



线下汽修门店落地方案

Implementation Plan for Offline Auto Repair Stores

目 录

- 01 谈定车位项目
- 02 搜索附近维保店面并择优登记
- 03 拜访维保店面老板沟通洽谈
- 04 入驻8168云平台并培训
- 05 社区推广以及自拓
- 06 对接总部开通直通VIP会员

01

谈定车位项目

Negotiate parking space project

通过智销模式5.0确定销售代理权



智销模式5.0

0首付购车位获得如下4项权益

- ①.20次免费保养-----价值4万
- ②.60元每月的物业费补贴--10年期
- ③.5万的洗车币-----全额抵扣
- ④.5万的现金收益-----秒分秒到

实勘项目与摸底调研

车位户数比/临停情况/抗性分析/SWOT分析/车位价值分析

商务条款与配合项

入场时间/任务要求/资金保证/结佣流程/兑现方案/配合销售

合同签定并入场销售

资料移交/物业业委会洽谈/门店沟通/办公场地/

商务条款谈判的模式架构篇

1

汽保门店落地费用

为提高品质，指定汽保店面须更换门头，软件硬件植入结合，机油预发，汽保店培训，员工培训，销售案场方案设计。

2

车位销售和后市互动

社区营销活动需要汽保店面的全力支持，专题讲座，现场的汽车养护知识，品牌站台，费用分摊。

社区
营销



软硬件

特约
维修点

佣金
安全

3

模式服务项采购财流

甲方乙方均可作为智销模式5.0采购方，用于兑现客户权益，平台方收到支付的款项后在15天内兑现。

模式服务费（结果付费）平台方在收取采购款时候同时收取。

4

汽保门店额外诉求

开发商或销售方授权汽保店面为指定的汽车后市场服务商。汽保店面同时可在社区进行一系列爱车养护的活动并获取社区部分信息。

02 搜索附近维保店面并择优登记

Search for nearby maintenance stores and select the best ones to register



线上搜索汽修店面

01

打开高德地图首页点击左下角的“附近”按钮

02

附近首页文字栏输入“汽车维修”或“汽修”

03

列表栏选择店面点击进入，查看店面情况并一一分析



电话初步沟通

我们是XX开发商销售团队 我们要给买车位的业主赠送汽车保养服务，需要找几个店落地服务



1000
+

小区车辆数和预计成交车位

车位项目的总户数/汽车保有量/意向成交客户
营销团队拓客/汽修店拓客/甲乙双方相关人赠送



高效锁客系统赋能店面

新媒体运营线上费用/推广人员费用/其他流量成本
分享渠道费用/机油采购费用/小程序制作/直播间

03

拜访维保店面老板沟通洽谈

Visit the owner of the maintenance store to communicate and negotiate



现场交流沟通



品牌讲解

成立时间 / 总部所在 / 创始人故事 / 高管成员 / 模式特点 / 站台品牌 / 召必回 / 希尔博 / 合伙人示范 / 服务区域 / 其他业务板块
公司使命 / 公司愿景 / 公司文化 / 公司发展 / 资本与上市



项目数据

车位项目小区基本情况 / 开发商合作情况 / 项目业主 / 汽保模式输出 / 其他可以嫁接的赋能资源
联合参与活动 / 开发商授权 / 社区其他获客方式

现场商务洽谈项



地产会员 / 流量导入

固定客户 / 社区拓展客户
/ 二次裂变客户 / 会销加码

高品质机油 / 无须进货
循环铺货 / 保险承保

机油循环免费使用



工时 / 推广双利润

工时费行业最高 / 秒结无忧
/ 前置收益 / 共用其他店客

高粘度客户 / 共享全国会员
价格低 / 积分绑定 / 多项目

会员终身锁定



导流客户来源

例如：AA店一场营销活动成交50个车位
导流到场500人，500人的朋友圈5000人

送N次保养之成交客户

买车位送保养/转介送保养/团购送保养/参加活动送保养

01

成交客户社区/圈层裂变

买了车位的业主成为门店的合伙人
(推荐官)，通过裂变争取车位款

02

社区活动引流客户

报名参加活动送会员体验价体验卡

03

门店自有客户锁定

过路客户一次锁定/老客户优惠/熟客
转合伙人，门店活动低价获取会员

04

全体会员直推或间推

销售人员以及全体会员及合伙人转介裂变
之客户，包含了销售相关人员直推间推

05



04 入驻8168云平台并培训

Entering the 8168-Cloud Platform and Training

签约并支付保证金

签定《8168直通会员或集团客户服务承诺书》

签定《直通修理厂合作合同》（入驻合同）

支付保证金

重庆德宜云端科技发展有限公司 (下称“8168平台”)

