

新能车维

——数据驱动的新能源车维保平台



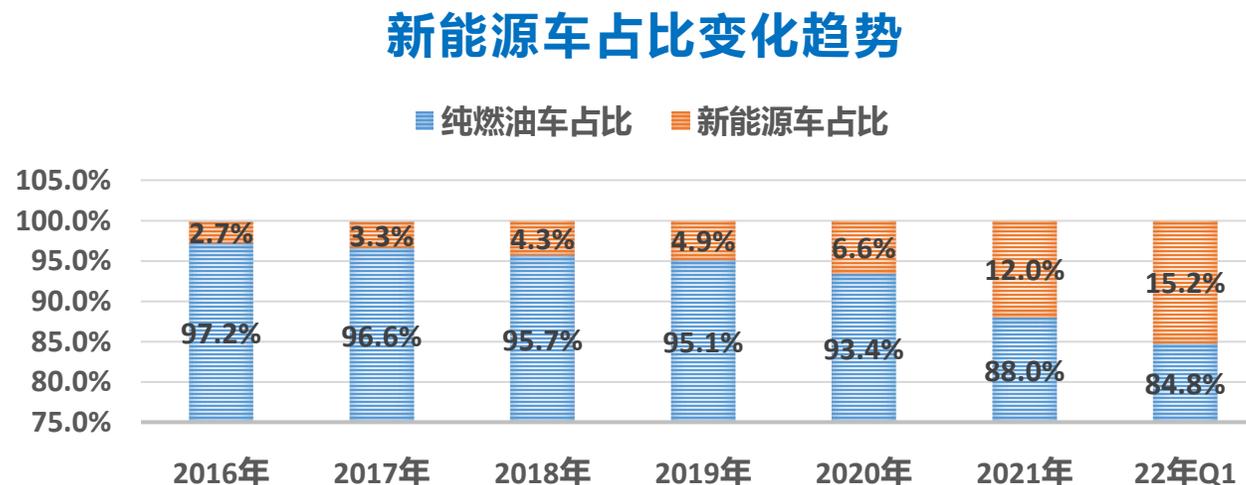
海南新能车维信息科技有限公司创始人/CEO 张永佳

新能源车维保的市场有多大？

预计2025年，中国新能源车保有量将超过**2000万辆**，售后服务市场规模超过**千亿**。

- ◆ 2021年底，新能源车保有量为**784万**辆。
- ◆ 截止2022年6月，新能源汽车保养量达到**1001万**辆。

中国已经成为全球新能源汽车销售最大的市场和风向标



新能源车维保和燃油车有何不同？

- 新能源车在质保期内维保费用低于燃油车，**出质保期后**维保费用高于燃油车；
- 新能源**事故车维修费用高于**同价位燃油车；
- 新能源车维修核心技术，厂家和4S店也**不完全掌握**，比如电池需要到宁德时代等电池制造商的授权点维修；
- **新能源车维修价格不透明**，高性价比配件供应少。

新能源车维保市场大，增长快，优质服务供给不足

客户痛点是什么？

新能源车各类市场主体痛点分析

网约车队

- 车辆运营里程长，维保频次和成本高
- 保险费用年年攀升
- 车队利润下降
- 从今年开始大批量出厂家质保期
- 车队需要除了4S店以外的维修合作伙伴

保险公司

- 新能源车事故赔付高
- 保险公司利润低

新能源造车新势力

- 销服分离模式
- 售后体系下沉困难
- 服务跟不上客户

我们想做什么？



新能源车维保平台

维修 | 保养 | 配件 | 保险 | 二手车 | 回收再制造

具体如何做？

客户类型	服务方案
网约车队	<ul style="list-style-type: none">• 切换维修渠道• 配件使用品牌件
保险公司	<ul style="list-style-type: none">• 保险公司+网约车队+新能车维三方合作协议，对事故车进行托底维修，降低保险赔付。• 通过长期积累的维保数据反推保险方案，推出网约车定制化保险方案
造车新势力	<ul style="list-style-type: none">• 共享工位。新能车维与造车新势力共享维修工位，共同导流维修业务，增加区域售后服务网点，同时解决造车新势力专属售后网点不盈利问题。

