



综合代维 新能源购车方案

New energy vehicle purchase plan

广东迅力供应链管理有限公司

 汇报人：刘韶辉

 日期：



目录

Contents

1

降本增效

Implementation background and purpose

2

租赁方式及优势

Purchasing and leasing methods

3

购车和运营配套

Car purchase and operation plan

4

案例分析和利润分配

Cases and Profit Distribution



Part 01

降本增效

Implementation background and purpose



降本增效

目前运营商要求降本增效的大背景下，代维主要成本在人员工资和车辆运行，人员工资已经无法再降的情况下，项目运作越来越艰难，继续降低人员、车辆租金已经无法实现。



降本增效

目前车辆油费在2000元左右，成本占比很重，因此我司推出降低油费来增加代维公司利润。我司购置了10000台新能源车来置换现有燃油车，按一个省分公司200台车计算，按50%更换100台车，一年将**节省油费240万元**，后期继续增加新能源车辆，利润将再增加，符合当前行业需求。



Part 02

租赁方式及优势

Purchasing and leasing methods



优势----售后服务更有保障

一、集中采购价格优势

我司集中大批量采购新能源车，价格比市场优惠

二、电池保修时间长达六年

在各大品牌中，有的品牌维修手册里明确规定，蓄电池的保修期限一年内，可免费更换，在12个月到24个月之间，车主需承担25%的费用。也有的品牌蓄电池在车辆使用两年且行驶里程在10万公里内，若出现损坏可得到免费更换；若在两年之后、不到四年且行驶里程在10万公里内，车主需要承担50%的费用。



购买和租赁方式

01

正常租车

我司与代维商签订租赁合同，将统一采购新能源车辆租赁给代维公司，收取相应押金、每月收取租金，代维公司省下油费，这模式适合中通服系。

02

以租代购

鼓励司机（员工）换车，采取以租代购的模式，我司与司机签订以租代购合同，司机一成首付购车，每月收到代维商车租来还月供，还清贷款后，车辆无条件过户给司机名下。



Part 03

购车和运营配套

Car purchase and operation plan



车辆品牌选择



根据代维公司目前在用车型，结合销量、品质、售后服务、价格等因素，综合选择出这三款车型，分别是长安睿行EM60、五菱荣光EV、长安神骐T10EV，其中长安神骐用于替换皮卡，剩余两款车型用于替换现有微型面包车。



