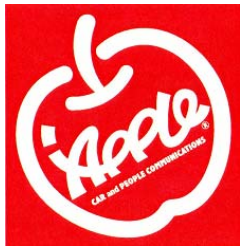


# *Apple Auto Auction Coming Soon*

# 艾普中国特许连锁 之加盟指南



北京艾普旧车经营有限公司

***Apple Auto Network Japan***

# Apple Auto Auction Coming Soon



# • 公司概况 1 (日本国内)



## 苹果FC本部

公司名称: 苹果汽车网络株式会社  
所在地: 三重县四日市市TOKIWA 1丁目4番2号

成立时间: 1993年5月  
资本金: 3亿4,795万日元  
法人代表: 代表取締役社长 長谷川 浩嗣  
主营业务: 经营汽车收购・销售的FC“苹果”业务  
加盟法人数量: 56家公司  
加盟店铺数量: 214家店铺  
直营店店铺数量: 10家店铺  
URL / <http://www.applenet.co.jp>



## 苹果集团统括会社

公司名称: 苹果国际株式会社 [东交所2788 (東証マザーズ2788)]  
所在地: 三重县四日市市日永2-3-3  
成立时间: 1996年1月  
资本金: 48亿700万日元  
法人代表: 代表取締役社长 久保和喜  
主营业务: 汽车及其相关零部件的汽车拍卖、及从国内汽车业者、普通消费者处收购汽车向以东南亚各国为中心的海外出口汽车, 以及面向普通消费者的国内销售业务  
URL / <http://www.apple-international.com>

# • 公司概况 2 (中国国内)



## 中国苹果 F C 本部

公司名称: 北京艾普旧车经营有限公司  
所在地: 中国北京市昌平区沙河102206

URL / <http://www.applecar.com.cn>

## 苹果现地法人公司 (咨询公司)

公司名称: 北京泰智咨询有限公司  
所在地: 中国北京市昌平区拓然苑 5 - 1 - 0 2  
成立时间: 2005年 9 月 2 1 日  
资本金: 3 7 5 0 万元  
法人代表: 安井 毅  
主营业务: 作为与日本国内的综合商社的双日株式会社的合资公司从事中国苹果的经营咨询业务



