

鲸准价白皮书

目录

| | |
|------------------|---|
| 1. 公司介绍 | 3 |
| 2. 产品优势..... | 4 |
| 2.1. 产品优势..... | 4 |
| 2.2. 应用场景优势..... | 5 |
| 3. 常见问题..... | 5 |
| 3.1. 常见问题 | 5 |
| 4. 商务合作 | 7 |

1. 公司介绍

丰车（上海）信息技术有限公司（FengChe China）是中国领先的二手车产业链服务商，获得易车网（美国纽交所 NYSE 上市公司）等知名机构战略投资，为国内的汽车厂商、4S 集团、金融租赁机构、二手车交易市场提供二手车管理运营、交易和金融服务。

我们的技术团队来自知名互联网公司，我们根据市场的不断变化，推出了“车商通-智慧二手车 SaaS 平台”、“检测宝-二手车检测系统”、“好车网-二手车新零售交易平台”、“丰车拍-二手车供应链 B2B 交易平台”等互联网产品和品牌，不断在经销商和二手车行交易服务领域创新，整合二手车渠道资源、金融和融资租赁资源，从车辆的采购、库存分析、销售订单、财务结算，到车辆保险延保到售后保养、网络营销，全方位帮助行业提升管控和营销水平。

同时，丰车不断的在“链接”方面深耕。在产业链服务方面，不断开拓创新，打通产业链上下游厂商、经销商集团、融资租赁机构和交易市场，在 SaaS 数字平台基础上，真正用领先和创新的产品和服务，整合优势产业链资源，全方位赋能！

丰车始终坚持以“用户价值为导向”，以市场“用户需求”为根本出发点，不断创新产品、运营、服务、商业模式。我们将始终以“开放、合作、共赢”的姿态，愿与汽车产业链上下游企业、厂商、经销商、金融机构、投资机构加强合作，不断“创新求变，合作共赢”，为推动中国的汽车行业的进步与发展，提升消费者的生活水平贡献一份力量！

我们的终极目标是做中国汽车领域最领先的二手车产业链服务平台，帮助中国汽车厂商、经销商集团和二手车交易市场，借助先进的云计算、大数据和人工智能技术，全面提升效率、拓展线索、链接客户、强化客户关系、降低成本、打通产业链交易环节、构建跨

地区的交易服务平台，实现厂商、经销商、消费者各方价值的最大化，践行“让交易更简单，让生活更美好”的愿景。

2. 产品优势

2.1. 产品优势

丰车基于 SAAS 平台真实交易数据脱敏后的采购和成交价格、全网大数据、上下游产业链行业数据，结合机器学习算法而构成的鲸准价体系。

| 优势 | 备注 |
|---------|--|
| 更精准真实 | 结合自身强大的二手车 SAAS 系统、产业链交易服务、全网大数据多方结合，保证价格更精准可靠 |
| 更强技术团队 | 更强大的技术团队、数据分析团队，AI 机器学习，保证估值数据及时反映市场真实行情 |
| 更海量数据源 | 以 SAAS 系统更真实交易数据为核心，以交易平台为延伸，以下游交易市场和全网流通数据为补充 |
| 更权威数据模型 | 更权威的数据模型，对海量数据源进行加工、清洗、分析、建模、输出 |
| 更强大客户阵容 | 多家世界五百强汽车厂商、数十家百强经销商集团、数万家车商用户的实践使用 |
| 更敏捷市场反应 | 最新车型价格实时监测、并快速反应在鲸准价系统中供客户查询使用 |

2.2. 应用场景优势

鲸准价应用在二手车产业链上下游的厂商、4S 店、交易市场、银行、金融机构等，在车辆评估、置换、采购、销售、汽车贷款、抵押、保险等全生命周期场景中。

| 产业链 | 客户群 | 应用场景 |
|-----|---------------|---|
| 上游 | 厂商、4S 集团、4S 店 | 鲸准价帮助汽车厂商、4S 集团、4S 经销商在二手车残值定价、评估、置换、采购、销售环节，提供更精准的估值服务 |
| 中游 | 平台,银行,金融机构 | 鲸准价帮助平台、银行、第三方金融机构在展开汽车金融时，对评估、定价、抵押等场景提供更精准的估值服务 |
| 下游 | 交易市场,车商 | 鲸准价帮助二手车交易市场、车商在二手车评估、收购、销售环节提供精准价格参考服务，控制经营风险，提升利润 |

