

# 商业计划书

## 沃停城市智慧停车综合管理服务平台

### 沃停是什么

沃停-用移动互联网、传感器、GIS、大数据、云计算、窄带物联网等技术手段对整个城市停车位进行智能化管理和服务，是城市智慧停车综合管理服务平台。

### 沃停做什么

城市停车管理解决两个问题：停车难、乱停乱放，沃停双管齐下。

解决停车难两种手段：增加车位供给、盘活车位存量资源，沃停两手一起抓。

沃停做六件事：

1. 打通车位车辆信息通道，车找到车位、车位找到车。
2. 把海量碎片化车位闲置时间整合起来向社会提供共享。
3. 把分布在城市背街小巷、各个角落、临街门面前、店铺周边等海量碎片化边角地、闲置空地改造成无人值守的智能化停车位，(新业态我们取名迷你停车位)，把城市停车最紧张区域附近小区内家庭车位上部闲置空间改造成无人值守的智能化停车位（新业态我们取名家庭共享车位）。
4. 城市停车数据采集、大数据分析、发布，免费建设城市停车公共信息网络平台。

5. 帮助城市驾驶员、门面主、小区业主等有停车资源者通过沃停利用其闲置资源（私家车位上部闲置空间、车位闲置时间、门面前闲置空地等）赚钱。
6. 把使用沃停 APP 的城市停车产业链上各个利益相关者，作为流量入口，通过互联网思维、手段，开展广泛、深入的延伸、增值服务。

### 沃停怎么做

- 根据城市五种不同类型停车位其特点、属性用六种不同商业模式和技术手段一个统一平台进行智能化综合管理服务。
- 首先城市停车产业链中所有利益相关者他们的价值主张得以实现（赚到钱），然后沃停获得利润。

### 沃停六种商业模式：

- (1) 建筑物配建停车场（机关单位、小区内部停车场占整个城市停车位 85%左右）停车位共享模式，盘活这一部分城市停车位存量资源。
- (2) 迷你停车位模式：沃停创新的城市停车位新业态，新增城市停车位 30%左右。
- (3) 家庭共享车位模式：沃停创新的城市停车位新业态，新增城市停车最紧张区域停车位 30%左右。
- (4) 道路临时泊车位（道路两侧有关部门施划停车位，占整个城市停车位 8%左右）智能化管理模式、

(5) 公共停车场（宾馆、商场立交桥下等对外开放收费停车场，占整个城市停车位 15%左右）诱导模式。

(6) 互联网+停车模式。

## 城市停车利益相关者实现的价值主张

### 1. 政府得以实现的价值主张

(1) 不需要占用一寸有效土地、不需要政府一分钱投入，采取市场手段，利用闲置空间增加城市停车位供给；利用车位闲置时间盘活城市停车位存量资源，增加城市停车位供给。

(2) 免费建立覆盖所有类型停车位城市停车公共信息平台。

(3) 沃停停车位遍布城市各个角落背街小巷，使车停有其位，乱停乱放得到大力改善。

(4) 政府可以利用沃停道路临时泊车位智能化管理功能，对城市路内停车位进行智能化收费管理避免国有资产流失，可以利用价格杠杆调节路内停车流量，提高路边停车位周转率。

### 沃停与政府合作模式：

- PPP 模式：政府出路边停车位资源，沃停投资、运营，获得收益双方分成。
- 线下政府投资、运营，线上沃停投资运营，沃停分享很少比例停车费。
- 线下政府投资、运营，线上沃停投资运营，沃停完全免费。

