

提高投入产出比，五车网探索汽车合作新模式

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 提高投入产出比，五车网探索汽车合作新模式 |
| 公司名称 | 北京五车网电子商务有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 北京市海淀区上地东路1号院5号楼4层403室 |
| 联系电话 | 15110253727 13260319966 |

产品详情

在人工成本与经营成本的大幅增长的压力下，汽车行业尤其是以4S店为代表的重资产型企业利润一再被压缩，经营压力越来越大，4S店的倒闭也不再是新鲜事。

随着互联网+的崛起，以互联网为载体的一批新兴产业迅速崛起，其中汽车行业也逐步依托互联网，摆脱重资产、重人力的模式而向轻资产模式转变。以五车网为例，依托移动互联网、大数据、云计算等新技术，遵循共享经济新模式，采用轻资产体验，整合大众、通用、日产、本田、现代、起亚、上汽、比亚迪等全车系资源，集汽车电子商务和线下汽车体验服务于一体，为客户提供买车、用车、养车、卖车、租车的汽车全周期服务。

2017年，新《汽车销售管理办法》公布，汽车流通行业亟待变革。在“4S店重资产体验”和“线上电商无体验”二者之间，轻资产流通方式必将崛起，这就是O2O汽车连锁超市。

但面对看似广阔的诱人蓝海，汽车线下店如何管理经营，以及如何不步4S店后尘，脱离同质化路线，为加盟商提高投入产出比，是首先要考虑的问题。五车网以“线下轻体验店”的新模式定位跳出传统套路，引领汽车行业加盟合作新潮流。

下面以五车网的二级加盟商为例分析一下加盟商的投入产出比

二级加盟商：一般面对省会城市或者二线城市

条件：门面50平米起、停车场地400平米或20辆车存放、拥有门店运营管理能力

人员匹配7人：店长1人、财务兼行政1人、库管1人、汽车销售4人（兼活动执行）。

资源：具有一定的行业上下游资源。

专业度：从事汽车行业五年起

任务要求：每月汽车销量10量起

其中门店运营资本包括门店的装修、管理、聘请员工、员工工资及门店后期运营的成本，时间为一年。五车网加盟商加盟费为零，加盟商只需要首批进车款，例如，加盟商可以用100万作为10~20台车的进车款。而如果采用库存融资的方式，还可以进数量更多的车。五车网品牌知名度高、口碑好、客户群体大，也就是说能够保证首批进车以很快的速度成交，即可以迅速实现100万的回本，同时用作新车型或者新批次的进车款。

投入产出比、投资回收期、运营成本、产品保障，这四个问题应该是所有加盟商最关心的问题。五车网以轻资产的模式，其运营成本远低于4S店；厂家直供车源，产品能够得以保障；因为运营成本低，所以五车网的车型售价低于4S店，能够迅速完成销售；以五车网海口店为例，经常出现车源供不应求的局面；线下体验店投资回收期短，能够较快地回收资金用于周转。

除此之外，五车网对于线下店的扶持力度更是其亮点所在。

五车网与全国5400家检测站合作，海量客户信息，二手车信息，新车置换信息，丰富的客源保障！五车网与各大汽车厂合作，提供厂家特殊渠道的超低价车源，提供车源价格保障！五车网与忠实集团、小i车、狮桥等金融机构合作，提供低息的金融服务，降低消费门槛，提高客户购买力！五车网帮您发展个人经纪人、二级网络、政企大客户、租赁公司等各类代理，广开销售渠道！五车网为线下店提供区域独家代理，地域保护！

五车网将在全国发展1000家线下体验服务中心，寻找优质城市合伙人，共同抓住行业风口，实现口碑和利益的双赢！