

STRATEGIC PARTNERSHIP

智慧停车SaaS云平台 与广告道闸服务商 战略合作方案

资源互补，独立盈利，共建智慧停车新生态



苏州好停泊链网络科技有限公司
线上运营收益

广告道闸服务商
线下广告收益

Ad



RESOURCE COMPLEMENTARITY

资源互补，把握智慧停车新机遇



广告道闸服务商

免费提供硬件：向停车场免费提供广告道闸硬件设备

线下广告收益：在道闸杆上投放线下广告，获取广告收益

核心需求：需要大量优质停车场点位扩大广告覆盖面



SaaS云平台

提供软件服务：提供智慧停车SaaS平台和运营服务

线上运营收益：通过线上广告、运营服务等方式获取收益

核心需求：降低硬件成本，快速拓展市场份额

资源互补合作模式



广告道闸服务商获得

通过免费提供硬件，**获取优质停车场点位资源**，扩大线下广告覆盖范围，提升广告收益



SaaS平台获得

获得**免费硬件支持**，大幅降低项目成本，提升项目竞争力，快速拓展市场



双方独立盈利，不分享广告收益



PAIN POINTS & SOLUTIONS

行业痛点与资源互补方案



广告道闸服务商痛点



点位获取难

需要大量优质停车场点位，但商务拓展成本高、周期长



广告收益不稳定

点位分散，广告客户开发困难，收益波动大



项目获取成本高

需要投入大量人力物力开拓停车场项目



SaaS平台痛点



硬件成本高

项目需要投入大量资金采购硬件设备



项目落地慢

硬件采购、安装调试周期长，影响项目进度



竞争力受限

硬件成本导致报价偏高，影响中标率



资源互补方案

通过本次合作，双方痛点迎刃而解



供应商获点位

通过SaaS平台项目资源，快速获取优质停车场点位



平台获硬件

获得免费硬件支持，大幅降低项目成本



独立运营

各自运营自己的广告业务，独立盈利



长期共赢

建立可持续的合作生态，共同发展



ADVANTAGE 01

优势一：免费硬件支持，大幅降低项目成本



零硬件成本投入

广告道闸服务商**免费提供道闸硬件**，SaaS平台无需投入硬件采购成本



免费硬件

道闸设备、安装调试全免费



快速部署

供应商负责硬件安装与维护

成本对比分析

传统模式硬件成本

15-25万/项目

合作模式硬件成本

0元

成本节省

100%



为SaaS平台创造的价值

01

项目竞争力提升

零硬件成本使报价**降低30-40%**，大幅提升中标率

02

项目落地加速

无需硬件采购流程，**项目周期缩短50%**，快速回款

03

市场拓展提速

轻装上阵，**快速占领市场**，扩大业务规模



ADVANTAGE 02

优势二：强大平台能力助力供应商获取优质点位



平台资源支持



项目资源共享

SaaS平台将**现有项目资源**导入，广告道闸服务商优先获得点位



客户渠道共享

通过平台的**客户渠道网络**，快速触达更多停车场客户



技术支持保障

提供**平台技术对接**，确保硬件与系统完美融合



数据驱动广告优化



车流数据分析

提供**车流量**、**高峰时段**、**车主画像**等数据，精准投放广告

车流量报表

时段分析



广告效果监测

实时监测**广告曝光量**、**触达率**，优化投放策略

曝光统计

效果分析

预计年增点位

500+

商务成本节省

60%

广告收益增长

150%



独立运营原则：SaaS平台专注于线上运营服务收益，广告道闸服务商专注于线下广告收益，**双方不分享广告收益**，各自独立结算



COOPERATION MODELS

三种资源互补合作模式

01

点位共享型

适用场景

SaaS平台已有项目资源，需要硬件支持

合作方式

供应商：免费提供硬件及安装。平台：提供项目点位资源。

收益方式

供应商获 线下广告收益；平台获 线上运营收益。

02

项目共建型

适用场景

共同开拓新的大型停车场项目

合作方式

供应商：负责硬件及维护。平台：负责软件及运营。

收益方式

各自获取 广告收益，独立结算。

03

战略联盟型

适用场景

深度绑定，建立长期战略合作关系

合作方式

供应商优先获得 所有项目点位；平台优先使用 合作方硬件。

收益方式

建立 长期稳定 合作生态，共同拓展市场。



核心原则：三种模式均遵循 独立盈利 原则，双方不分享对方的广告收益



点位共享



项目共建



战略联盟



VALUE QUANTIFICATION

合作价值量化——给双方的收益



广告道闸服务商收益

快速获取优质点位



降低项目获取成本

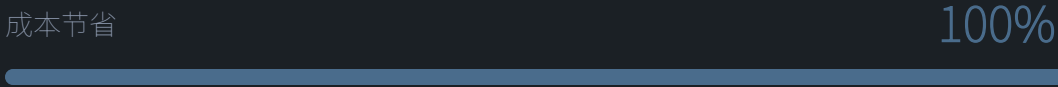


提升广告收益



SaaS平台收益

零硬件成本投入



提升项目中标率



缩短项目周期



独立盈利，风险可控

双方各自负责自己的业务板块，独立结算，互不干涉对方广告收益

供应商收益来源

线下广告

平台收益来源

线上运营



IMPLEMENTATION ROADMAP

四步实现合作落地

01



商务对接与协议签署

明确双方权责、点位分配规则、合作期限等

- ✓ 权责划分
- ✓ 点位分配
- ✓ 合作期限

预计1-2周

02



硬件部署与平台对接

技术团队完成硬件安装与平台接入联调

- ✓ 硬件安装
- ✓ 平台对接
- ✓ 测试验收

预计2-4周

03



联合市场推广

共同开拓停车场项目，各自推广自己的服务

- ✓ 联合展会
- ✓ 客户研讨会
- ✓ 渠道推广

持续进行

04



独立运营与收益获取

双方独立运营各自业务，独立结算收益

- ✓ 供应商：线下广告
- ✓ 平台：线上运营
- ✓ 独立结算

长期合作



总实施周期

从协议签署到首批项目落地，预计需要 4-8周

商务对接

1-2周



硬件部署

2-4周



首批项目

1-2周



SUCCESS STORIES

成功案例借鉴



案例启示：资源互补合作模式的成功实践



合作方

某广告道闸服务商与SaaS平台



合作模式

资源互补、独立盈利



供应商成果

一年内新增800+停车场点位，线下广告收益增长200%



平台成果

项目中标率提升50%，快速占领市场份额，零硬件成本投入

项目成果数据

供应商点位增长

+800

供应商收益增长

+200%

平台中标率提升

+50%

“

这证明了"资源互补、独立盈利"模式的巨大威力和可持续性，双方各自发挥优势，实现双赢

—— 行业专家评价



我们的承诺

我们将携手合作伙伴，复制乃至超越此类成功案例，通过资源互补的创新模式，共同开拓智慧停车市场，实现双方业务的快速增长

CALL TO ACTION

资源互补 独立盈利 即刻行动

我们提供的是一个资源互补的创新合作模式

广告道闸服务商通过免费提供硬件获取优质线下广告点位，SaaS平台通过强大平台能力降低硬件成本、提升竞争力

双方独立运营、独立盈利，形成可持续的合作生态



成立联合工作组

建议双方立即成立联合工作小组，推动合作协议的签署与落地



预约深度会议

希望预约一次深度会议，向您更详尽地展示我们的平台能力



探讨合作细节

探讨具体的合作模式、点位分配规则和实施计划