创业创新孵化梦想④

“车元素”开创互联网+汽车服务新模式

■记者 陈丹丹/文 王[illegible]/图

去年，“车元素”汽车服务体验中心开始在瑞安汽车服务后市场崭露头角，“平民化价格，4S店的服务”——这个响亮的口号一出，立即在汽车服务行业引起轩然大波。

掌舵这家汽车服务体验中心的是市福博科技有限公司总经理傅衍丰，曾经的IT精英、如今的“互联网+”创业者。日前，入驻瑞安日报万事好网络经济创新产业园、拿到500万元天使基金的傅衍丰说：“互联网时代掀起了新的创业创新浪潮，我想在这个大潮中再‘搏一回’。”

车元素
CHEYUANSU
为车主而生
品质源于
一诚信

“车元素”负责人傅衍丰

“哪里有痛点，哪里就有商机”

傅衍丰是浙江衢州人。11年前，他是杭州一家网络公司的IT精英，一次来瑞安市场考察后，决定在此落脚。那时吸引傅衍丰的，是瑞安“汽摩配之都”的光环，这让他看到了新的商机。

“作为汽配产业集聚地，大大小小的汽配厂商却只知‘埋头苦干’，如果可以搭建一个专业汽配出口信息服务平台，把这些汽配厂商聚集起来进行网络展示、销售汽配产品，或许是一条新出路。”傅衍丰说。当时，他的创业资金仅10万元，让他决心走上创业路的，全凭一股干劲和对这块空白市场的信心。

2008年，傅衍丰创办了市福博科技有限公司，建立“环球汽配资源网”，逐步实现了线上买卖。短短几年间，该网站汇集了2.2万家优质汽配厂商的信息，以及海内外客商3.3万家，汽配产品信息数据超过4000万条。目前，瑞安已有1200多家汽配企业入驻。

“作为汽配厂商和境外中小买家的‘中间商’，通过模式创新，我们可以帮助企业每单增加20%以上的利润。”傅衍丰解释说，利用网上平台交易，能剔除部分中间流通环节和成本，扩大利润空间。

与此同时，该网站的影响力日益凸显。比如塘下一家传感器生产企业，进驻“环球汽配资源网”后，一年增加了200多万元的订单。

据傅衍丰统计，当初他投入的10万元创业基金，如今已获得了300多万元的回报。对此，傅衍丰并未止步不前。“做人不能小富即安。”傅衍丰说，互联网+大潮和传统汽车服务行业的“痛点”，让他再次看到了新的商机。

“就汽车维修保养而言，消费者常遇到这样的尴尬，汽车4S店的服务好但价格贵，路边维修店的价格实惠却担心服务没保障。”眼光敏锐的傅衍丰发现了汽车服务后市场这片蓝海，“我市是汽摩配之都，在汽车维修所需的配件上有着先天的产地资源优势，但该优势却并未体现在消费者实际汽车维修上。这些痛点，可以靠互联网来解决”。

“哪里有痛点，哪里就有商机。”崭新的互联网+时代来临，促使傅衍丰下进军O2O汽车服务新领域，通过融合线下汽车服务行业资源，实行全新的服务理念，把汽车售后维修保养市场往“品牌化、连锁式、亲民化、网络化、透明化、规范化”转变。正是有了这样的想法，“车元素”汽车服务体验中心成立了。

車元素
CHE YUANSU

“车元素”瑞安展厅

“只有赢得用户，才能赢得市场”

2015年10月，“车元素”汽车服务体验中心在瑞安开出第一家门店，紧接着1个月后，位于台州的“车元素”汽车服务体验中心也成功投入运营。

记者在位于瑞祥大道莘塍段的“车元素”汽车服务体验中心看到，中心设有汽车销售展厅、维修保养区、汽车配件展示区和客户休息区等，与普通的汽车4S店似乎没有明显区别。

“‘车元素’是看似普通，实际内含乾坤。”据傅衍丰介绍，运用“互联网+”思维打造的“车元素”汽车服务体验中心，让车主感受最深的就是方便省事。只要通过微信端、app等移动端入口，预约汽车美容、保养、维修，就可以省去排队的时间，并且可以对服务质量进行点评打分。服务质量好不好，车主说了算。