先从网约车切入，网约车车队车型单一，保有量大，能够迅速建立起维修网络和配件供应链

目前已经完成的工作

10款

10款再制造产品

开发完成主流网约车车型的**驱动电机、减速器、压缩机**等产品的再制造。

3款

3款网约车维保模型

掌握**3款**主流网约车在不同里程区间的维保成本

90%

配件覆盖率

主流新能源网约车配件覆盖率达到**90%**以上

1套

1套车队维保SAAS系统

完成车队维保业务管理SAAS平台1.0版本开发**并投入使用**

1200
台

服务车辆数

已经服务于**万城万充、一汽出行、车壹出行**等客户1200台车，服务车辆数将迅速扩大

17家

熊猫易维新能源加盟店

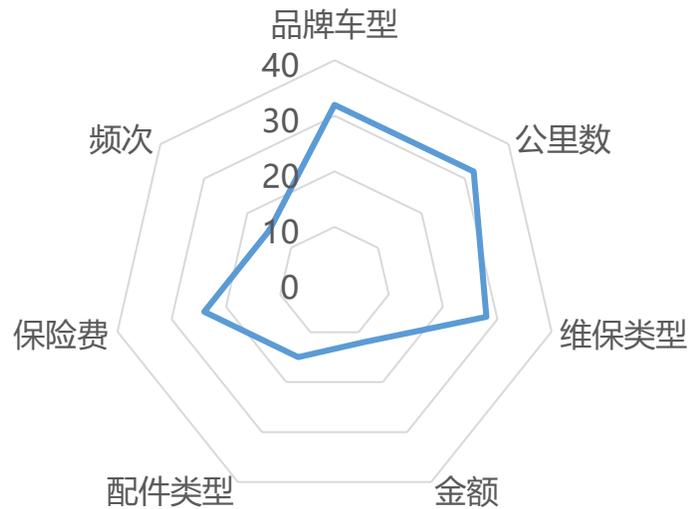
签约17家，覆盖**浙江、广东、湖北、湖南、四川、天津、陕西**等省份。

技术壁垒1——数据和算法驱动的新能源车维保模型

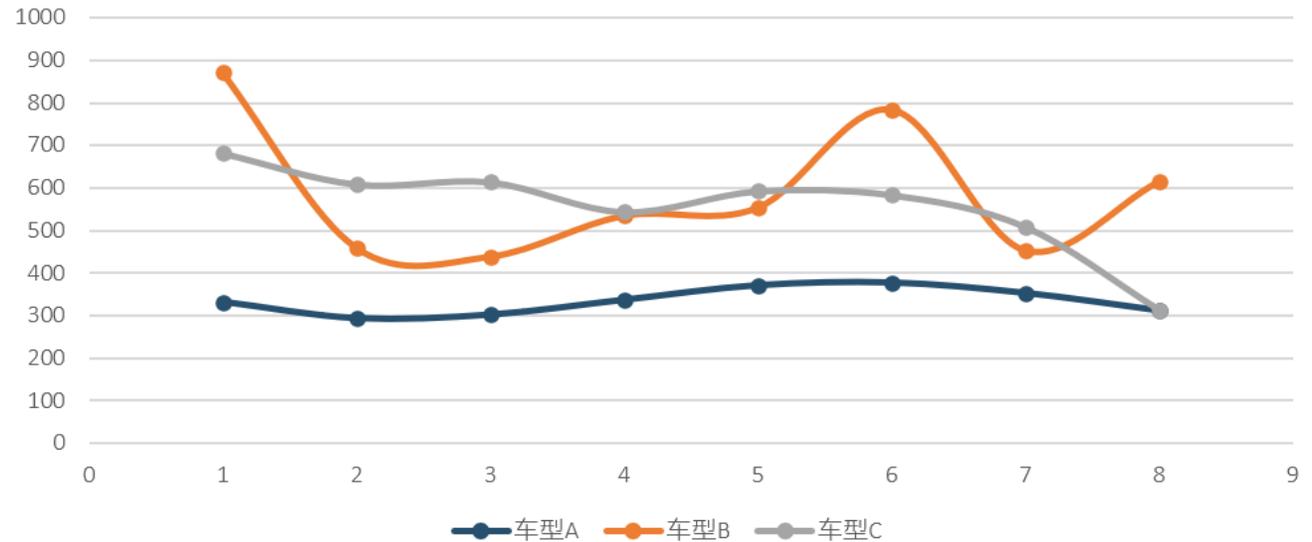


数据和算法驱动，建立新能源车维保模型，进而预测不同车辆在不同里程区间的维保费用和优化方向，为客户提供车辆全生命周期的维保服务

新能源车维保测算模型



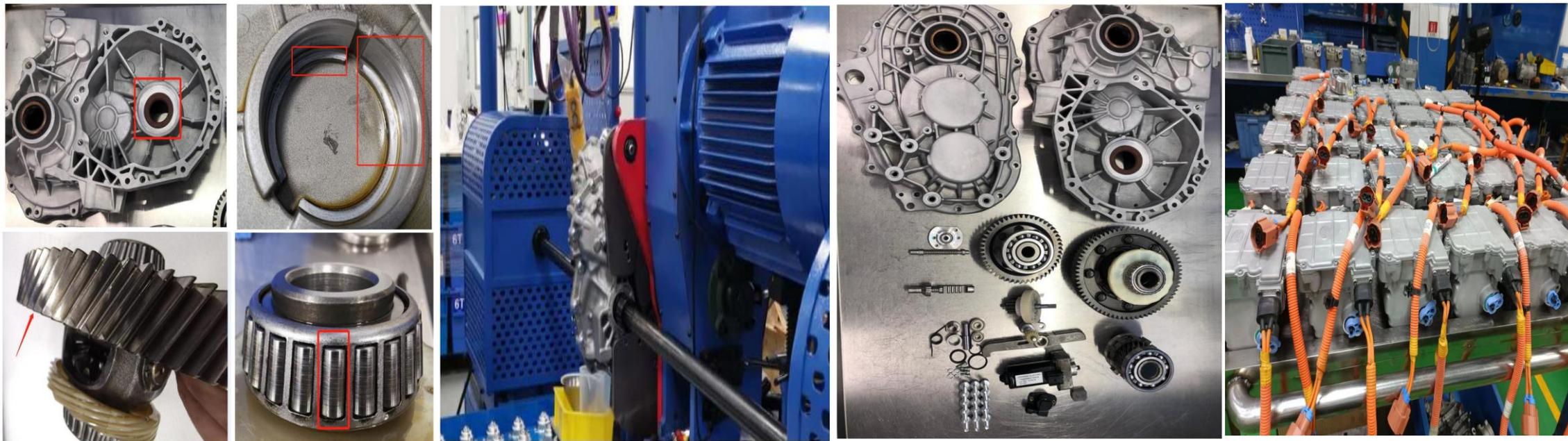
不同车型不同里程区间平均维保费用模型



- 通过不断积累新能源车维保数据，从车型、公里数、维保类型、工时费、材料费、保险费、维保频次等维度建立不同车型的维保模型。
- 持续优化供应链及维修网络，降低新能源车维保成本，未来与保险公司合作，推出新能源车定制化保险产品，推动行业良性循环。

技术壁垒2——再制造配件开发并量产，打破原厂件垄断

