

2022

链车会员制数字生态平台



车主生活中国版Costco



新平台



新模式



新发展



新呈现

五个维度了解链车平台



战略与定位

打造一个万亿级汽车后市场服务平台



公司产品

链车仪是利用区块链技术为市场提供优质的智能车载产品



市场趋势

未来十年最大的一波财富风口：消费市场



赋能系统

打通最后一公里，破点思维，爆品思维，利他思维。



公司背景与团队

海南路航链车科技有限公司隶属于上市公司旗下
100%控股子公司

1

战略与定位

Strategy and Positioning

战略与定位

战略

平台战略：汽车后市场+大众点评
+B2M2C+消费资本

定位

打造全球最大汽车后市场共享
服务平台

2

市场趋势

Market Trend

谁能把握时代的趋势谁就是这个时代的英雄!



这个世界上没有伟大的企业，只有伟大的时代
----张瑞敏



“站在风口上，猪都会飞！” ---雷军

下一个财富风口是什么？

未来十年最大的一波财富风口：消费市场



2019年中国消费市场超过40万亿人民币成为
全球消费第一大国----郎咸平



2030年中国的消费市场将超过欧美市场
总和麦肯锡研究院院长----华强森

四个万亿级消费产业



衣



食



住



行

市场趋势

中国汽车后市场规模超万亿

万亿大蛋糕



汽车越来越多

2020年6月汽车保有量3亿
即将超美国成为第一大市场

规模越来越大

平均维保钣喷消费1万元计
我国汽车后市场规模超万亿

车龄越来越老

中国的平均车龄超过5年
维保市场将迎来新的繁荣

前景越来越明

互联网+车后服务几经洗礼市场越
来越成熟越来越明朗



美国4大巨头，中国一个没有

美国汽车保有量3亿，四大连锁占据产业链的核心。

【AZO、AAP、ORLY、NAPA】

20年上涨50倍。

4大巨头市值均在百亿美金以上，折合人民币最高超过千亿。

3

公司背景与团队

Corporate background and team

公司背景与团队

深圳（前海）路航链车科技有限公司

成立于深圳前海自贸区，从事以智能网联产品的研究，开发，生产和技术服务为主的高新技术产业；

在多年深耕汽车行业的基础上，路航链车从物联网赛道出发，瞄准车后服务市场，以产品即服务的车后新零售业态面向市场；为市场提供优质的里程计费机，并附带全国范围内的加油洗车保养折扣车服务；

路航链车利用区块链技术，结合硬件研发出驾驶行为分析算法，让车主掌握自己的驾驶数据所有权，为车主提供基于车主数据的里程收益；



HK1915于2017年在香港联交所上市，海南路航链车科技有限公司

隶属于上市公司旗下100%控股子公司。上市公司主要业务从事金融服务及贷款业务。当前市值13亿，净资产8.8亿。2021年投资收购路航链车科技有限公司，致力于打造一家集金融、科技，保险，人工智能，大数据为一体的汽车数字生态现代化上市企业。