(5) 道路临时泊车位面临大量停车费长期逃费；追缴停车费司法成本过高。由于沃停平台覆盖城市所有类型停车位，可以利用平台采取

“不交欠费者，不得停车”的市场手段，大幅度提高自助缴费比例，降低道路临时泊车位人工收费管理成本和欠费追缴司法成本，避免了国有资产流失。

## 2. 驾驶员得以实现的价值主张

- (1) 驾驶员利用沃停平台查询、预定、导航停车位，自主停车、自助缴费等，让车快速找到停车位，避免了因为寻找停车位到处游弋，费油、费时。
- (2) 有私家车位的驾驶员：可以利用其车位上部闲置空间与沃停合作长期租赁获得收益；当其出行时可以与沃停合作把其车位闲置时间进行外部共享停车获得收益。没有私家车位的小区有车族驾驶员（车停小区地面停车场）：可以与沃停配合对其出行时间精准管理，通过获得外部共享停车收益分成获得收益。沃停平台上驾驶员不但是城市停车费支出者，同时也是城市停车费的赚取者。他们将非常积极、乐意下载使用沃停 APP、小程序。

## 3 城市闲置空地所有者得以实现的价值主张

大量的城市临街门面主、店铺主等利用其门前、拐角周边的闲置空地与沃停合作改造成迷你停车位获得停车收益分成赚钱。原来他们通过摆放障碍物拒绝、防止、车辆停放，以免影响其生意，是城市停车的对立者。现在他们将清理其闲置空地一切杂物，欢迎车辆停放，成为城市停车的建设者、支持者。

## 4 小区业主得以实现的价值主张

小区地面公共停车场，由于内部有车族车辆出行，有大量停车位闲

置，本可以供周围有停车需求的外部车辆进入共享停车。但是根据《物权法》侵犯了业主权益，必然受到业主强烈反对。沃停平台的建筑物配建停车场车位共享模式，小区业主可以从外部共享停车缴纳的停车费获得分成赚钱，这样他们将由外部车辆进入共享停车的反对者变为积极支持者。

## 5 物业公司得以实现的价值主张

目前很多物业公司独吞了外部共享停车费，违反了《物权法》、《民法典》，侵占了小区业主的权益，影响了小区有车族停车，必然遭到小区业主、小区有车族强烈反对，是不可持续的。沃停的建筑物配建停车场车位共享模式，避免了上述两个问题。物业公司除了获得正常小区停车管理收益之外还可以额外获得外部共享停车费分成收益，并获得业主积极支持。

## 6 公共停车场经营者得以实现的价值主张

沃停公共停车场诱导模式，向广大驾驶员推送停车场车位信息、引导车辆进入停车，让车位找到车，提高了车位周转率，增加了停车场收益。

### 效益分析

#### 社会效益：

建筑物配建停车场车位共享模式理论概率上相当于增加停车位 28%-32%。

迷你停车位新增城市停车位 30%左右（各个城市情况不一）。

家庭共享车位新增城市停车最紧张区域停车位 30%左右（各个城市情

况不一)。

在不需要政府投入一分钱、占用一寸有效土地的情况下，沃停平台增加城市停车位 58-62% 左右。

沃停平台五种类型停车位碎片化遍布城市背街小巷、各个角落，更加符合住建部《城市停车设施规划导则》中公共停车场设置遵循的“贴近需求、分散设置、方便使用”的原则，使城市停车有其位，大大缓解乱停乱放问题。

### 经济效益：

#### 1. 投入

每个迷你停车位投入 500 元左右。

每个家庭共享车位投入 2.5 万元左右

建筑物配建停车位停车场共享模式，每个小区匝道口改造投入 1.5-3 万元左右。

公共停车场诱导模式，每个匝道口改造投入 1500 元左右。

道路临时泊车位模式，线上投入分摊在平台研发费用中。

平台研发费用 40 万元左右。

投入可以采取，先易后难、由点及面、滚动发展，前期投入很小，由前期停车费收入滚动投入逐步做大做强。

#### 2. 收益（概算）

##### 三种模式举例说明

###### （1）建筑物配建停车场停车位共享模式停车场共享模式：

假设有 3000 户业主的小区，有 1000 个地面公共停车位，内部有车族

1000 个，有车族平均每天出行时间 4 小时（按照 40% 出行时间计算为 9.6 小时）外部进入共享停车 4 小时，每小时共享停车费 5 元。则在不影响小区有车族自己停车的情况下，小区每个车族一年收益 1460 元；每户业主一年收益 1168 元；既是有车族又是业主每年收益 2628 元，物业公司一年新增收益 876000 元；沃停一年收益 1460000 元。如果一个城市有 10 个这样小区，则沃停这一部分每年收益 1146 万元。（一次性匝道改造投入仅为 15-30 万元）