本人 _____ 身份证号码为 _____ 作为 _____ 省 _____ 市 _____ 区 _____ 县 _____ 路 _____ 号 _____ 维修厂/法人代表/负责人/委托代理人, 经过充分的沟通与了解, 已与贵公司指定汽车后市场服务公司(平台)——重庆德宜云端科技发展有限公司 (下称“后市场平台”) 签定了《直通修理厂合作协议》并约定了相关的权利义务, 本人代表维修厂全体员工以及负责人, 向贵公司做出如下承诺:

1. 我厂全体员工对于贵公司推荐社区直通免费会员 (购买车位或其他房产之客户) 将进行竭诚服务, 不夸大其词, 不误导诱导客户进行增量消费。
2. 本人理解直通会员或集团客户的基本服务项目以及增加服务项目, 本人严格按照下表所列服务项目保质保量完成客户服务, 与平台结算工时费。

序号	服务项目内容	备注
1	希尔顿航空全合成机油 4L	仅限使用后市场平台提供的希尔特机油
2	科技安全检测	项目根据厂内实际设备按实设定
3	黑科技空气异味消除 (空气焕新)	平台方提供产品 (5-10ml/一台车)
4	车身小精洗	漆面冲洗, 玻璃面, 轮毂立面
5	内饰小精洗	仪表盘, 座椅, 脚垫, 尾箱清洗与吸尘
6	优品机油	符合汽车型号的国标正品机油
7	优品空气格	此项无
8	发动机高压气洗	发动机舱高压气体冲洗与擦拭
9	超顺会员其他线上增加权益	平台阶段性提供汽车应用小服务小物 (平台阶段性提供的客户轻奢服务项目或产品)
10	店面可提供的客户增值服务 (按照《服务周期提供之服务》)	(1); (2); (3);

如遇重大的客诉事件, 客户补修金, 并接受提高客户服务体验, 售后服务。 (本人也会积极参与活动/社区推广/活各地服务, 对于由车来提供服务。我们将积极学习, 配非服务其他普通会员知并赠送给客户)。积极配合本地市, 以便提高系统使用精神, 参与其各式的本人愿意积极承担

时间: 2024 年 月 日

2025 版

8168 云车服

线下服务修理厂

入驻合同

行协商解决, 协商不能解, 双方各执壹份, 等法律效力。 (服务平台) 或其他合作方服务。

责任公司 _____

门店座 2500 _____

甲方: 重庆新德宜云信息技术有限公司 _____

乙方: _____

签约时间: 2025 年 月 日

合同编号: XD Y - X L C - 2 0 2 5 - 0101 - 001

附件二: 8168云车服合作修理厂管理办法

第 5 页 共 10 页

电子回单

收款户名: 重庆德宜云端科技发展有限公司

收款卡号: 5005****0742

收款银行: 中国建设银行

收款金额: 5000.00元 (人民币)

