



便民共享自助洗车

深圳市洗刷刷环保科技有限公司



截止到今年6月，全国机动车保有量达到了3.6亿辆，光私家车就达到1.98亿辆，根据现有私家车保有量1.98亿辆，每车每年洗车30次（平均每月2.5次），每次洗车平均25元计算，每年的洗车市场规模将达1500亿元，规模非常庞大。

对于新型的环保洗车行业政府是非常的支持。有些地区政府不但把自助洗车作为大学生创业试点项目，退役军人再创业项目，还将列入便民工程进行扶持。



目录

Contents

1

项目介绍

2

市场前景

3

商业模式

4

投资优势

5

公司简介

6

成功案例

01

项目介绍

⊕ 产品功能

⊕ 产品优势

⊕ 解决的问题

⊕ 核心技术

⊕ 功能描述

⊕ 应用场景

产品功能



清洗
功能

外观清洗:

清水、泡沫、
洗手、镀膜;

内室清洗:

健康除尘、
雾化消毒

核心
功能

广告播放

自助售货

精准引流

充值锁客

全国联网

扫码/车牌支付



产品优势



洗刷刷智能共享自助洗车优势

水汽混合核心技术，洗一辆车只需要30-50升水，相比传统洗车节水达70%以上。

洗刷刷智能洗车网点统一配备三级沉砂池，并在有条件的网点设置一体化水处理循环系统，废水重复利用率达70%以上。

全天24小时服务，会员账户全国通用、全国联网管理、移动支付，解决车主洗车排长队，实现洗车就在家门口，洗车只花几块钱，真正做到为车主提供便利、快捷、实惠的智能洗车服务。

洗刷刷智能洗车充分应用了物联网技术+AI人工智能+大数据精算+电商平台等核心技术，真正做到在传统自助洗车服务上不断更新迭代，为车主提供更好的价值和服务。

万物互联、全国连锁、多领域切入、自带循环流量、增值服务多元化，24小时一站式自动循环盈利，实现轻松管理，轻松创富的新型模式。

核心技术



洗刷刷自助洗车机核心技术解析

科技化：

洗刷刷智能洗车机采用国际先进的物联网传感技术，通过互联网+物联网技术将手机客户端（APP）、后台管理系统和智能洗车机完美的结合为一体。

智能化：

洗刷刷智能洗车机采用在线扫码支付，微电脑会自动识别洗车时所操作的每一个功能，高清语音全程提示，车主只需按对应的功能键启动即可洗车。

人性化：

洗刷刷智能自助洗车机洗完车后，车主只需要将双手靠近全自动感应式水龙头边，便会自动出水，清洗双手、毛巾或抹布。



功能描述

洗刷刷第8代智能自助洗车机

洗刷刷**第8代**智能自助洗车机终端，是集智能洗车、健康除尘、臭氧消毒、自助售货、美容镀膜于一体，实现胎压检测、充气吹干、关枪停机、防雷保护、供水供电等全新功能。

第8代全智能自助车机采用系统远程升级，全国联网，支持WI-FI，4G和有线连接，智能检测水流水压、电流电压、故障自动检测预警、广告播放等技术。

节能环保，支持水循环处理系统，全国联网，全天24小时无人职守，做到清洗主机、吸尘、消毒、镀膜、售货为一体的全智能模块化自由组合的智能洗车终端。

解决什么问题？

解决了时间问题

- 清洗一辆车的时间只需要10-15分钟

解决了价格问题

- 收费5—10元，成本仅有8毛钱

解决了便利问题

- APP一键查询、下单、支付

解决了环保问题

- 耗水仅在30-50升，耗电仅需0.2度



一、省时



二、省钱



三、便利



四、节能环保

项目简介

应用场景



02

市场前景

⊕ 需求分析

⊕ 竞争分析

⊕ 现状对比

⊕ 行业背景

需求分析

总体市场状况分析--来源国家公安部网站

● 2020年现状分析:

- 东方财富网统计，截至今年6月，全国机动车保有量达3.6亿辆，其中民用汽车2.7亿辆，私家车达1.98亿辆。
- 从城市分布情况看，截至6月，全国69个城市汽车保有量超过100万辆，其中31个城市汽车保有量超过200万辆，12个城市超过300万辆。北京汽车保有量超过600万辆、成都汽车保有量超过500万辆。