## 2. 迷你停车场模式：

某粉店老板门前闲置空地改造成一个迷你停车位，假设：该停车位每天停车 5 小时，每小时收费 5 元，则 500 元地锁成本回收时间 20 天。成本收回后，停车收益按老板、沃停 7:3 比例分配。则在饭店老板不需要任何投入，不需要任何打理的情况下每天收益 17.5 元，一年收益 6073.5 元；除去成本后沃停一年收益 2587.5 元。如果采取一批次投入 40 万 800 个地锁，每 800 个地锁安装时间 10 天，一年运营费用 100 万，滚动发展，一年周转 12 次，则一年内可安装运营 9600 个迷你停车位，第一年收回全部成本后产生纯利润 1088 万，第二年纯利润 2628 万。

## 3. 家庭共享车位模式：

假设：该车位每天停车 8 小时，每小时收费 5 元，按设备使用年限 10 年计算，则沃停除去成本后每年平均收益 7532 元。家庭车位主不需要任何投入，不需要任何打理每年相当于增加收入 3360 元（按照上部闲置空间每年 3000 元租赁私家车位每月 30 元物管费标准计算），

该车位物业公司每年新增收入 480 元（按每月每车位另支付 40 元物业费计算）。如果一个城市有一千个家庭共享车位，沃停这一部分年平均收益七百五十多万元。（投入方式也可采取滚动发展）

### 沃停运营思路

1. 沃停前期不烧钱，通过停车费盈利。
2. 后期把沃停平台 APP 使用者（驾驶员、门面主、小区业主、物业公司等）变成流量入口，利用互联网思维、手段开展广泛的延伸、增值服务，未来这部分收益将远远大于停车费收益。

### 沃停竞争优势

#### 1. 行业认识：

城市停车管理，是典型的公共事业，民生工程，必须站在整个城市停车管理角度来考虑，而不是仅仅站在停车场管理角度考虑，目前国内还没有一家企业从这个角度研发、生产产品，从这个意义上说城市停车管理是空白行业，沃停走在行业最前列。

#### 2. 停车产业链全覆盖：

在一个平台上即能增加车位供给，又能盘活车位存量资源，同时实现对城市所有类型停车位全覆盖。目前国内还没有一家企业能够在一个平台上同时做到这几点。

#### 3. 创新新业态：

创新了两种城市停车新业态：迷你停车位、家庭共享车位。

创新了建筑物配建停车场车位共享商业模式，采取大数据精准管理办法，盘活了占整个城市停车位 85% 左右建筑物配建停车位这一部分停

车位资源，国内还没有一家企业做到这一点。

### 3. 颠覆了传统停车场概念：

沃停停车位遍布整个城市各个角落，无处、无时不在，使车停有其位。

就像支付宝、微信颠覆银行 ATM 机一样。

## 沃停将成为城市停车管理新型基础设施

### 我国汽车保有量将持续高速增长

虽然 2009 年以来我国汽车产销量连续 12 年全球第一，截止 2021 年 3 月，我国汽车保有量达 2.87 亿辆。但是我国千人汽车保有量为仅 203 辆，在统计的 20 个国家中排名倒数第四位（17 位），美国 2019 年之前千人汽车保有量以达 837 辆，日本也有 591 辆，如果要达到日本水平我国还有 5.48 亿辆缺口，如果要达到美国水平，则还有 8.95 亿辆缺口。汽车工业作为国家战略性支柱产业随着我国建设社会主义现代化强国第二个百年奋斗目标的逐步实现，将持续保持长期高速增长，我国汽车保有量达到发达国家水平完全可以预期。我们必须对此做好充分准备。