手续费: 免费

合计: 贰万元零角零分

付款户名: 四川德捷顺汽车维修服务有限公司

付款卡号: 6222****0021

付款银行: 中国工商银行

回单编号: ZZHK-0006-3946-2766-0110

指令序号: 030331004190104472242129280

交易时间: 2024/07/08 10:44

附言: 汽保套餐款

中国工商银行 电子回单 专用章

重要提示: 本回单不作为收款方发货依据, 请勿重复记账。

隐藏收付款卡号、手机号、e-mail

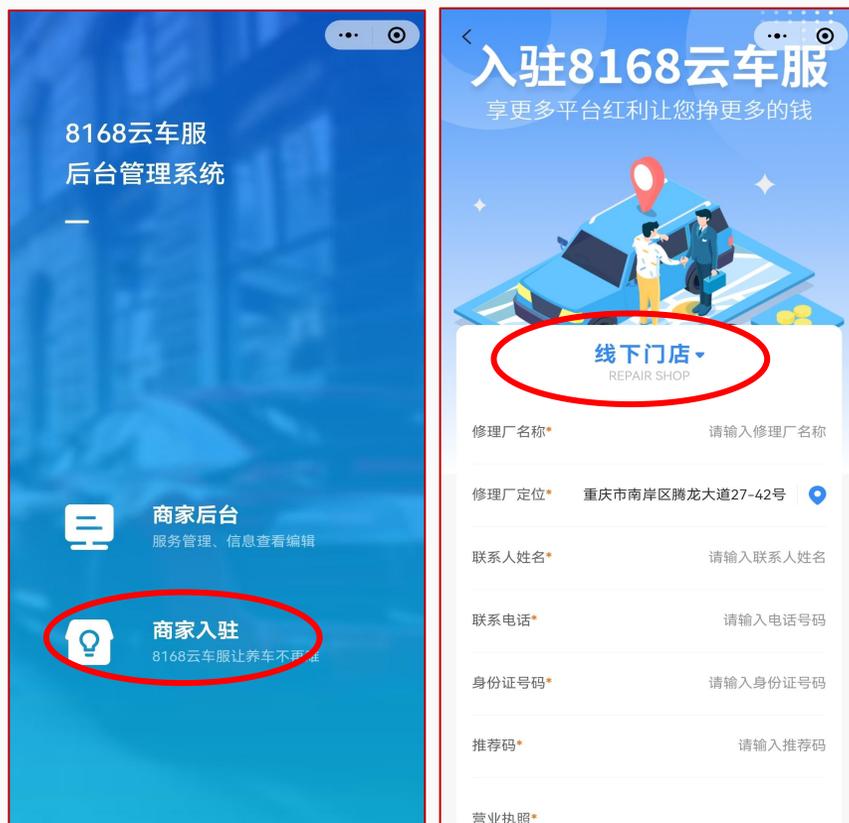
电子回单 招财进宝 锦官折桂 恭贺新春 龙年大吉

入驻成功界面

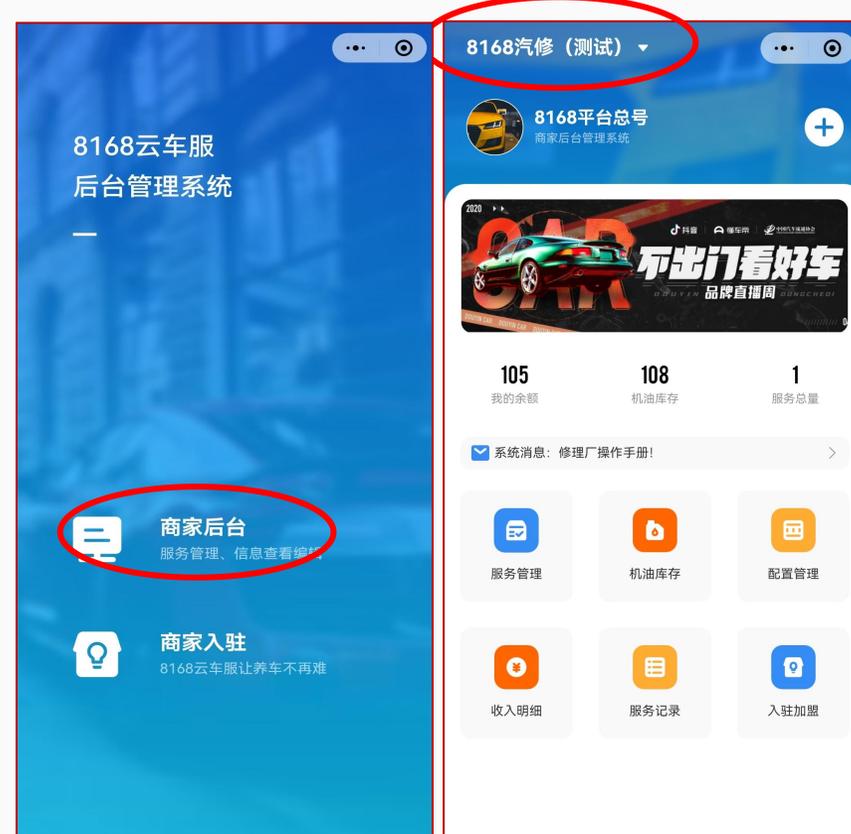
维修厂扫描推荐人的德宜合伙人黄码进入后台界面



区域运营中心入驻操作示范



维修厂后台生成



1. 8168云车服品牌

公司愿景 / 理念 / 团队的故事 / 未来的发展 / 共富的理念

2. 机油品牌故事

