

蔡良军：寻找“汽车救援”合伙人

记者 薛智谊



人物名片

姓名：蔡良军
职务：宁波易到互联科技有限公司总经理
爱好：看书、钓鱼
人生格言：认真做事，诚信做人，坚持就是胜利
欣赏的企业家：马化腾
公司理念：提高行业效率，美好用户体验，善于解决问题，敢于担当责任

曾在多个行业创业的蔡良军，看到了汽车救援的痛点，研发出了一个汽车智慧救援平台。目前这个共享经济平台已经吸引了全国5000多家拖车公司加入，汽车救援已经覆盖到了全国11个城市。

现在是宁波易到互联科技有限公司总经理的蔡良军正在寻求多方合作，他要让共享平台覆盖到全国，让共享救援助力智慧城市发展，真正帮助到那些身处困境的车主们。他的目标很大——做世界上最大的在线救援共享平台。



市经局
东南商报 合办

连环创业者

见到蔡良军时，他正在办公室对着电脑研究着什么。见到记者进来，他立即起身合起了电脑，一边倒茶，一边讲解汽车救援的过程和公司的商业模式。他不愿把汽车救援说成是一个生意，尽管它确实是一块大市场，而且这个市场与更大的汽车后市场连成一片。

蔡良军自称是一位连续创业者。他是土生土长的宁波人，曾经在宁波海运公司做海员，在海上漂了5年。第一次出海，他晕船晕得吐血。遇到台风时船随着大浪起伏，他体会到了死亡的恐惧。单调乏味的生活让他常常面对自己的内心，思考人生，也培养了他坚毅的性格。

5年的海上漂泊后，蔡良军“着陆”到宁波一家保险公司工作。2006年，他再次辞职，创办了地方性的分类信息网站——宁波百姓生活网。但网站接到的一些广告无法支撑公司的开支，不得不于2010年停摆。其间他组织了易久车友俱乐部，发现保养维修等汽车服务商机无限。于是，在2010年关掉网站的同时，他进入了汽车服务业，一口气开了5家汽车连锁维修店。由于管理不善，4家关门大吉，只留下一家经营到现在。

痛点即机会

汽车在路上行驶遇到车祸、爆胎、亏电、缺油等故障时，一般需打电话给保险公司或汽车维修店，再由他们联系定点拖车或派车前来，仅电话就要打五六个，平均需要45分钟甚至更长时间才能出发救援。

蔡良军对此有亲身感受。有一次，他的车子在高速路入口处坏了。他打保险公司的电话要求救援，没想到救援的师傅吃过饭后才悠哉悠哉地赶来，明确地对他说：“保险公司派我们来救援，你们又不花钱，多等一下有什么关系？”

“市场的痛点就是我们的机会。”蔡良军说，行业里有着太多的不规范，用户的体验很差。如果做一个平台，整合各方面的救援力量，就能让救援车不至于空驶，让资源得到合理、有效的配置。

蔡良军作了半年的市场调研。为了借鉴“滴滴”这个软件，其间还当上了滴滴司机。经过2年多的研发、调试，平台于2017年6月投入运行。

记者登录微信公众号“易到啾啾”，关注后点击下面的菜单“一键救援”就发起了申请救援，将需要拖离的汽车拍照上传后，点击“马上救援”按钮。一秒钟后记者就接到系统的自动呼救，接线员向记者核实情况后，平台会迅速调动最近的拖车或救援车辆前来救援。“不管多少单子，平台会自动分配。”蔡良军说。

在平台上，能实时看到拖车的运行轨迹以及所需时间。平台采用支付宝等电子支付方式，实时结算拖车、搭电、补胎等款项，即时到账，非常快捷。

瞄准汽车后市场

目前，蔡良军的“易到啾啾”平台已申报国家发明专利，并列入了2017年宁波市智慧城市试点项目，获得政府的支持，并与14家保险公司达成合作，下一步将牵手更多的保险公司。蔡良军还有一个想法是让救援公司通过平台给救援车购买保险，这是一笔不小的业务。

“易到啾啾”以宁波为总部，已经在深圳、厦门等全国11个城市布局，市场集中在沿海一带，下一步，“易到啾啾”要在全国寻找城市合伙人，向更多的城市进军。“易到啾啾”也会接入多个平台，通过这些平台的入口，让用户能使用到“一键救援”的服务。

记者问蔡良军：“救援数量不会永远增长，公司如何把市场做大，显示出自身的成长性呢？”

蔡良军回答说，“汽车救援只是一个入口，我们看中的是后面的汽车后市场。”

据公安部统计，截至2017年底，全国机动车保有量达3.10亿辆，其中汽车2.17亿辆。汽车后市场领域规模庞大。

蔡良军说，“易到啾啾”是一个开放式平台，不但全国的救援公司可以加盟，保险公司、银行、汽车产家、交警执法部门可以应用，有资质的修车厂、汽车4S店可以联网，二手车公司、经营汽车修理和补胎的个体经营户、会换胎搭电的司机都可以成为平台的服务人员。“汽车后市场是一个更大的蓝海。”说这话时，蔡良军显得信心十足。

点评

市经局副局长杨建军：

成功源自选对方向之后的专注、专心、专业。汽车救援不但是雪中送炭的事情，而且也是一个较大的细分市场，蔡良军用精耕细作的专业化精神来运营这个平台，抱着公益之心做事，相信成功是水到渠成的事情。每个人都要有“一厘米，一公里”的理念，意思是在一厘米大小的地方向下掘进一公里。