目前，“车元素”和瑞安日报有限公司达成战略合作，由瑞安日报有限公司提供技术支撑及区域推广等全案服务。目前微信端开发已进入扫尾阶段，预计月底即可上线，下一步还将致力于app、pc端技术开发，以及后期的大数据整合、营销推广等。

“由于车元素汽车服务体验中心是通过整合现成、闲置的优质汽车服务资源为主，投资仅10万元，一家面积2500多平方米的汽车服务体验店就开张营业了。”傅衍丰说，在前期的调研中，他了解到一部分汽车4S店维修车间资源长期闲置。于是，他将互联网技术和思维嫁接给传统4S店，既帮助4S店转型，又能实现资源共享，让车主、4S店、汽配生产商实现多方共赢。

“这块空白市场，如果能做大做强，将是一块可口的大蛋糕。”多年创业的经验告诉傅衍丰，要让企业赢得市场，首先必须赢得用户的信任。于是，“车元素”推出了“4S店的服务、平民化价格”的理念。

傅衍丰说，一般的汽车4S店，产品中间流通环节多，导致产品价格居高不下；而他们则依托瑞安作为中国汽摩配之都的产业优势，进行货源整合，从本地汽配厂家直接拿货，相当于厂家直销，价格更趋透明。同时，该中心将过去4S店以利润为先的盈利模式，改为以量取胜的经营方式，把更多利润让给车主。

傅衍丰拿出一张客户留下的旧车辆维修结算单告诉记者，该车主在4S店进行保养维修后的费用是1648元，而同样的服务项目，在“车元素”中心进行维修保养，能帮助车主省下约一半的费用。在汽车配件区域内，傅衍丰指着一款常见的机油滤清器说，该产品市面上价格约60元，“车元素”仅卖30元，有50%以上的价格优惠。

“平均24.6岁的年轻团队，创造无限价值”

最近，傅衍丰一直在瑞安、台州、杭州等多地往返奔波，忙着与汽车4S店对接合作，以及与技术团队沟通。他坦言，之所以能够确保“车元素”走得稳、走得远，其背后的创业团队功不可没。

令记者感到不可思议的是，撑起“车元素”这样一个走在行业前沿项目的，是一个平均年龄24.6岁的年轻团队，绝大部分的成员不足30岁。

“年轻人比较能吃苦，我们需要吃苦精神和创业激情。”傅衍丰说，年轻的团队之所以能够创造无限价值，在于年轻人往往无所畏惧，这是他偏爱年轻人才的原因。

据了解，“车元素”骨干有的曾是阿里巴巴、京东等知名互联网企业的员工，有的是英国、美国留学归国人员，有的来自NAPA、福特、伟巴斯特等国际汽车服务行业龙头企业的员工。为了留住人才，2011年，傅衍丰开始执行“员工持股”计划，以实现公司、股东和员工利益的一致性，提高员工积极性和凝聚力。

除了入驻瑞安日报万事好网络经济创新产业园外，傅衍丰还将10%的股份转给瑞安日报有限公司，成为园区第一个“并肩作战”的孵化项目，实现长期的战略合作。

让傅衍丰备感欣慰的是，2015年10月下旬，在一次项目推介会上，“车元素”项目得到上海德世朗厨具有限公司的青睐，成功获得500万元天使基金，用于技术开发、搭建运营团队及规范运营流程。

如今，傅衍丰已给“车元素”画好了“成长蓝图”——未来5年，完成“车元素”沿海经济带和长江经济带的市场布局，将“车元素”建设成为专业汽车服务平台，实现在线用户、连锁服务店在数量上的明显增长。