芬兰世界级公司 / 欧盟标准 / 国际一流品质 / 保险公司承保

3. 软件系统

国内顶级架构师 / 高稳定性 / 仓库系统 / 提现 / 开票 / 多身份

4. 分润逻辑

直推收益 / 间推收益 / 团队收益 / 全国合伙人体系 / 被动管道收益

5. 拓客方案

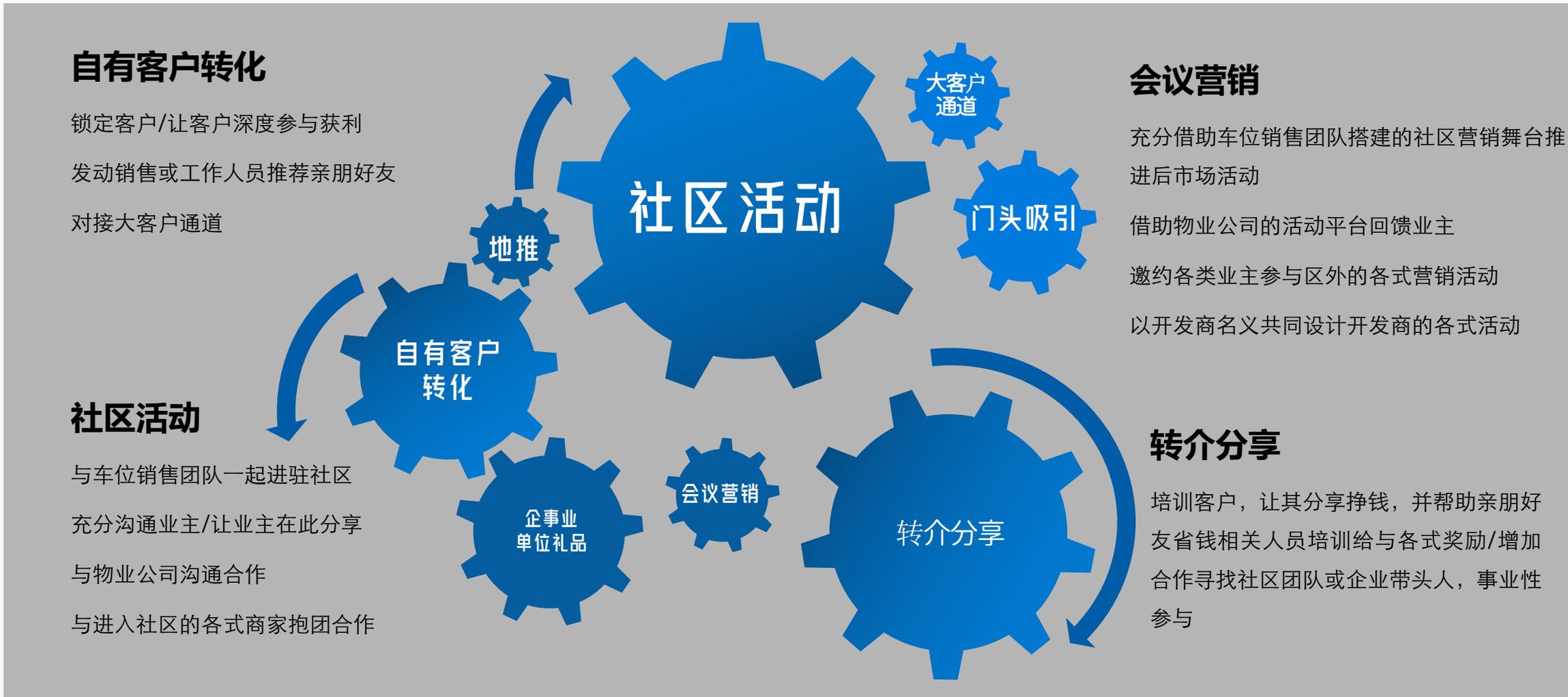
分享拓客 / 新媒体拓客 / 大客户通道 / 会销拓客 / 创业拓客

6. 标准化流程

机油标准 / 车型标准 / 工时费标准 / 提成标准 / 服务流程

05 社区推广以及自拓

Community promotion and self development



06

对接总部开通直通VIP会员

Connect with headquarters to open direct VIP members



线上获得超级VIP（黑金会员）含服务内容以及线下纸质的确认单

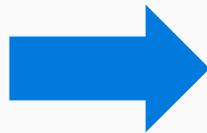


客户扫描合伙人绿码

进入小程序注册成功

(主要是手机号码录入)