# • INDEX



1. 苹果的目标：专业二手车收购的特许连锁经营

2. 苹果特许连锁经营的特点

3. 汽车拍卖的特点

4. 特许连锁经营系统的特点

5. 特许连锁经营系统的优势（品牌力度）

☆中国项目案例

6. 特许连锁经营系统的优势（广告力度）

7. 特许连锁经营系统的优势（组织力度）

8. 本部支援菜单（定价支持）

9. 本部支援菜单（呼叫中心）

10. 加盟为止的流程

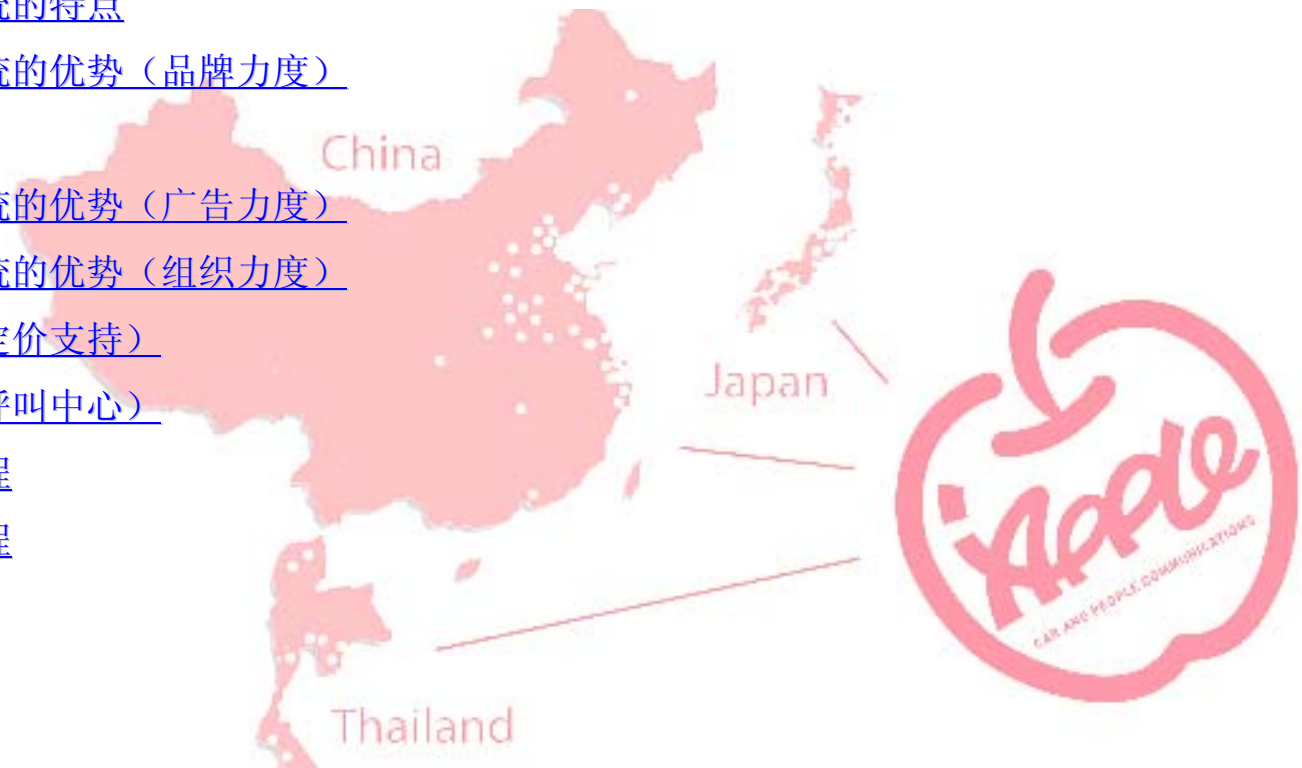
11. 开张为止的流程

12. 日程表

13. 公司概要

14. 成本

15. 加盟申请



# • 苹果连锁就是 •••



## お車買取専門店

300店舗の安心チェーン



作为日本首家的专业收购店诞生的苹果公司，托大家的福今年迎来了第20个年头。我们再次重回起点，提供能够满足各位汽车用户及加盟店所需的新型服务。值此良机，务请诸位研究加盟“苹果”之事宜。



■ 苹果公司将积极致力于开展面向世界的全球化事业。

# • 收购业务到底是什么？？

- 未来模式的混合型店铺
- 采购是客户。但最终的带来利益的客户是同行业的买家！批发商那样的感觉！
- 独占市场，能轻而易举地获得直接客户！
- 以收购为基础，无需担心索赔！
- 紧凑型的店铺可产生无限利润！
- 库存风险小，资金少也可以运营！
- 不管哪个厂家的产品，都被涵盖在收购对象范围之内，由此可获得潜在的客户！