● 2022年趋势预测:

- 全国汽车保有量比例继续以年复合增长率10.5%上升，汽车后市场庞大消费联动效应，进而促进汽车后市规模增长巨大。
- 2022年将会是全国汽车保有量将会达到4亿辆，如果每辆车一年洗30次，每次洗车费用20元，光洗车的市场规模就达到万亿级。供应量持续增加，供求矛盾激化。汽车规模不断扩大，市场潜在消费需求亦将持续增加。

2015-2020年全国机动车保有量情况



2020年全国汽车保有量统计图



竞争分析

以洗刷刷互联网智能洗车为入口，整合保险、广告、旅游、电商、金融、智能新零售等多元化服务形成人-车-生活的一站式综合服务平台，打造“互联网+物联网+汽车后市场服务”新业态模式，重塑汽车后市场服务生态圈。

- 超强的技术优势，强大的管理团队，前卫的运营管理经验。
- 管理创新，平台创新，模式创新，技术创新等

优势
(Strengths)

- 高频、刚需、准入门槛低、可复制性强，市场空白，行业消费规模巨大。
- 安装范围广，选址灵活，自带流量，盈利能力强，多元化创收，收益循环化，无区域时间限制。

机会
(Opportunities)

SWOT
分析

劣势
(Weakness)

- 整体规模小
- 品牌影响力待提升

威胁
(Threats)

- 同质化竞争激烈，市场混乱
- 市场不规范，不良商家多

现况对比

传统洗车VS智能自助洗车

洗车难、洗车贵、洗车排
长队、请人难、用工贵、
投资大、运营成本高、发
展受限，不易复制。

传统洗车店

智能自助洗车

VS

无人科技，全国联网，
高效智能，节能环保，
支付便捷，不用排队，
随到随洗，管理方便，
一次投资，终生受益，
循环收入，实时进帐。

传统模式落后

超级创新模式

投资大，回本慢，运营成本
高，盈利能力弱，同质化竞
争激烈，市场体系混乱，销
售渠道单一等。

服务多元化--价值延伸
平台化运营--系统思维
云平台服务--管理便捷
新零售电商--会员经济
收入多元化--管道经济

行业背景

消费发展趋势

未来洗车市场一定会形成两极分化：

- 一、是低端消费市场，以高频低客单价和便利主导的自助洗车；
- 二、是高端消费市场，以低频高客单价和服务为主导的传统高端洗车。

国内发展空间巨大

随着城市的发展越来越成熟，附加值低的洗车行业由于成本高昂，已无法在城市里进行合理的服务布局。传统洗车一般是养护、汽修门店等的附属业务，整体投入成本巨大，难以快速复制。