销售人员指导注册并确认



8168全国车位智销服务平台 联合创新 科技赋能

8168 直通 VIP 客户充值清单

智销模式 5.0 合伙人姓名: _____ 合伙人级别: 战略合伙人
套餐内容: N 次保养套餐+□单□双月补+N 万洗车积分+现金分享收益
套餐费用: _____ 套餐折扣: _____
实际套餐单价: _____ (每次采购不低于 5 套)
采购价格是否已支付 否 是 (支付日期: 年 月 日)

项目名称: _____
项目地址: _____
联系人: _____ 联系电话: _____

序	姓名	注册手机号	赠送注册手机	上级推荐人手机号	保养次数
1			无或有		5 次
2					5 次
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

招商部签字: _____ 日期: 年 月 日
财务部签字: _____ 日期: 年 月 日
总经理签字: _____ 日期: 年 月 日

行政部充值确认人签字: _____
日期: 年 月 日

Chongqing 8168 Internet of Things Technology Co., Ltd. 重庆新德宜云信息技术有限公司
Tel: 023-8668 8888 Web: www.cq8168.cn Address: 重庆市江北区... (详细地址)

总部后台处理后给客户邮寄确认单



8168云车服 编号: 8168year-2021-01-0001

8168 云车服直通贵宾会员权益确认单

尊敬的 8168 云车服直通贵宾会员 _____ 先生/女士:

首先, 恭喜您成为 8168 云车服互联网养车平台的直通贵宾会员(黑金会员), 享受我司提供的高品质养车服务, 您可以在全国任意一家 8168 云车服直营店或者授权服务网点进行车辆的维修保养(不限时间/周完工)。

在此, 请允许我确认您尊享的身份:

您的姓名: _____; 身份证号码: _____; 常住地: _____ 省 _____ 市 _____ 县(区) _____ 路 _____ 号 _____ 小区, 车辆型号 _____ 牌 _____ 型号; 赠送会员级别: 黑金会员;
您的会员识别号(注册手机号): _____; (赠送会员识别号-手机号码: _____)。

权益一: 免费保养 5 次(配套 VIP 套餐咨询现场负责人)

车辆类型	免费保养	服务内容	专享机油	备注
1-10 万车型(A 型)	5 次	基础保养(机油 4L 内)	专享顶配 X5 SL10W-40/17 OH-15W-40	全国使用
10-30 万车型(B 型)	5 次	基础保养(机油 4L 内)	专享顶配 X7 SP5W-30/7 SP5W-40	全国使用
30 万-100 万车型(C 型)	5 次	基础保养(机油 4L 内)	希尔博顶配 X8 SP0W-20 X8 SP0W-30 X8 SP0W-40	全国使用
100 万以上及特殊车型	另议	另议(咨询客服)	另议(咨询客服)	全国使用

备注: (1) 保养含工时费+18 项全车点检+更换机油+更换机滤+机舱清洗+清洗空调格+专享洗车+其他线上线下专享权力 (2) 如部分车型使用机油超出 4 升, 则需要会员按照会员专享折扣补足机油款 (A 型车 26 元/升, B 型车 10-30 万: 50 元/升, C 型车 300-100 万: 60 元/升) (3) 直通贵宾会员(黑金会员) 保养不限时间(不限车辆以及户名), 超出部分机油自行支付会员专享特惠价。

权益二: 签到收益

1. 每日签到获得现金, 累计在我的余额内。(额外赠送一个会员资格用于签到获取现金收益), 限期 120 月(自黑金会员开通之日)
2. 按照 8168 云车服平台提现规则, 每月固定时间提现到银行卡。

权益三: 赠送消费积分 _____ 分

1. 赠送积分在全国各地通用, 含店面私定服务项目和平台通用服务项。
2. 积分可 100% 抵扣消费, 无其他限制性条款。

权益四: 分享收益

1. 直通会员可一键分享 8168 高品质汽车保养服务获取 30% 的推荐会员奖励(前两个推荐积分奖励, 从第三个开始现金奖励)。
2. 直通贵宾会员可享受 8% 的团队推荐会员奖励。
3. 平台赠送的其他权益将动态增加或调整。