通过源头优化和**再制造件研发**，整体配件覆盖率达90%以上，
再制造覆盖主流网约车车型的大额配件，包括**驱动电机、主减速器、空调压缩机**等



新能源车再制造配件研发-测试-量产工厂实景

落地案例——“熊猫易维”新能源车维保连锁自有品牌



通过加盟模式，迅速形成覆盖全国主要城市的新能源车维修网络-**熊猫易维**，为客户提供可靠、稳定、高性价比的维修服务，目前已经签约**17**家。

- 业务导流
- 配件直供
- 统一品牌VI
- 统一管理标准
- 统一维修标准
- SAAS管理赋能
- 维修技术培训



落地案例- “熊猫易维” 新能源车维保连锁自有品牌

目前已经在**杭州、温州、绍兴、宁波、佛山、广州**落地维修服务，车辆导流进入加盟店进行维修



熊猫易维-杭州



熊猫易维-武汉



熊猫易维-宁波店



熊猫易维-温州



熊猫易维-绍兴



熊猫易维-广州



熊猫易维-佛山



熊猫易维-广州

给用户带来什么——广州车队降本案例



服务广州某车队一年，为客户降本**47.72%**，节省维保成本**136万元**

降本效果 (单位: 元)					
产品类别	采购数量	平台供应金额	原有采购供货金额	成本下降	成本下降比列
底盘机修件	3432	¥554,970	¥1,131,569	¥576,600	50.96%
高价电器件	272	¥693,640	¥1,137,000	¥443,360	38.99%
快修保养件	3067	¥171,181	¥348,299	¥177,119	50.85%
外观钣金件	358	¥75,405	¥242,903	¥167,498	68.96%
总计	7129	¥1,495,195	¥2,859,771	¥1,364,576	47.72%