# 收购店与销售店的不同之处在于？



## ■ 收购店



## ■ 二手车销售店

只有暂时的库存，  
无需巨额资金。  
小型店铺和面积不大的  
商谈空间均可！

库存的周转率约为90%  
自然可以比行市收得便宜  
可在一周内变现

库存是暂时的，又有共享库存  
做后盾支持的迅速销售。  
无库存所以无风险。

原则上是收购。为此不会发生  
处理方面的投诉索赔。

开业资金？

库存变现率？

库存风险？

投诉索赔？

大量展示库存产品，  
必须有巨额的资金。

从商谈到收车之间所费时间  
长，变现前会发生时间滞差。

展示车辆在可售出期间无法  
签约确保，随之将带来沦为  
长期库存的危险。

收车后的后期服务方面屡屡  
发生投诉索赔。  
忙于应付售后问题。

# •关于可信的苹果品牌

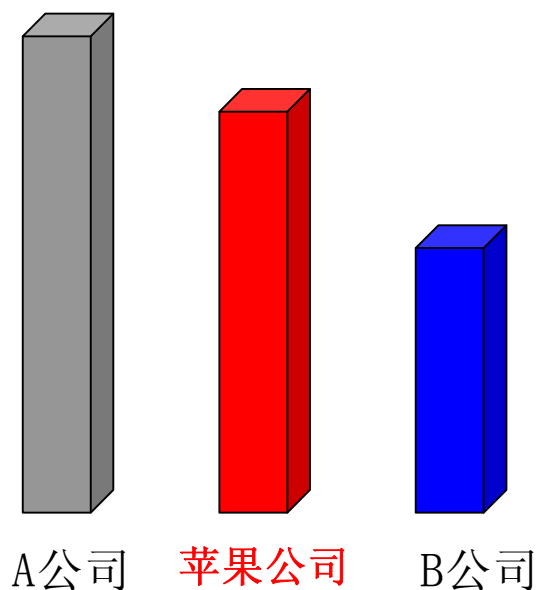


## 3. 关于苹果品牌

苹果公司确保向客户提供服务的20年间所构建起的“苹果品牌”。

此外，目前在日本起用演员做代言人，力争进一步提高迄今为止的品牌认知度。

同行业界最高级的认知度



出处：《Proto Car User Report》

車の買取・販売

アップル  
Apple  
アップル

アップルは、はずせない。

ご成約者にごんとんと選べる!! 当たる!! 総計235名様 2005.9/1~10/10

**アップルオートムキャンペーン!!**

<b>A賞</b> Panasonic D-snap SV-AS3	<b>B賞</b> たまご型冷蔵庫	<b>C賞</b> JCB キーフカード20,000円分	<b>D賞</b> K-1 WORLD GP 決勝戦へアチケット 2005年11月19日 in 東京ドーム
--------------------------------------	----------------------	---------------------------------	---

あなたの愛車をもっと高く売りたいなら、アップルへ。  
実績のあるところが信じられる。アップルは、17年間で100万台以上の買取実績。  
お車ご売却の際、ローンの残債がある場合でも、提携の残債すっきりローンのご利用が可能です。お気軽にご相談ください。

0120-433-633

# • 苹果连锁专业收购的目标



用户

卖给新车经销商?



打算置换新车



期待被高价收购

卖给二手车销售店?



打算换辆二手车



期待被高价收购

卖给经纪公司?  
朋友?



