

物流案例分析：解读好邦客车行的运营模式 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/284/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_284000.htm

“好邦客”创造了一种生产、销售、消费、金融相融合的商业模式，它的独到之处在于：消费者同时兼具了消费者、投资者、经营者、经纪人的多重身份。“好邦客”是什么“好邦客”是从英文

“Car Bank”演绎而来的，它是将国外的汽车银行俱乐部与中国民间的互助会两种形式杂交后形成的一种新型的商业模式。这种商业模式以信用为保证，以互助为纽带，实现了生产厂家、汽车经销商、客户、银行四者的互利互惠，整个模式融合了生产、消费、投资、销售、租赁、服务、二手车交易、金融等汽车产业发展的多个链条。运作流程“好邦客”的潜在消费者通过广告、网站、业务员等信息渠道获取信息后到“好邦客”办理入会手续，到“好邦客”指定的银行交纳15000元保证金并办理储蓄卡就能成为“好邦客”的会员。成为会员后按正常的程序开展租车业务，积分达到相应标准后，可以从“好邦客”拿走一辆相应型号和相应新旧程度的车辆（见附图一）。“好邦客”模式将消费对象定位在企事业单位和各阶层的中低收入人士以及公车改革后的政府机关。“好邦客”将客户分为三大类：第一类为长期客户。指一次性购车者，购车后还可以享受“好邦客”的系列服务。第二类为定期客户。指交纳首期车款后，按年使用车辆并按年支付费用者。这类客户的特点是固定使用某一辆车，积分达到要求后可以将该车过户到该客户名下，也可换一辆同样积分的别的车辆。第三类为活期客户。指按天使用车辆并按天

交纳使用费的客户。客户只需到指定银行存入1.5万元开户款，银行就发一张定期存折和一张储蓄卡。该卡既是信用保证卡，又是结算支付卡。用车时，客户将卡交给“好邦客”即可领车，还车时刷卡交费后退还卡。客户平时还可以用此卡存款、取现、消费，一卡多用。客户自己保管存折和卡，利息归客户。使用“好邦客”车辆的活期、定期客户按天计费，并按使用时间、所付费用累计积分。当积分达到相应标准后，汽车连同牌证的所有权归客户，1.5万元开户款及利息退还客户。以桑塔纳2000为例，日使用费为330元，使用时间为730天。730天以后，车就可以归会员了。使用“好邦客”汽车的客户只管用车，养路费、保险费、车辆购置附加税、牌证费及汽车维修均由“好邦客”承担，“好邦客”还提供24小时的应急援助服务和送车到客户指定地点或派人到客户指定地点取车等服务。如果客户的积分已达到相应车型的标准，客户不愿要车，“好邦客”可按累计使用费的30%返还给客户现金。“好邦客”的客户如果突然出现经济上的困难或意外可以中断使用，等经济出现好转后再继续使用，原有的积分继续有效。客户也可以选择中途退出，“好邦客”同样返还客户已消费的30%使用费。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com