2021年该客户合作项目营收149万元，今年上半年100万元

我们的重点客户

车队类客户

一汽出行、地上铁、万城万充、车壹出行



保险类客户

大地保险、太平洋保险、阳光保险等



我们的商业模式？

◆ 我们的客户

新能源网约车队——优先切入

保险公司

私家车主

◆ 我们的服务和产品

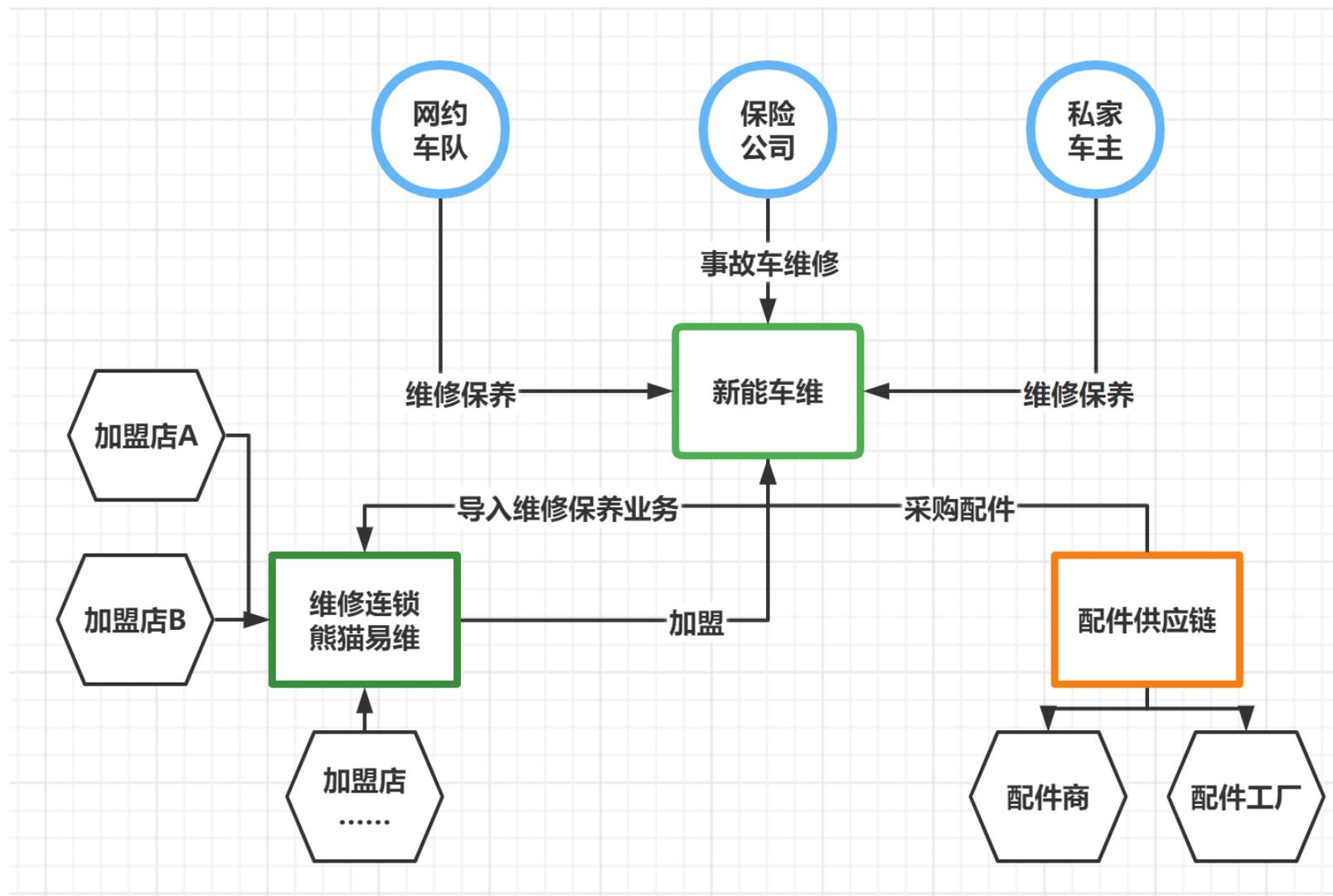
新能源车维修保养、配件交易

保险销售、二手车交易、回收再制造

◆ 收入来源

维修保养服务费、配件销售收入

保险销售佣金、二手车交易佣金



为什么是我们？



张永佳，新能车维创始人兼CEO

南开大学商学院07级

曾任**一汽集团**区域经理；

蒙草生态（集团总裁助理，大数据公司副总）；

北京中郡运营（联合创始人、常务副总）；

西安蜜蜂数标（创始人兼CEO）



刘卫坚，新能车维CTO

南开大学软件学院04级

曾任**用友软件**高级软件工程师；

银河数据技术公司CTO；

桩天下信息技术公司的CTO。



吴标，新能车维营销负责人

南昌大学机械制造专业

曾任**一汽马自达**华南大区总经理

广州保赢**汽配供应链**创始人

计划2022年底

- 加盟店数量达到**30**家以上，覆盖全国主要新能源车城市

- 落地服务**3000**台车

2023年

- 加盟店达到**50**家

- 落地服务**10000**台车

天使轮拟融资

200万元

释放股权**5%**

联系人：张永佳 18166888778