打算卖车

对收购价不满意

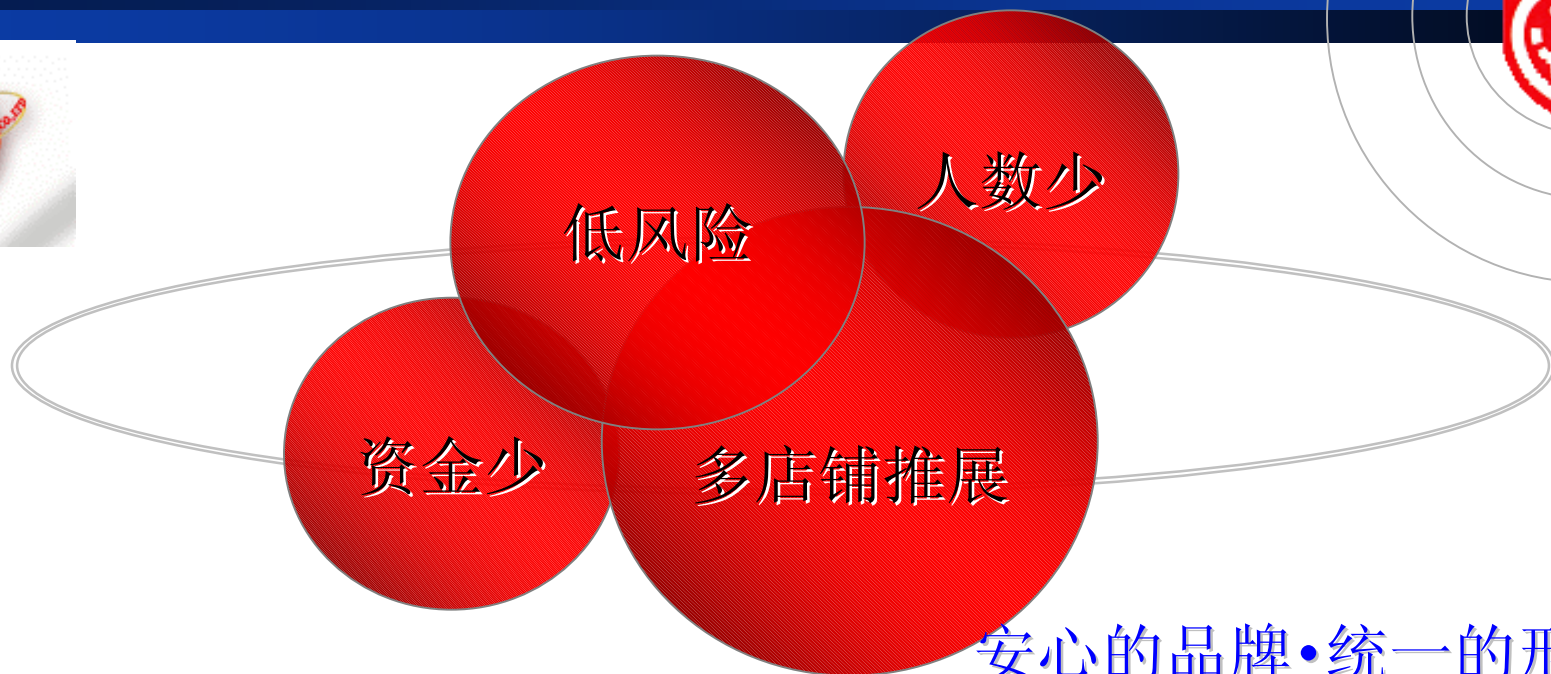
- 无需担心出售后的货款到帐 (进款)
- 确实实的过户手续
- 诚信的印象

- 想要变现
- 无力支付贷款
- 不想要了

(打算用做购买下一辆车的资金)  
(打算不加钱换车)

信用度高的专业收购店

# • 苹果连锁的优势



(资金少)

少的资金即可运作。

(低风险)

基于流行情，用拍卖方式向用户收购车辆，用拍卖等方式进行销售的系统。此外由于是以拍卖为主进行销售，在质保或索赔方面的风险较之于用户销售的方式都要低一些。在日本和中国采用特许连锁经营方式进行推展。

(人数少)

不采取展示销售方式就不需要拥有大量的库存。即无需具备大面积的地方和人数众多的雇员。低成本经营且损益分歧低。

(多店铺推展)

资金少·人数少即可运作，单一法人多店铺的推展成为

# • 汽车拍卖的特点



## ■ 汽车拍卖就是：

- 全国的二手车买家为了进行车辆的采购变现集中到拍卖市场。但只有会员才可以参加拍卖。
- 拍卖采取竞拍方式，出价最高的买家可以购买那些车辆。因此，在拍卖会上出售车辆就等同于和全国的二手车业者进行价格谈判，售价最高、有效变现的就是拍卖了。行情则由供需关系决定。
- 所经手车辆的价款可通过拍卖会场进行处理。因此，不会出现同行业者之间的价款回收问题、非常安心且方便的系统。

## □ Apple Auction China

Apple Auction China 预定近期在北京市昌平区内开业。加盟苹果连锁的同时即可自动入会。该拍卖市场引进日本的系统，与综合商社双日（东证 1 部上市企业）合作经营。对该拍卖市场的参拍车辆，会场内自然不用说了，还可以从全中国各地及世界 1 0 0 个国家实时参加（投标·竞标）。



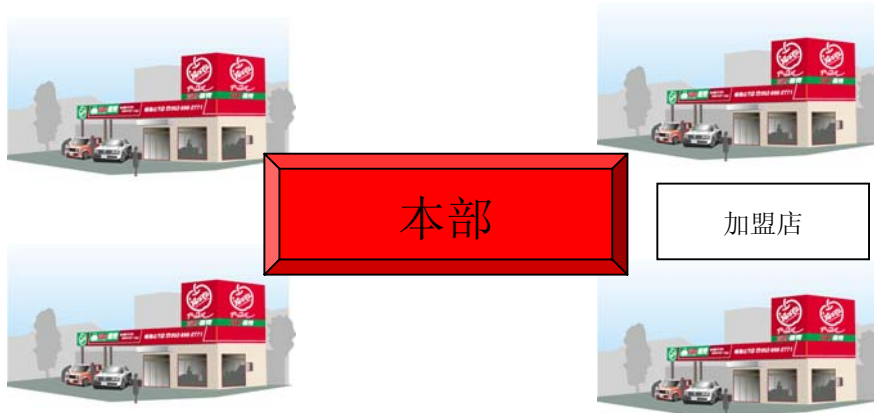
# • 特许经营的特点



## ■ 特许经营系统是

无需Know-how、只要有最低限度的资金，就可以开展和大型企业同等的业务。

- 在本部（特许方）的指导下，加盟店（被特许方）可以在较短的时间内且较容易地掌握从开业（店铺开发）开始到实务（操作）的Know-how。
- 加盟店借助本部的品牌力量、市场力量（Marketing），可以让普通顾客放心地光顾店铺。  
（=稳定经营）
- 可以获取联合广告、联合采购等连锁的规模优势。
- 加盟店向本部支付提成费作为其等价报酬。