运营方式和分析



以租代购

采取以租代购模式，贷款可延长到四年，可降低司机负担，提高司机换车积极性



收取押金

新能源车的电池成本高，通过收取押金来进行抗衡风险。



二手车回收



以租代购

所购新能源车辆四年内挂靠广东迅力名下，四年后还清贷款并按时缴纳租金，无条件过户给承租方名下



二手车回收

当司机（员工）在合同期间离职，司机可提前支付未还清贷款，也可由我司按市场价回收。



充电桩配套



380V快充充电桩

大功率充电桩用于满足车辆应急充电，1小时可充70度

220V慢充电桩



随身充或慢充电桩可满足夜间家充，10小时可充70度



充电桩建设及运营

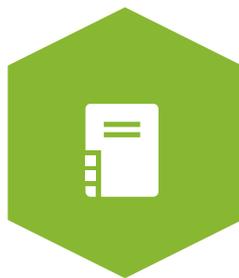


企业联动

委托地市或县项目部建设运营维护，项目部叠加提高利润，达到双赢。

委托建设及运营

充分利用代维商覆盖全国县城的优势，与代维商合作模式，负责建设和运营，打造全国充电桩品牌。



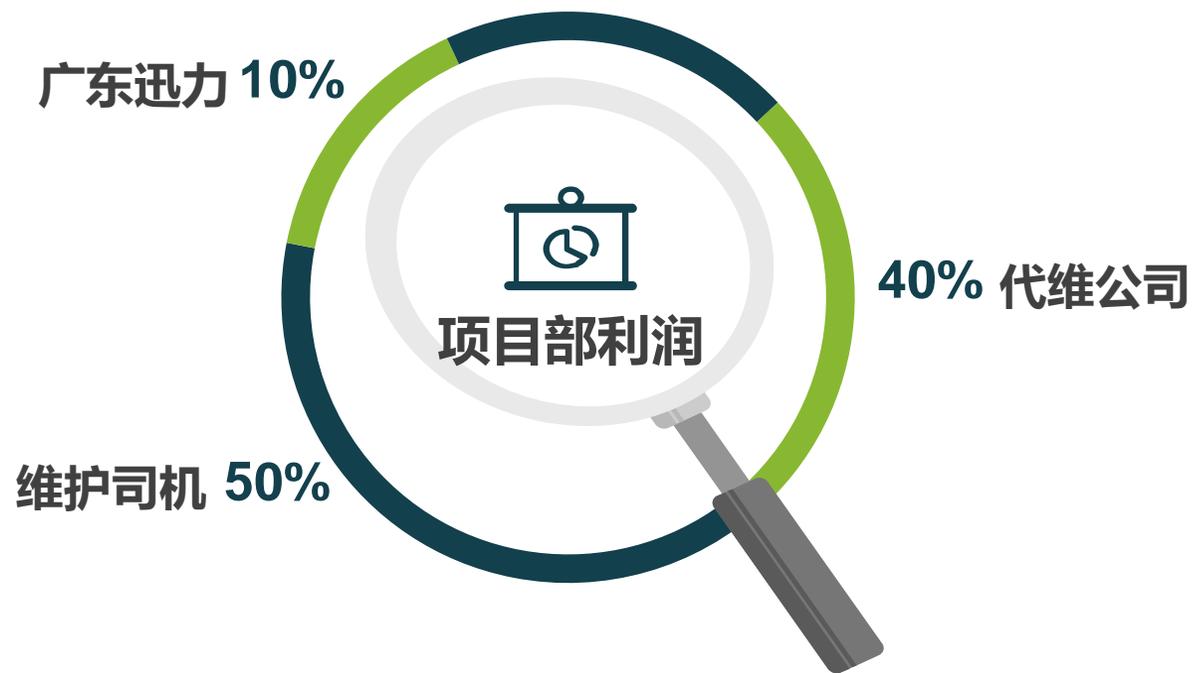


Part 04

◀ 案例分析和利润分配 ▶

Cases and Profit Distribution

经营案例



某项目司机购置长安之星新能源面包车一台，总价10万元，首付一成，月供4年2200元/月

每月省油费2000元，按左图比例分享

司机：1000元（包含电费）

公司：800元

迅力：200元



分配方式

燃油车总成本：车租2500+油费2000=4500元

代维公司以包干形式支付司机车租款及油费补贴总费用3700元，我司开增值税发票代收3700元加13%增值税（可抵扣），直接**降低成本800元**。

迅力收到总费用扣除10%油费分享后，回收月供款2200元，剩余1500元支付司机。

司机油费**红利1000元**，支付月供款2200元，每月增加负担1200元，得到新能源车一台，没降低生活质量。

各方收益

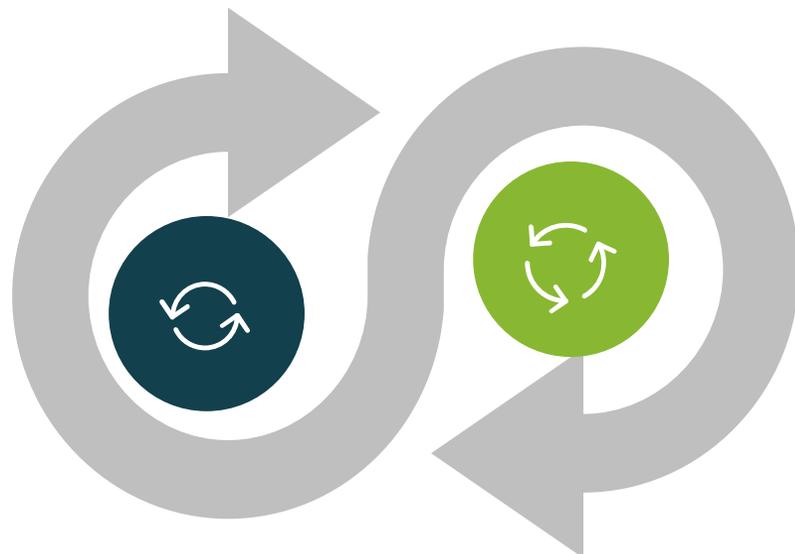


司机收益

$2500 + 800$ (减去充电费200) = **3300元**

$3300 * 30 =$ **99000元**

两年半回本，电池保修6年后期净收益高，换车意愿强。



代维公司收益

无需投入直接产生效益

$800 * 36 =$ **28800元**

假如更换 1000 台车辆，
 $28800 * 1000 = 2880$ 万



报告完毕，谢谢聆听。