

案例詳解：

免費停車、洗車 還可賺錢模式

不講理論，只講做法



免費停車洗車，還給你錢。這家牛逼的公司背後賺錢的商業模式竟然如此的簡單！

有的人會說現在的社會到處都是商機，也有的人說現在的社會創業實在太難了，其實商機是一直存在，你缺少的僅僅是一個一雙發現商機的眼睛，**痛點就是商機**。

當很多人都在抱怨一個痛點的時候，作為商人的你就應該考慮這個是否是一個賺大錢的商機，因為痛點的存在既意味著用戶的需求沒有得到滿足，有需求就有市場，所以你就應該想辦法如何設計一個產品來滿足用戶的這個需求。

你見過免費停車洗車還給你錢嗎？那麼今天通過一個案例和大家分享一個從用戶的痛點發現一個市場的案例。

很多老闆都會經常出差，我所說的遠程出差如要坐飛機或者飛機帶去外地的那種，但是呢，很多人出差，從家裡面出發到機場一般都是坐出租車去的，但是這些老闆都是有車的，為什麼要坐出租車去？幹嘛不自己開車呢？**因為機場停車費貴啊**。

如果你開私家車到機場，然後停車，等你出差回來的時候時間長一點，你會發現停車費比機票還貴，所以這就是為什麼很多老闆出差都不開私家車去的原因。想自己開車去很方便，但是又面臨高額的停車費，這就是存在的痛點，相信很多人也會遇到。

有兩個小伙子，一次出差在機場停車看到了這個情況，上千輛私家車停在機場。然後他們搞了一個項目，類似共享的項目，**免費給你停車，還免費給你洗車，等你出差回來還給你錢**，如果你出差久的話，說不定你都把機票的錢賺回來了！

原本出差不僅需要機票錢，還要高額的停車費，變成了現在出差停車費免了，還有人給你洗車，還有人給你做保養，**甚至還給你錢**，那麼具體是一個什麼樣的模式呢？居然能做到免費停車洗車還給錢？

其實模式很簡單，**把車租出去不就賺錢了嗎**？所以他們其實是把這些私家車進行出租，通過出租獲得收益來補貼停車費。你想這些車閒置在這裡不是浪費嗎？現在都談共享模式，所以把這些空閒的車進行租給有需要的人就可以獲得收益。有的人說我的車就是不租怎麼樣，當然可以啊，對吧，你給停車費不就好了嗎？

所以他們就是針對機場的租車項目服務。**因為當你到外地出差，可能需要租一輛車代步、旅遊。**

當你去租車肯定是要收費的是吧？比如說兩百一天，三百一天或者更高的五百、一千等等(人民幣)。當然這個是按照車輛的等級來分的，這個時候他們就把這兩車的收益的一部分拿出來給車主，比如25%的回報，這樣車主就這輛車閒置期間就可以獲得收益，而且他們和一些汽車修理廠、洗車店合作，你回來的時候我還可以給你洗車，當然中途出租期間出現了被劃傷啊，還有其他的破壞，肯定是幫你修復完美如初。

其實簡單的說，他們就是一個租車的公司，但是他們是巧妙的切入了針對出差用戶的整個市場。**對用戶來說，免費停車、免費洗車還可以獲得收益確實不錯**，當然你的車如果在停車期間沒有被租出去是不會獲得收益的。

對於公司來說，他們可以低價獲得這些車，因為這些車的**車主只是希望偶爾獲得收益，減輕停車費而已**，並不像一些專門以賺錢為目的的私家車，所以他們可以低於市場價租給有需求的用戶，同樣的車輛價格更低，誰更有優勢，很明顯嘛，所以就會導致他們車出租率上升！

當然當中也會有一些本地的人來專門租車用，因為更便宜啊，所以不用停車費還賺錢，給你洗車還跟你簡單的保養，何樂而不為是吧？有了這些精準的用戶車主的信息以後還會整合更多的資源，更多的錢。當他們把所有的航站樓附近的停車場拿下的時候，相信他們一定會嫁接更多的資源賺錢。

案例講到這邊，你有沒有覺得這兩個小伙子很厲害呢！

思考：撇開傳統養車租賃思維，從周遭環境挖掘客戶痛點，並結合自身業務提出解決方案，創造雙贏，接著又可更進一步提供更多的服務項目增加更多價值與收入。

給您一句神奇用語：這個案例干我甚麼事呢？

也許您不是租車業，但您有沒有想過在做生意的過程、周遭環境，是否存在著大家都在煩惱的事情呢？
(秘訣！解決問題就是一門好生意！)