3. 常见问题

3.1. 常见问题

(1) 丰车是一家定位什么样的公司？

丰车定位于二手车产业链服务商，始终在二手车产业链领域深耕。丰车的使命是通过数字技术和科技手段，帮助上游厂商实现赋能和连接经销商，同时帮助经销商去连接下游车商和终端消费者，构建一个可信赖的二手车全生命周期服务体系。在服务过程中，不断提升二手车品牌保值率，同时也促进置换率和新车销量的提升。我们未来将始终聚焦于二手车产业链领域，帮助客户不断创新、实现价值，成为国内产业链客户最信赖的二手车互联网服务商。

(2) 丰车的技术和产品服务理念？

丰车是一家具有技术基因的创业公司，创始团队来自于知名互联网公司和汽车行业。我们的核心经营理念是“让客户成功”。产品和服务让客户获得更大的价值，才能代表我们的成功。丰车所有的技术、产品和服务，全部是以帮助客户实现更大的价值为核心。但对于客户的需求和想法，我们不会照搬全听，而是在理解客户真实目的和想法的基础上，通过更高维度的产品思维，来构建和实现业务逻辑和技术架构，并且设计的产品永远比客户眼前的需求和想法要多考虑三年。也就是我们不仅仅现在能达到客户的需求，而且我们能想到未来三年可能出现的业务变化，系统仍然能够支持或极少量的配置即可支持这些可能的业务变化，以帮助客户更省心的全力聚焦于业务发展，帮助客户获得更大的价值。

(3) 为什么二手车产业链上游如此多的知名客户选择丰车而不是其他公司？

丰车定位于二手车产业链服务商，深耕产业链多年，核心优势是服务一流、业务深耕、产品优秀。多家国内知名及世界五百强汽车厂商与丰车在二手车领域建立战略合作关系。这些客户实力很强、技术团队规模也非常大。但他们不选择自己研发，也不选择其他供应商，而选择丰车，无不是看中丰车在产业链上游厂商二手车领域的足够专业性、技术产品能力以及服务水平，以及丰车服务于众多汽车厂商的视野和业务咨询能力。丰车不仅仅输出技术产品，更多的是输出理念和服务。我们接下来的目标是与全国汽车厂商合作，共建二手车产业链生态，帮助厂商通过数字化赋能经销商，同时帮助链接消费者，践行“让交易更简单，让生活更美好”的愿景。

(4) 丰车的技术和服务团队如何支持客户的业务变化？

丰车是一家专业的创业公司，核心成员都来自于知名互联网和汽车行业知名公司。专业、高效、务实、进取、脚踏实地是我们的最基本团队作风。我们可以毫不夸张的说，丰车的技术团队和效率水

平在汽车互联网行业居于头部水平。我们服务过的厂商对我们非常认可，其中有一家厂商在产品研发过程中，主动给我们追加费用，因为我们的服务和专业水平超过客户的预期。我们把这种服务不仅仅放在口头上，更多的是表现在实际行动中，真心让客户感受到我们的专业服务水平、工作高效务实的精神。所有一切都是以满足客户价值为核心，当有一天我们的客户业务需要我们投入更大规模的力量来支持发展，我们会毫不犹豫扩大我们的服务力量支持客户。我们完全承诺在任何时候，只要客户的系统出现任何问题或有使用上的任何疑问，我们第一时间会得到我们的团队响应。对于大型厂商客户，我们的创始团队核心成员担任项目总监，督导、推进、监督、落实、服务。

4. 商务合作

丰车欢迎与产业链上下游厂商、经销商集团、交易市场、金融机构展开紧密合作。

地址：中国上海市逸仙路 2816 号 A 栋 19 层

邮箱：service@fengchenet.com

电话：400-080-6602 / (021)-66180756

网址：www.fengchenet.com