其他权益

1. 8168 云车服会员的其他权益(线上商城高级会员全部权益)。
2. 法务财税免费咨询服务 12 个月(限部分区域)。
3. 平台赠送的其他权益将动态增加或调整。

1. 产品质量保证: 因机油品质导致的发动机问题由芬兰希尔博润滑油(中国)公司负责, 中华保险承保, 保单: 0120327810e1040c000a02
2. 8168 车主专用润滑油由芬兰希尔博润滑油(中国)公司生产, 厂家直供, 杜绝假冒伪劣, 8168 车主专享, 假一赔十。
3. 会员可在全国范围内其他门店享受同等服务, 个别门店因地域差异导致部分额外服务缺失(基础保养之外), 敬请谅解。
4. 会员权益为赠送权益, 不可折现, 转让, 相关会员权益最终解释权归 8168 云车服平台所有。

确认方: 重庆新德宜云信息技术有限公司
时间: 2025 年 01 月 08 日

8168 云车服 & 8168 全国车位智销服务平台社区运营中心 联合制作

国际一流品质机油, 中华财险品质保障, 线上透明交易, 线下实体服务, 物美价廉, 优惠高效。

通道2-客户汇总报总部后勤

1.填写充值清单

序号	姓名	注册手机号	微信注册手机	上传微信手机号	充值次数
1			无或否		5次
2					5次
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

智慧模式50台合伙人姓名: _____ 合伙人姓名: _____ 微信合伙人姓名: _____
套餐内容: _____ 首次充值金额: _____ 充值日期: _____ 充值次数: _____
套餐有效期: _____ 套餐开始日期: _____ 套餐结束日期: _____
实际套餐单价: _____ 套餐折扣: _____ (按实际充值金额/5套)
采购价是否已支付: 是 否 支付日期: _____ 年 月 日
项目名称: _____
项目负责人: _____
联系人: _____ 联系电话: _____
财务签字: _____ 日期: _____ 年月日
总经理签字: _____ 日期: _____ 年月日
行政部负责人签字: _____ 日期: _____ 年月日

2.打开企业微信微盘



3.打开“我的空间”



4.上传充值清单



5.打开企业微信工作台



6.进入“套餐采购”项



7.填写套餐明细



8.提交总部核对 (结果付费同付)



开通
合伙人权
限确定上
下级关系

通道2-直通会员卡

8168直通



VIP直通保养卡

尊贵特权 · 黑金会员专享

激活码
ACTIVATION CODE

体验卡权益及使用说明:

1. 凭此卡用户可在8168云车服务合作门店享受黑金会员套餐服务。
2. 指定机油4L以内免费，用户只需支付服务费。
3. 服务费标准： 希尔博X5SL10W-40 (149元) +1L加26元；
希尔博X75PSW-30/40 (239元) +1L加50元；
希尔博X85PDW-30/40/20 (299元) +1L加60元。
4. 本保养套餐为小保养服务（含机油、机滤、工时费）。
5. 以上权限仅限8168云车服务合作门店使用。
6. 本次活动的最终解释权归8168云车服务所有。