公司背景与团队

链车业态



1、全国油站覆盖
38000+



3、全国充电桩覆盖
420000+



2、深圳车后门店
550家



4、75折车服务类目
洗车—保养—喷漆—打蜡—镀金—
镀膜等汽修服务



5、链车车主用户
5,000,000+

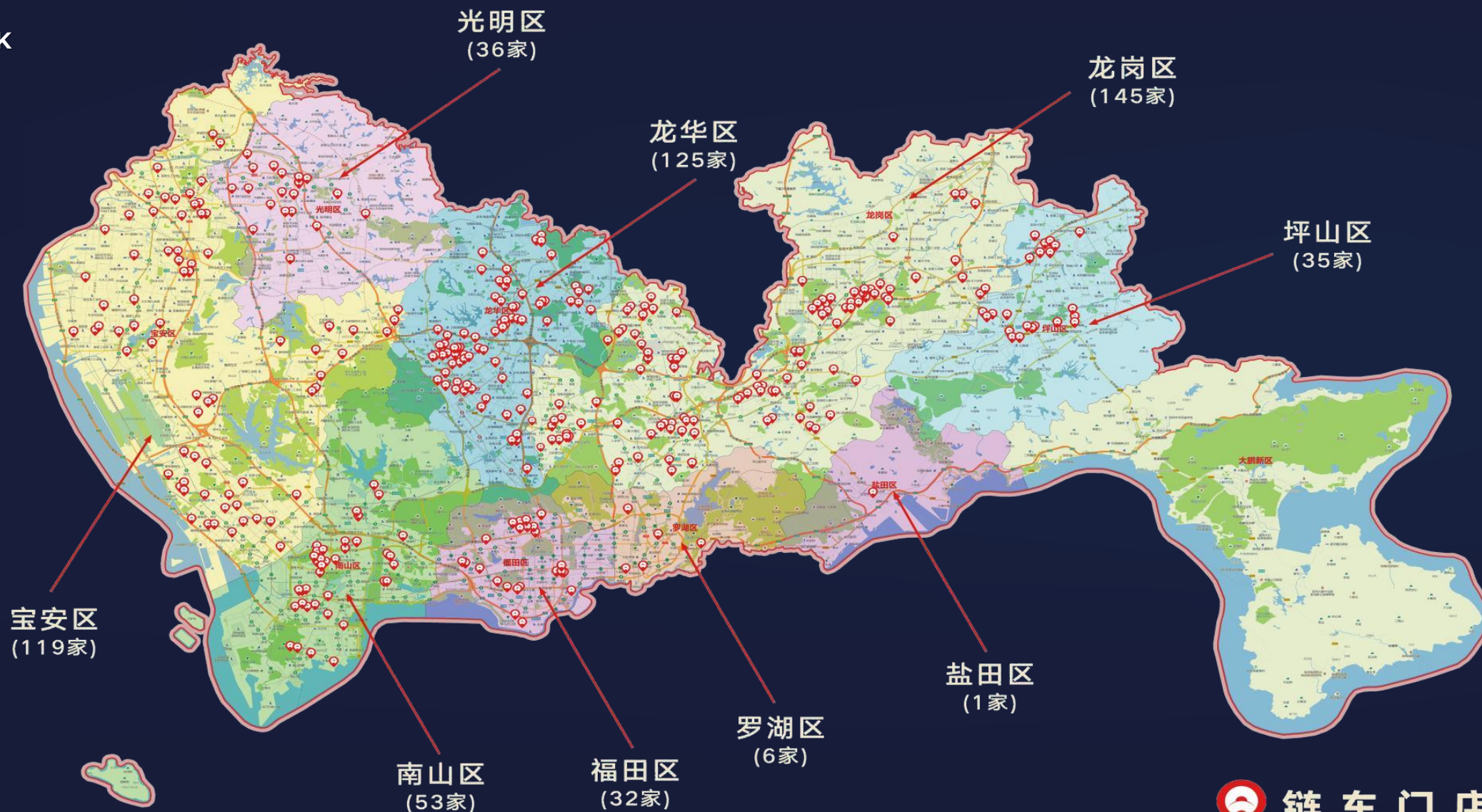


6、车险销售资质
中国平安 中国人保
太平洋保险 太平保险等



链车
NAVILINK

链车深圳地区门店分布图



链车门店

战略合作伙伴

中国平安
PINGAN



中国人寿



国家电网
STATE GRID



中国南方电网
CHINA SOUTHERN POWER GRID



中国海油
CNOOC



中国石化
SINOPEC



中国建设银行
China Construction Bank



招商银行
CHINA MERCHANTS BANK



能链
NEWLINK



中国银行
BANK OF CHINA



Shell



ptt
GLOBAL CHEMICAL

Mobil 美孚



京东供应链



腾讯直播



PICC
中国人民保险

太平洋保险
CPIC



易加油

中国推介
CHINA-RECOMMENDATION



中国石化



CALTEX



阿里云
aliyun.com



PIRELLI

快电™
FLEETIN

云账户™



嘉实多



DUNLOP

GOODYEAR

BRIDGESTONE
普利司通



天猫
TAOBAO.COM



CYTS
中青旅

4

公司产品

The products

链车车主VIP年卡价值超3000元 仅需**¥299**元



VIP会员权益



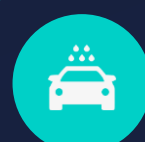
1、赠送价值1000元车呗(车呗当钱花)



2、全国底价车险：额外赠送保费20%车呗



3、全国加油低至8.5折起：线上加油



4、全国养车低至7.5折线上订单，线下保养



5、事故维修免费现场查勘，定损，理赔



6、保养上门代步取车（限深圳地区）



7、会员折扣商城全场5折起



8、消费返呗,返5%-20%

5

渠道政策

Marketing Model

链车SVIP终身荣誉卡超百万回报 仅需¥5000元



配置前50张
299元车呗年
卡，会费收
入全额收取

推荐收益
享受20%
现金奖励

赠送10000
车呗，开通即
送1200元车呗，
每月释放800车
呗

配置后50张
299元车呗年
卡，会费
50%收取

分红

城市合伙人

SVIP链车荣誉会员拥有六大荣耀身份



SVIP会员六大收益



1、车呗收益：10000元/车呗/年
开通即送1200车呗，每月送800车呗



2、销售收益：14950元
配置前50个299会员，会费全额收取



3、销售收益：7475元
配置后50个299会员，会费50%收取



4、终端收益：6万元
直营1000个VIP×年消2万×3%。



5、直推收益：1万元
推荐VIP,SVIP享受20%推广奖励



6、会员权益隔年可溢价转让

6

立体化一站式渠道赋能系统与战略目标

Marketing Model

赋能的核心：打通最后一公里
助力市代开疆辟土，推动城市合伙人渠道产利，赋能市场全
面开花





产品定位-爆款尖刀-车呗

Project Authorization

1、全新概念的爆款产品

2、强大的背书支撑

3、高超的赋能系统

4、完善的营销渠道

5、高效的营销团队

6、大力度的营销推广



战略目标



全国**113**位联合发起人（市代晋升）



全国布局**300**个市级代理公司



全国布局**3000**个区级俱乐部（核心破点）



全国布局**15**万名城市合伙人（SVIP）



全国布局**1500**万名车主会员(VIP)



战略目标

1 第一年



01

实现500亿营收目标
实现500万用户目标

2 第二年



02

实现5000亿营收目标
实现5000万用户目标

3 第三年



03

实现一万亿营收目标
实现一亿的用户目标

风口效应

成功永远属于第一批相信的人!



支付宝5万推广合伙人 投资3600元

现年收入超5000万



美团25万推广合伙人 投资2000元

现年收入超1000万



携程19万推广合伙人 投资1900元

现年收入超1000万



滴滴25万推广合伙人 投资2600元

现在年收入超500万

这是一个屌丝也能逆袭成功的平台

这是一个凡人也能成为英雄的平台

这是一个真正能帮助你实现梦想的平台

欢迎你加入链车平台
让我们一起实现财务自由!