



■ 途虎养车导流4S店客户 ■

自2011年以途虎养车为代表的垂直养车电商平台成立以来,汽车后市场电商从一开始的探索,到后来的野蛮生长、调整,市场洗牌后留下的一批优秀企业开始快速发展。尽管汽车后市场用户在渠道选择上,新车由于质保期的影响,

4S店依然在养护市场占据主导地位,但在4S店之后,则是以途虎养车一己之力撑起来的自营养护电商平台。

根据艾瑞发布的《2018年中国汽车后市场在线服务白皮书》显示,途虎养车是目前市场最受欢迎

的在线养护品牌之一。截至目前,途虎养车已陆续与普利司通、德国马牌轮胎、胜牌机油、海湾机油、3M、辉门、博世汽车等高端汽车配件供应商深度合作,为用户提供优质的产品。途虎养车由此打造了一条 厂商直采-自有仓库-途虎直送

—线下服务网络”的闭环,通过对供应链的把控,保证正品。

截至目前,途虎养车与全国超过1.3万家线下门店进行了合作,并开设了400多家品牌工场店,消费者可以在全国405个城市享受完整的线上线下一站式养车服务。

■ 车智保“小保养车”上线 ■

近日,车智宝旗下人工智能车辆养护平台“小保养车”上线,并宣布小保养车携手壳牌中国将为汽车后市场服务消费者及从业者提供全新的车辆养护消费体验,以有趣、高效、经济、便捷与极优性价比的理念结合4S店专业施工服务为车主提供极优的消费模式。

目前4S店的出保流失率较高,消费者改变消费理念从车辆资产属性偏移到车辆工具属性,以及解决车主们的维修保养满意度差等现象。车智保基于这样的背景成立,历时三年研

发人工智能车辆养护平台——小保养车,已经取得了6项专利及8项软件著作权,并获得《国家高新技术》称号和国家重点高科技项目专项基金扶持。小保养车可以凭借专业化的智能车辆养护项目推荐为车主提供车辆服务,实现消费者到4S店维修服务的智能桥梁。小保养车凭借着核心算法定价模式保障4S店合理利润的同时,能做到以低于快修店的服务价格给车主提供极优性价比的透明服务,实现融合共赢使消费者、行业企业多方受益。