扫码激活



通道2 - 直通会员卡兑换

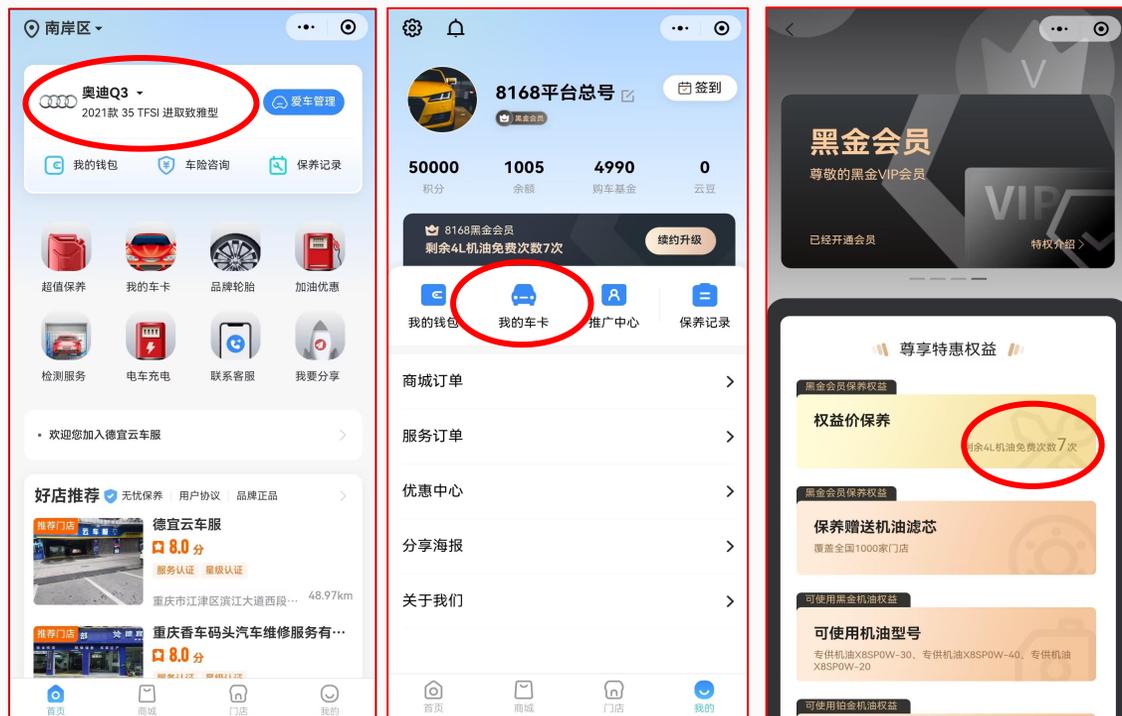
小程序平台高效体验



直通超级会员（黑金会员）成功标志

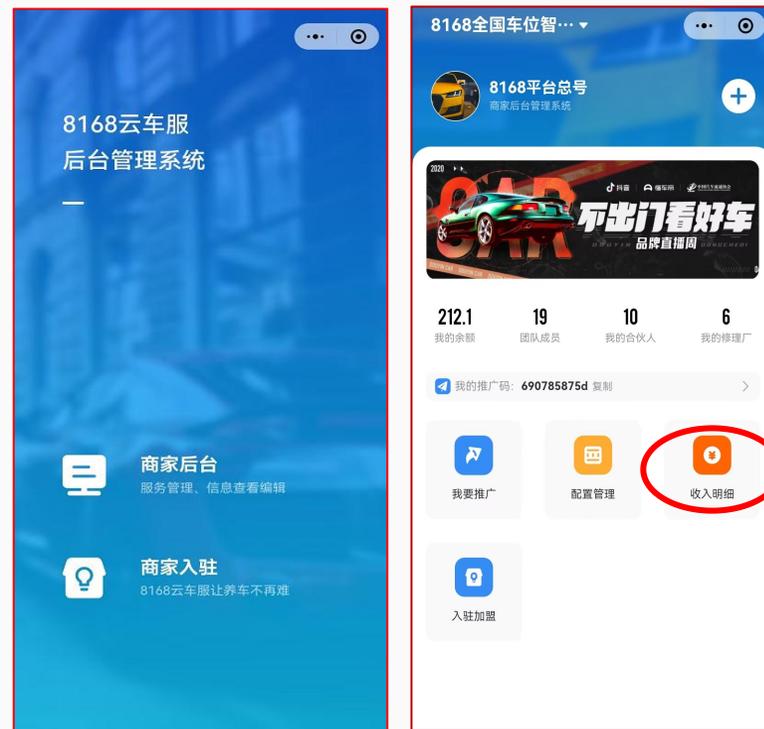
合伙人用户端

“8168云车服”小程序



合伙人后台

“8168云车服管理系统”小程序



智销模式5.0必将引领车位销售潮流

智销模式5.0

0首付购车位获得如下4项权益

- ①.20次免费保养-----价值4万
- ②.60元每月的物业费补贴--10年期
- ③.5万的爱车洗护币-----任意使用
- ④.5万的分享收益-----秒分秒到



整合创新 科技赋能

我们通过异业异域新的营销资源的不断接入并揉合萃取，行成新的客户权益，不断给客户id提供创新解决方案。同时不断的用科技（互联网、物联网科技）整合营销资源，行成简单高效的赋能体系，围绕以客户为中心的id行动准则，以科技的手法不断提高客户的获得感。

8168 全国车位智销服务平台

全国首家车位一站式营销服务机构

The first parking space one-stop marketing service agency in China

整合创新 科技赋能