行业快速发展

近年来我国汽车保有量快速增长。2015 - 2020年，同比增长均超过15%；国家公安部数据表明，未来五年将保持16%的增长速度。

消费观
改变

国内
大行情

行业大
背景

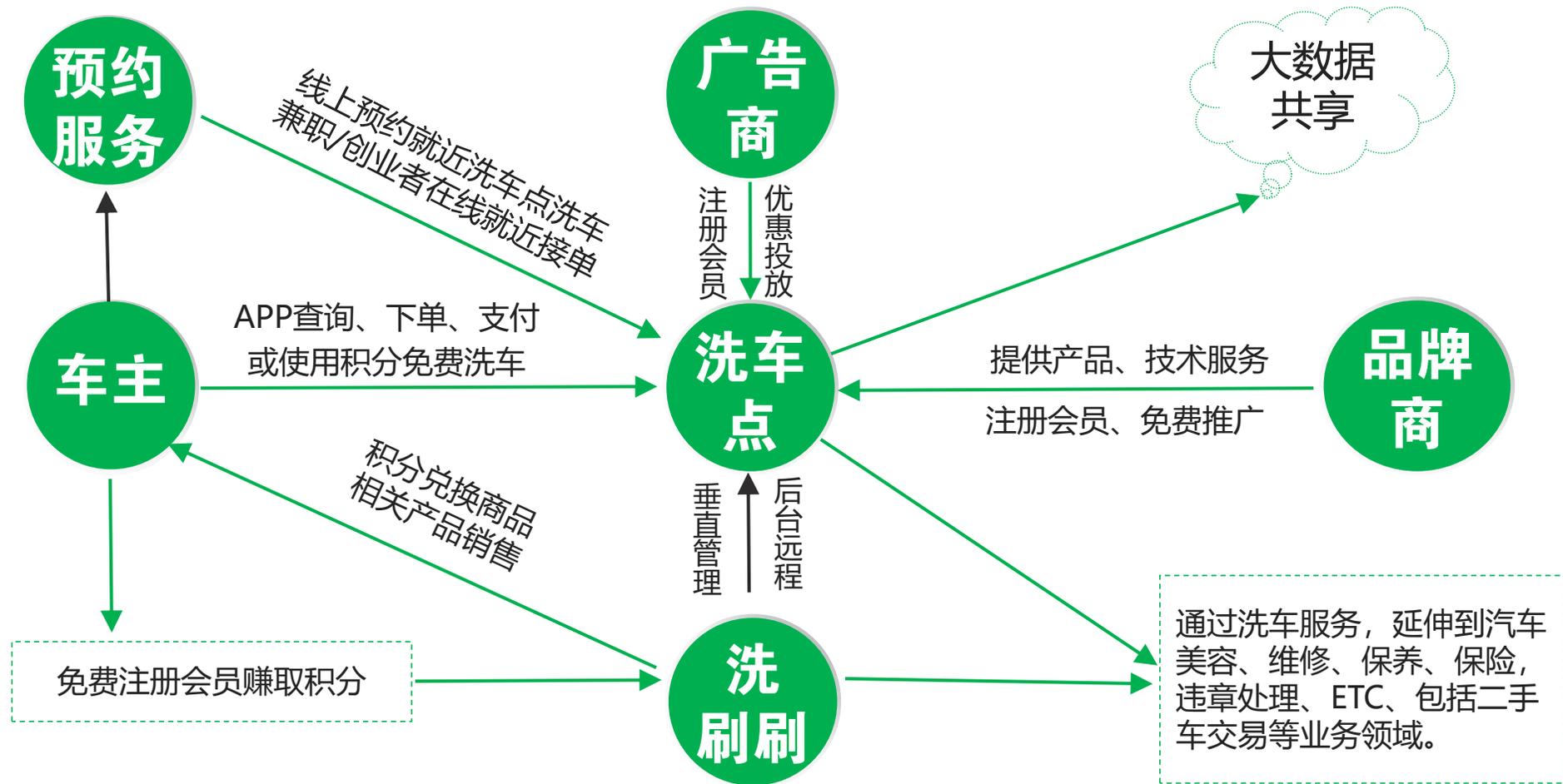
03

商业模式

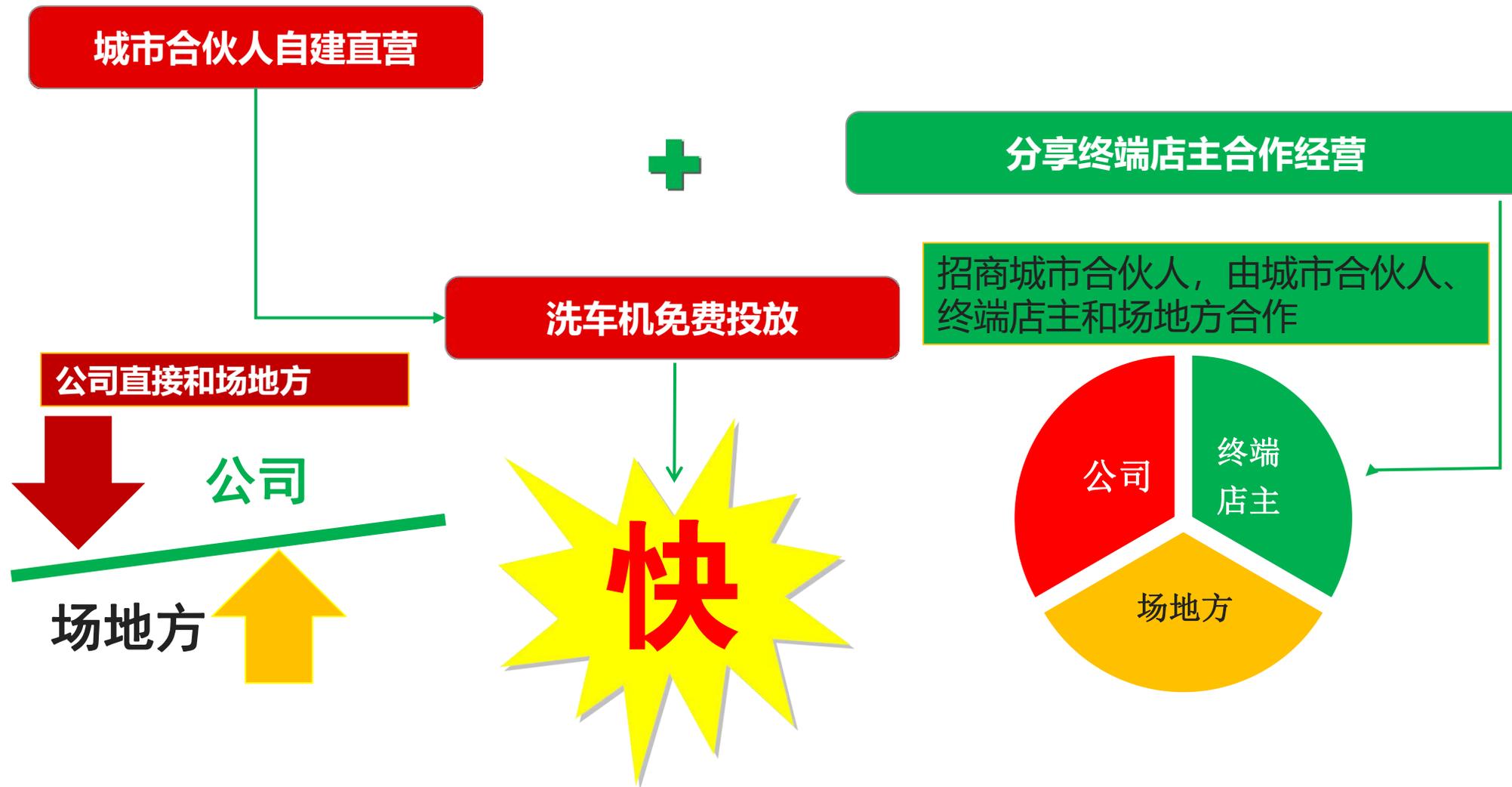
- ⊕ 平台生态系统
- ⊕ 联合经营模式
- ⊕ 盈利模式
- ⊕ 加盟模式
- ⊕ 政策支持

商业模式

平台商业“生态圈系统”



联合经营模式



盈利方式

洗车收入



- 1、洗车直接收入
- 2、洗车延伸收入
例如：汽车美容、维修、保养、保险、违章处理、ETC、二手车等等。

招商收入



- 1、车主流量变现
- 2、可观的广告收入
- 3、竞价排名和会费
- 4、产品的销售收入
- 5、现金流合理收入

电商收入



- 1、洗车机自带视频广告
- 2、手机APP后台广告
- 3、线上广告收入
- 4、线下广告收入
(看视频免费洗车)

广告收入



- 1、收集客户数据
- 2、带来客户流量
- 3、投放广告收益

加盟模式



品牌加盟商

- 零售：直接从公司购买机器
- 加盟代理：市代、县代、普代
- 品牌定制：根据客户需求量身定制、独立品牌



免费铺货

- 加盟合伙人 公司扶持10台设备
- 城市合伙人 公司扶持50台设备
- 战略合作人 公司扶持300台设备

八大支持政策

无需经验轻松经营，洗刷刷建立全方位的培训体系，针对产品、技术、运营管理等，提供专业化、系统化的实操培训，将标准细化到每个具体培训环节，让经营者能在最短时间内掌握技术、投入运作，完全掌握洗刷刷共享洗车的致富模式。