品牌力量  
用户即便是第一次光顾店铺也可以很放心地利用。

# • 特许连锁系统的优势



## ① 信用力

即使初次到访的地方，如果是同一品牌的招牌就可以相信它，使用它。没有名气的招牌就没有放心的感觉。

## ② 信赖力

如果是同一品牌的招牌，就可以期待着享受相同的服务。

*比如：FamilyMart 或者麦当劳等等*



# 中国项目案例



从开拓者转向主导公司

~挑战海外(市场)~



2006年开始在中国着手建立二手车收购·销售事业。  
实施FC推展，构筑起在中国的二手车流通市场。



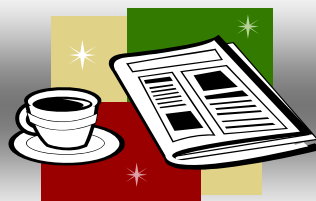
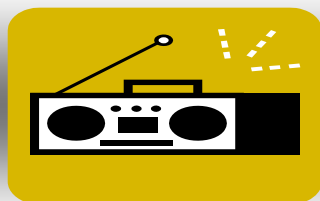
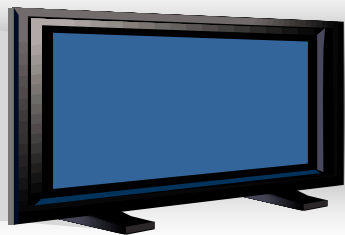
# 特许连锁系统的优势(广告)



使得单一企业无法办到的规模化宣传活动成为可能。可以请名人出演，在电视·广播类的电波媒体、报纸、杂志等平面媒体、网络媒体上开展联合广告。可以在短时间内并且有效地提升认知度。

## 联合广告

例如： $100$ 家店铺  $\times$   $120,000$ 元（年度提成费）  $\times$   $1/2$   
 $=6,000,000$ 元（年度）的预算



# • 特许连锁系统的优势



## 联合采购

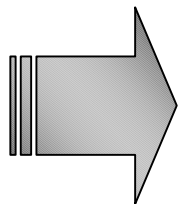
- 采购批次的增加可以加大对各个业者的谈判力度

## 库存交换（共享库存）

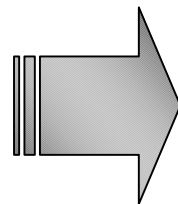
- 通过连锁系统内的库存交换可以谋求效率。不会错失销售机会（用户销售）。



被特许方



特许方



被特许方

# 今后的收购店的方向 ~反映用户意愿的收购店~



用户所期待的车辆收购店就是..



① · 可靠的感觉 · 放心的感觉  
与车有关的事情，可以在这里放心地商量！

② · 还可以在这里买车  
在卖车的店铺还可以找到自己喜欢的车，不浪费时间！

共享库存系统开张！



对各加盟店的期待的答复！！

① 用户销售成为可能！  
苹果优先考虑现场（需求）！  
也可以从AA会场采购销售OK！

② 充实的拍卖支持  
可以自由地调整参拍品！  
特定的AA会场的参拍费有特别费用！



# 本部支援菜单

(定价中心Pricing Center)  
(可选菜单)



销售

拍卖会销售

①客人来店  
or 到客人家上门  
收购

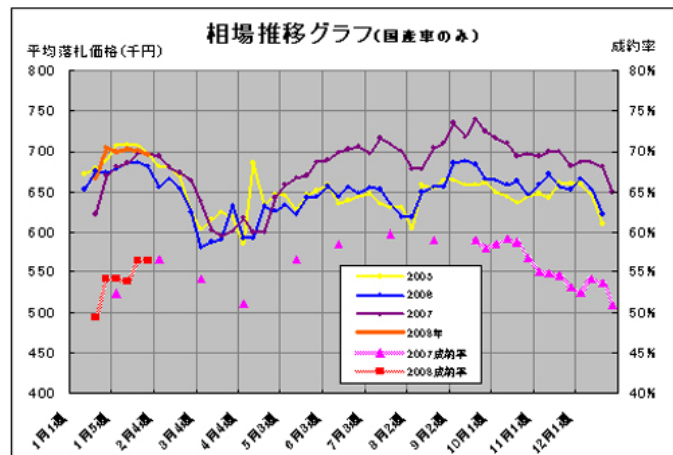
②评估  
将车辆的评估单传真到  
定价中心

③将评估单传  
真返还

④根据评估单  
进行商谈·签约



※在定价中心进行市场行情  
信息的收集·分析



※使用专门的PC终端提取实时的市场行情信息

对加盟店收购业务的支持功能

# 本部支援菜单 (联络中心)

(可选菜单)