### 我国城市停车位将越来越紧张

虽然住建部 2017 年发布了《城市停车规划 GBT51149-201》国家标准对新建建筑物停车位配比提出强制性要求，但是随着我国中等收入群体比例提高、城乡区域发展差距和居民生活水平差距缩小尤其是随着乡村振兴、2020 新一轮汽车下乡等政策进一步落实、农民人均可支配收入持续增长及道路基础设施日益完善，广大农村地区汽车保

有量将出现大幅度增加，农民开车进城办事将成为常态，会进一步加剧城市停车位紧张。虽然近几年政府出台了各种鼓励修建停车场政策，投入大量土地、资金修建了大量停车场，但停车位供给远远落后于车辆增加，停车难、乱停乱放不但没有受到遏制，还有愈演愈烈趋势。我国人口众多，城市土地资源匮乏，不可能提供那么多土地来满足城市停车位增加，停车难、乱停乱放将成为城市不可承受之重。

## 城市停车行为的特点

高度碎片化是停车行为最大的特点，空间上高度碎片化、随机性：城市各个角落均有停车需求；时间上高度碎片化、随机性：车辆随停随走。这意味着此时此地，城市同时存在大量空闲停车位和寻找车位的车辆，如果能够精准匹配这些车辆、车位，将大大缓解停车难、乱停乱放。

## 沃停-城市智慧停车综合管理服务平台将成为城市管理新的基础设施

城市停车管理涉及千家万户、社会民生方方面面，是新鲜事物；是一个复杂的系统工程，传统的仅仅通过修建停车场等简单方法无法解决问题，必须结合我国实际情况、停车行为内在规律，多维度、全方位综合施策，建设城市智慧停车综合管理服务平台作为城市停车新型基础设施来支撑整个城市停车管理，以解决城市停车管理三大难题：汽车保有量持续增加、停车位数量越来越紧张、停车行为高度碎片化。

2016年12月24日当时住建部长陈正高在回应第十二届全国人大常委会联组会议专题询问时，是这样回答全国人大常委们关于“停车难”

的问题：“产生停车难的问题原因很多，其中一个重要原因是家庭轿车爆发式增长准备不足、政府准备不足、社会准备不足、居民准备不足、市场也准备不。”今天我国已经进入新的发展阶段，随着我国社会主义现代化强国第二个百年奋斗目标推进，只有建设城市停车新的基础设施才能应对未来日益严峻城市停车管理局面。必须从现在开始未雨绸缪，以免再一次犯对未来准备不足的错误！沃停-城市智慧停车综合管理服务平台建设将成为我国城市停车管理有效解决手段和新基础设施。

### 选择沃停的理由

- 一. 城市停车管理行业与传统停车行业完全不同，后者是指某个停车场或某类停车场设备生产、运营，是充分竞争行业，是红海。后者迄今为止，是一个处于爆发式增长前夜的空白行业。
- 二. 城市停车管理是一个高频、刚需的行业。
- 三. 城市停车管理是城市治理政府高度重视、支持的行业。
- 四. 我国未来汽车保有量将持续增加，达到发达国家日本水平指日可待，也就是在我国今天汽车保有量 2.9 亿辆基础上再增加 5.48 亿辆，试问，如果没有沃停，城市怎么承受！所以沃停将是历史必然选择！也是你的正确选择！

### 需求

1. 诚邀有志于我国停车事业有共同价值观的各路英雄、团队加盟入伙
2. 愿与有志于城市停车管理的优秀企业精诚合作共创伟业。

### 3.天使投资

联系人：伍剑 电话 13607447252, 13607447217.微信 13607447252