

# 途安星养车 业务介绍文档

## 一、业务概述

途安星养车是晶品汽车科技（苏州）有限公司旗下为中小汽修门店打造的轻投入、强赋能汽车后市场加盟品牌。品牌立足汽车后市场痛点，为加盟商打造了低成本、高赋能、稳盈利的创业扶持体系，同时也为车主提供了优质的养车服务。

自2015年开创云连锁模式以来，已实现150+家门店成功运营，覆盖多座城市，成为25万内家用车养车赛道的连锁黑马，规模化运营验证了品牌的可靠性。品牌拥有50人专业运营团队，团队成员具备携程、美团、途虎等头部平台基因，深耕汽车后市场十余年。

## 二、核心竞争优势

### 1. 低成本高周转

品牌打破行业高加盟费壁垒，加盟成本仅5000-10000元，无需更换门头、重装门店，大幅降低初期资金投入。同时，总部提供供应链账期支持，缓解加盟商备货资金压力，实现低库存高周转的灵活经营。爆款4L全合成保养套餐毛利超40%，以168元的高性价比定价快速吸引车主到店，形成引流-复购-增收的盈利闭环。

### 2. 新媒体运营赋能

针对传统门店线上运营能力薄弱的痛点，总部提供全流程免费扶持。从抖音门店账号搭建、短视频内容创作，到团购套餐上架、直播话术培训，均有专业团队手把手指导。总部实时推送营销活动方案，加盟商直接照搬执行即可，借助本地生活平台流量红利，门店轻松触达周边3-5公里内的精准车主。

### 3. 标准化易复制

品牌建立统一的服务标准体系，所有加盟商技师均需接受换油9步流程+24项全车检测的系统培训，标准化操作流程简单易学，新手技师也能快速上手。统一的服务标准确保不同门店、不同技师输出的服务质量无差异，既提升了车主体验，又降低了门店管理难度。

### 4. 品牌供应链加持

总部与海湾石油、罗曼克斯等一线机油品牌达成官方直供合作，从源头把控配件品质，每一瓶机油均可溯源查询，解决了加盟商的正品焦虑。加盟商采购成本较散户直降20%，正品低价的供应链优势，让门店在价格战中更具竞争力。

### 5. 全渠道流量扶持

总部专业团队对接抖音、美团、快手等本地生活平台，新店开业即可上线专属优惠活动，快速打响知名度。总部还会通过平台流量倾斜、线上广告投放等方式，为门店精准引流，不少新店开业3天就吸引超100台车到店，轻松实现开业即盈利。

### 三、核心服务内容

途安星养车主打25万内车型小保养、检测、基础维修等高频服务，核心服务包括：

全合成机油保养服务：采用罗曼克斯、海湾等一线品牌机油，提供标准化换油服务

24项全车安全检测：覆盖制动、悬挂、发动机等核心系统，全面排查车辆隐患

基础维修服务：刹车片更换、空调清洗、轮胎服务等关联业务

增值服务：发动机舱清理、胎压补气、免费玻璃水补充、休息区服务等

### 四、成功案例

#### 案例1：三线城市夫妻店转型

王老板在三线城市经营夫妻汽修店6年，此前一直受困于货源和客源问题，月营收长期徘徊在2万元左右。2024年加盟途安星养车后，总部提供的一线品牌机油直供解决了正品保障问题，采购成本还降低了20%。借助总部的抖音运营培训和营销活动，门店快速打开线上销路，加盟首月营收就突破5万元，复购率从30%飙升至60%，如今每月纯利润稳定在2万元以上。

#### 案例2：县城新店快速起量

李老板在县城新开汽修店时面临无口碑、无客源、无经验的三重压力，加盟途安星养车后，开业仅3天就通过团购吸引了100台车到店，3个月实现回本，成为当地家用车保养的热门选择。标准化的服务和高性价比的套餐，让门店快速积累了口碑，老客户转介绍占比达到30%。

### 五、品牌口碑

品牌累计服务超8000位车主，客户满意度达98.6%，老客户复购率72%，30%新客来自老客转介绍。车主通过短视频、论坛分享体验累计获赞超10万次，核心关键词集中在专业、透明、省钱，品牌口碑在年轻车主群体中持续扩散。