从各媒体搜集来的评估信息全部在本部的呼叫中心统一处理



客人

向苹果提交评估申请



呼叫中心

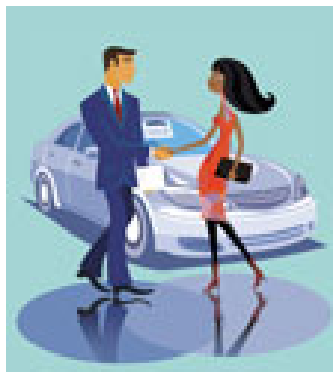
向店铺提供所获得的  
评估信息



苹果店铺



评估·商谈



收购成交

代理查评估信息的获取所  
带来的好处:

- 顾客服务的均一化
- 客户应对迅速
- 减轻在店铺的业务负担

# • 加盟签约为止的流程



## I 事业说明

介绍苹果的商业模式。

## II 选地调查

对预定开店的商圈、附近的竞争店铺进行调查后提出开店地点的建议方案。  
既有的FC店铺的商圈确认。  
制作店铺完工预定图等物件资料。模拟店铺收支。

## III 文件审核

作为加盟条件的审核所必需的文件请事先准备妥当。

## IV 业主面谈

通过与本公司高管的面谈进一步加深对苹果的商业模式的理解，再次确认加盟苹果的意愿。

## V 加盟签约

制作合同。提交签约所必需的文件，确定加盟费的进款日期。  
⇒签订加盟合同

# • 店铺开张为止的流程



## I 店铺调查

业主提交预定开店的申请书。在本部进行物件调查。认可后确定开店。

## II 店铺施工

根据店铺的外装预想图确定外观。  
开始店铺的施工。(施工方面原则上要采用苹果本部所指定的业者)  
决定店铺开张的预定日期。

## III 各种进款

根据开店前的研修、开业套件的安排情况，支付加盟费之外的费用（研修费用、开业套件）。

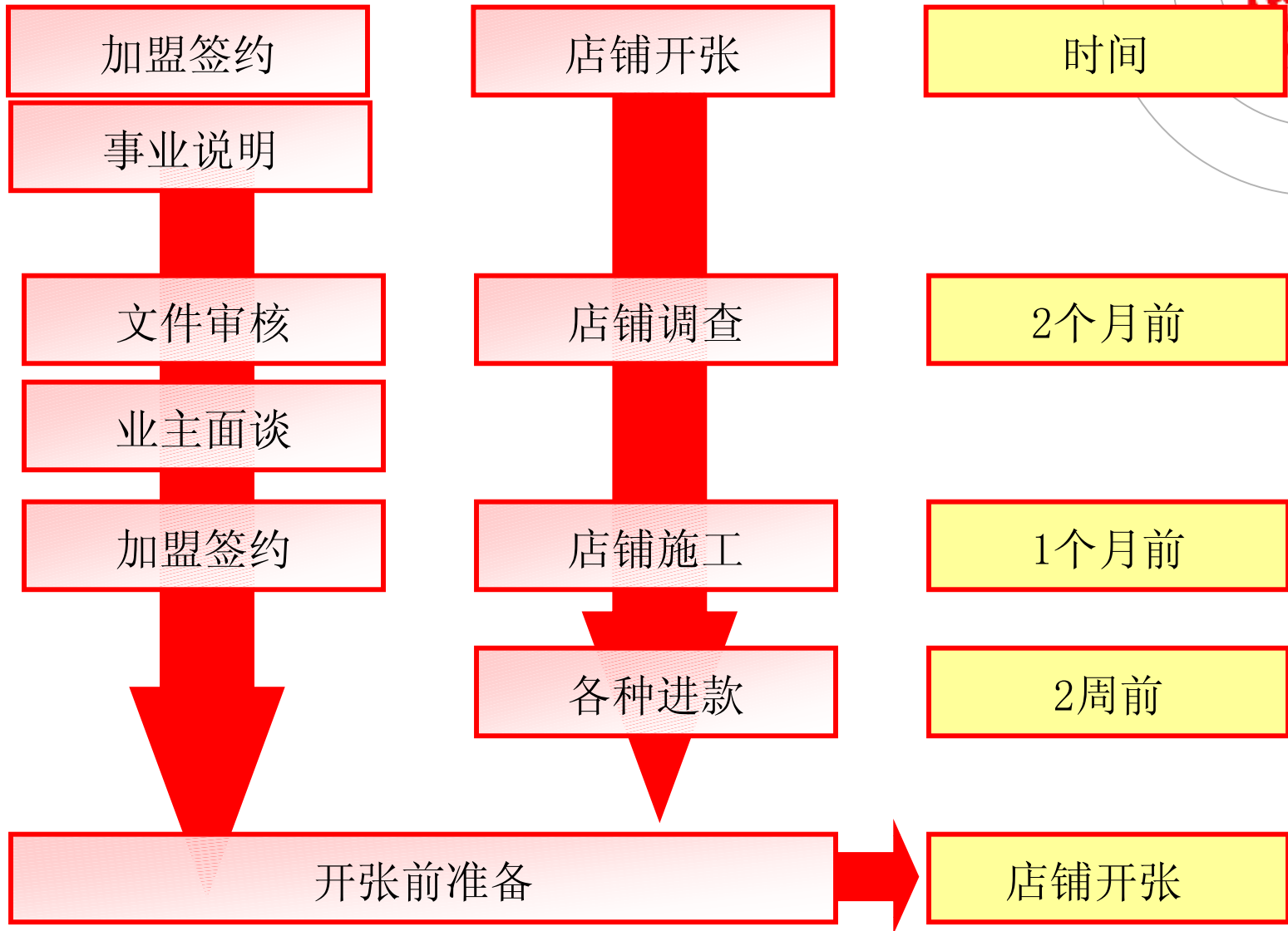
## IV 开张前准备

确认开业套件（Open Kit）。进行电脑等的设置作业等等。