培训支持

1

制造品牌曝光点，辅助业绩提升。依据品牌年度推广计划，提供宣传物料、广告植入、各大媒体平台等落地宣传方案。

推广支持

2

建立完善的售后服务体系，除了提供无忧，终身维修服务，更针对平台数据运用等进行全程售后跟踪维护，及时、快捷的售后服务，让经营者投建有保障、运营有方法。

售后支持

3

专业的运营团队，拥有丰富的行业经验，提供无忧投建服务、开业方案、运营标准手册等。

运营支持

4

政策支持

品牌支持

5

品牌形象使用授权，统一输出品牌形象视觉标准，提供站点设计图纸、POP物料设计图等。

投资保障支持

6

投资零风险，收益有保障，无风险，无压力，场地公司把关，公司全程指导运营。

选址支持

7

公司指派专业的场地开发团队协助选址或场地评估把关。

资金支持

8

鼓励和支持全国合作伙伴快速发展，以最快的速度推进市场布局，获取更大机会，为此，将推出相应的资金支持。

04

投资优势

- ⊕ 四化优势
- ⊕ 成本及利润分析
- ⊕ 投资回报率分析
- ⊕ 投资回本方式
- ⊕ 投资回本周期预测分析

投资优势

→ 投资洗刷刷智能洗车机四化优势

模式整体化

统一由总公司制定的模式和政策进行市场推广、销售和运营服务。

运营品牌化

统一使用“洗刷刷”品牌和商标，统一VI形象和标识，统一洗车站点建设标准，统一运营方案。

管理一体化

公司统一管理，全部使用洗刷刷洗车APP操作，后台管理系统统一使用。对客户的服务、管理必须标准统一化。

财务即时化

每日财务数据通过后台财务结算系统，以报表的形式自动生成，自动结算，当日收益一目了然。

经营成本及利润分析

→ 投资一台机一年净收入 (单次洗车均价8元, 单机20台/天)

服务项目	收入分析				洗车成本分析							月毛利润
	元/次	次/天	次/月	营业收入	水费: 5元/吨			电费: 1.5元/度			合计成本	
					升/次	元/次	成本/月	度/次	元/次	成本/月		
洗车	8	20	600	4800	50	0.25	150	0.2	0.33	198	348	4452
镀膜	10	10	300	3000	5	0.05	15	—	—	—	15	2985
消毒	5	5	150	750	—	—	—	0.16	0.24	36	36	714
合计	—	—	—	8550	—	—	—	—	—	—	399	8251

其他成本及利润分析

服务项目	月毛利润	洗车泡沫	车位租金	镀膜液	折旧	月净利润
自助洗车站点	8251	130	1500	450	300	5871

年净利润 (RMB) : $5871 \times 12 = 70452$

投资回报率分析

8元 洗车您能赚多少钱?

76%

01 水费: $5\text{元}/(1000\text{L}/50\text{L})=0.25\text{元}$

02 电费: $1.5\text{元} \times (2.2/60 \times 5) = 0.33\text{元}$

03 洗车液: $65\text{元}/400\text{台}=0.16$

04 场地均摊: 1.2元

05 成本合计约: 1.94元

06 利润: $8\text{元}-1.94\text{元}=6.06\text{元}$

投资回本方式分析

如何回本？以投入10万为例

押金

预付金

充值回本

消费回本

①

充值100元X1000个=100000

②

充值200元X500个=100000

③

充值300元X333个=100000

投资回本周周期预测分析

投资2-5台设备为例

设备台数	单价	设备款	场地造价	总投资	新增会员/月	平均充值	月收入	稳定会员	场地租金	回本周周期
					发展期					
2台	17800	35600	1万-1.5万	4-6万	300个	100	30000	>1000	1500-2000	3-6个月
5台	17800	89000	2万-3.5万	11-13万	500个	100	50000	>2000	3000-4000	3-6个月

05

公司简介

⊕ 公司介绍

⊕ 运营团队

⊕ 战略规划

⊕ 未来规划

公司介绍

深圳市洗刷刷环保科技有限公司，成立于2014年，是一家集研发、生产、销售运营服务于一体的，以互联网+物联网+智慧社区，24小时自助洗车+智能充电终端设备制造的科技企业。