## V 店铺开张

配合店铺的开张工作派遣敝公司的职员前去帮忙。

# • 日程表



# 成本



(含税)

入门费成本		备考
入会费	60,000元	
保证金	100,000元	作为担保存入。 另有2次招募宣传活动特惠。
开店费	10,000元	有2次招募宣传活动特惠。
研修费用	5,000元	有2次招募宣传活动特惠。
开业套件费用	5,000元	有2次招募宣传活动特惠。
合计	80,000元	

(含税)

提成费成本		备考
提成费 / 月	20,000元	半数用作联合广告费用。 另有2次招募宣传活动特惠。
合计	20,000元	

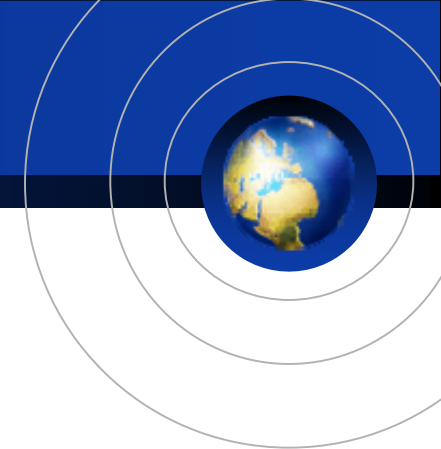
※除上述提成费之外，拍卖销售·共享库存的成交费·中标费另行计算。

## 2次招募宣传活动特惠

如果在2008年6月30日之前入会则有如下特惠！！

- ①无需保证金。
- ②展出费·研修费·开业套件均免费（仅第一家店铺）。
- ③特许权使用费减半。

# • 业主招募



为今后进一步加速汽车的普及化  
试试看在亚洲开业吧？

正在招募日本人业主！

苹果国际株式会社公司主页  
**[www.apple-international.com](http://www.apple-international.com)**

苹果汽车网络株式会社(苹果连锁本部)公司主页

**[www.applenet.co.jp](http://www.applenet.co.jp)**

担当：長谷川 浩嗣

**[ask@applenet.co.jp](mailto:ask@applenet.co.jp)**