专注于互联网智能自助洗车机、智能洗车房、全自动洗车房和智能洗车机全套系统软件和硬件的研发、销售和运营服务；

以互联网智能洗车为平台，借助互联网+汽车后市场，建立车主数据库，打造一个全新的商业生态圈。



运营团队



专业团队运营

坐享成功经验

公司扶持轻松创业

六大保障 全程无忧

☑选址指导 ☑售后支持

☑云端运营 ☑建设改造

☑技能培训 ☑营销推广

公司战略

产品研发创新战略

全力推进新产品研发和创新，把好质量关，让每一项服务都给客户带来最好的体验感；让每一个消费场景都具有超强的DIY服务。

文化普及战略

在发展初期广泛宣传我们公司的文化，提升公司的知名度，以及在消费者心中树立我们公司的地位。



服务多样性战略

不断开发和引进新的活动和服务，始终保持公司的竞争力。

资本运营战略

最有效地利用资本，使之产生最大的效益。

战略规划

第一期：标准化运作

2020年—2021年，把服务和流程作为核心竞争力进行打造，形成特有的企业文化和管理模式。

第二期：强化品牌

形成公司的文化广泛传播，打造超级消费场景，快速引流，形成强大的数据库，培养忠实消费者。

第三期：连锁经营

从2021年起实施扩张政策，在全省各地开设分店，力争使公司成为行业标杆，主要市场领导者。

第四期：IPO

2023年12月前，全国铺设网点2万家，落地设备10万台，注册用户1个亿。香港IPO。

1

2

3

4



成功案例

- ⊕ 客户案例分析
- ⊕ 室内站点案例
- ⊕ 室外站点案例
- ⊕ 充电桩站点案例

客户案例分析(一)

坐标：深圳龙岗五洲风情网点 投放设备：15台机 开业时间：2020年5月1号 统计时间：2020年9月20日

经营时长：4个月 注册会员数：3215个 总经营收入：**164000元**



客户案例分析(二)

坐标：深圳沙井网点 投放设备：4台机 开业时间：2018年11月20号 统计时间：2020年9月20日

经营时长：1年10个月 注册会员数：5335个 **总经营收入：458500元**



客户案例分析(三)

坐标：江西吉安石阳路先锋小区

投放设备：8台机

开业时间：2019年8月18号

统计时间：2020年9月20日

经营时长：1年1个月

注册会员数：3215个

总经营收入：543790元



客户案例分析(四)

- 坐标：广西南宁五象好和家园
- 投放设备：6台机
- 开业时间：2019年01月25号
- 统计时间：2020年9月20日
- 经营时长：1年8个月
- 注册会员数：5219人
- **总经营收入：382350 元**



客户案例分析(五)

- 坐标：惠州卓越-东部蔚蓝海岸三期
- 投放设备：4台机
- 开业时间：2018年06月08号
- 统计时间：2020年9月20日
- 经营时长：2年4个月
- 注册会员数：3064人
- **总经营收入：383100 元**

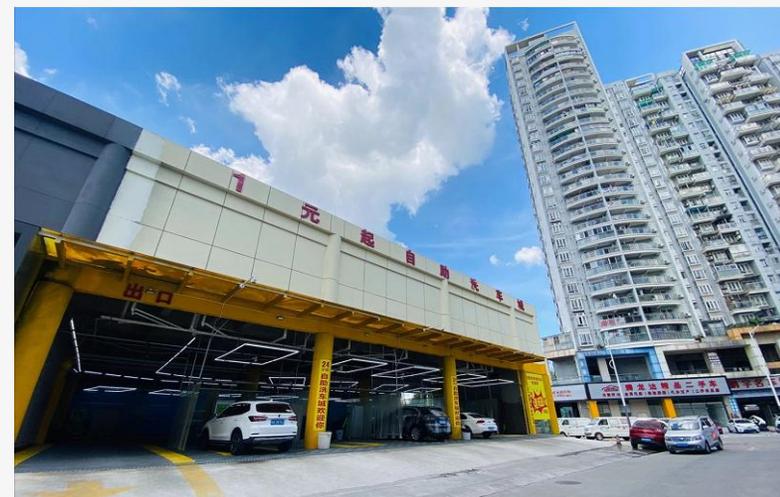


客户案例分析(六)

- 坐标：茂名市茂南区站北三路亚福停车场
- 投放设备：5台机
- 开业时间：2018年12月02号
- 统计时间：2020年9月20日
- 经营时长：1年10个月
- 注册会员数：5329人
- **总经营收入：463800 元**



室内网点案例



充电桩网点案例





谢谢聆听!