

STRATEGIC PARTNERSHIP

智慧停车SaaS云平台 与道闸硬件供应商 战略合作方案

赋能硬件，激活运营，共创智慧停车新价值



苏州好停泊链网络科技有限公司
智慧停车解决方案提供商

道闸硬件供应商
智能硬件制造商





EXECUTIVE SUMMARY

强强联合,把握千亿市场风口



市场机遇

汽车保有量持续增长: 中国机动车保有量已突破4亿辆, 停车位缺口巨大, 智慧停车市场潜力无限

行业转型升级: 正从单一硬件销售向"数据驱动+运营服务"转型, 软硬一体化成为必然趋势

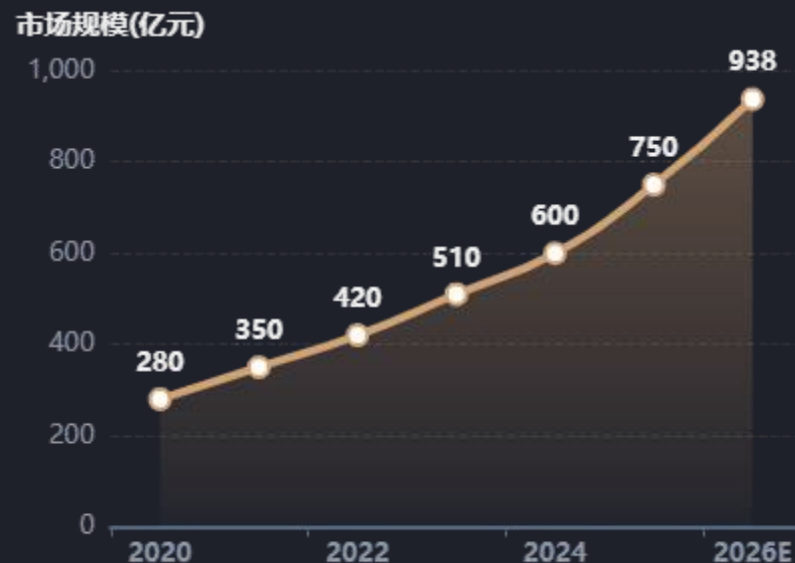


合作愿景

深度融合: 将SaaS平台运营能力与广告道闸硬件深度融合, 打造"硬件+平台+运营"三位一体解决方案

价值创造: 为停车场运营方提供一站式高价值解决方案, 共同抢占市场先机

智慧停车市场规模预测



2024年市场规模

600亿

年复合增长率

25%



PAIN POINTS & SOLUTIONS

行业痛点与我们的解决方案



停车场运营方痛点



硬件兼容性差

不同品牌设备难以整合，形成“数据孤岛”



运营效率低

依赖人工，收费漏洞多，欠费追缴难



增值模式单一

缺乏有效的增收手段，广告等增值业务开发不足



道闸硬件供应商痛点



市场竞争激烈

硬件同质化，利润空间被压缩



服务链条短

仅提供设备，难以参与后续运营分成



项目门槛高

需为每个停车场定制开发，投入成本高



我们的整合方案

通过本次合作，全面解决行业痛点



硬件嵌入

将硬件嵌入强大兼容的云平台



一体化服务

提供从硬件到运营的一体化服务



数据驱动

实现数据驱动的智慧运营管理



收益共享

参与运营分成，获得持续收益

ADVANTAGE 01

优势一：极致的硬件兼容性，降低合作门槛

开放架构，广泛接入

我们的SaaS平台采用开放架构设计，兼容市场上95%以上的硬件品牌

- 相机上云

支持各类车牌识别相机直接接入
- 智慧盒子

通过边缘计算设备快速接入现有系统



为合作伙伴创造价值

- 01 降低供应商成本

无需为适配不同项目而投入高额研发，专注于硬件生产与创新。合作新项目时，硬件投入成本显著降低
- 02 提升项目中标率

在竞标时，我们能提供利旧改造方案，为停车场业主节省大量硬件更换费用，极具竞争力
- 03 加速项目落地

无需全部新建，利用现有硬件可快速部署上线，缩短回款周期，提升资金周转效率



ADVANTAGE 02

优势二：强大的平台功能与专业的后期运营服务



全生命周期运营平台



智能管理

支持**车牌自动识别**、**线上支付**（微信/支付宝/无感支付）、**电子发票**、**远程值守**等核心功能



数据驱动决策

提供丰富的**可视化数据报表**，如车流分析、收益统计、车位利用率等，帮助运营方优化策略



云端远程运维

通过**"云托管"模式**，实现设备状态实时监控、远程诊断、OTA升级，大幅降低现场维护成本



专业的增值运营能力



广告运营

我们可提供**专业的道闸广告位运营方案**，包括客户招揽、内容投放、收益分账等，为停车场创造额外收入

客户招揽

内容投放

收益分账



创新模式

可借鉴行业创新的**"停车时长采买"**等模式，帮助停车场提前变现停车费收入，用于升级改造

时长采买

提前变现

升级改造

平台稳定性

99.9%

车牌识别率

99.2%

平均响应时间

<200ms



COOPERATION MODELS

三种双赢的合作模式

01

技术整合型

适用场景

供应商希望快速为其硬件增加平台能力

责任划分

供应商：提供标准硬件产品。我方：提供平台接入接口、运营后台及技术支持。

收益方式

我方向终端客户收取SaaS服务年费；供应商获得 硬件销售收入。

02

项目共建型

适用场景

共同竞标大型停车场项目

责任划分

供应商：提供广告道闸硬件及安装。我方：提供平台部署、系统集成及后期运营服务。

收益方式

项目收益（停车费、广告费）按 约定比例分成。

03

联合产品型

适用场景

深度绑定，打造联合品牌

责任划分

联合推出"XXX供应商硬件 + XXX云平台"的标品解决方案，共同市场推广。

收益方式

共享 硬件销售利润 与 平台运营收益，建立长期稳定的合作关系。

i 灵活选择： 三种模式可单独采用，也可组合使用，根据项目特点和双方需求灵活配置

● 技术整合 ● 项目共建 ● 联合产品



VALUE QUANTIFICATION

合作价值量化——给供应商的收益



扩大销售

我们的平台能"利旧", 降低了客户决策门槛, 直接帮助供应商提升硬件销量



提升粘性

硬件与平台深度绑定, 可显著提高客户粘性和复购率

客户续约率	95%
复购率提升	+60%
客户生命周期价值	3.5x



共享运营收益

参与广告、数据服务等增值业务的分成, 获得可持续的被动收入

广告分成收益	数据服务收益
15-25%	10-20%

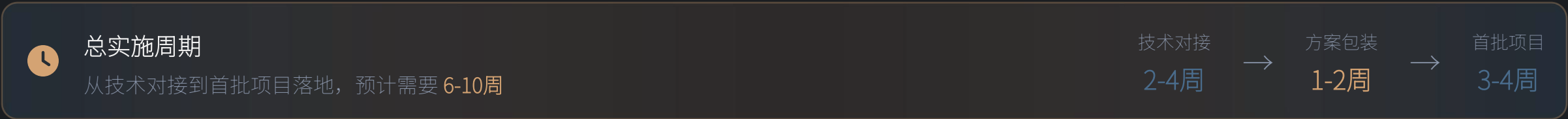
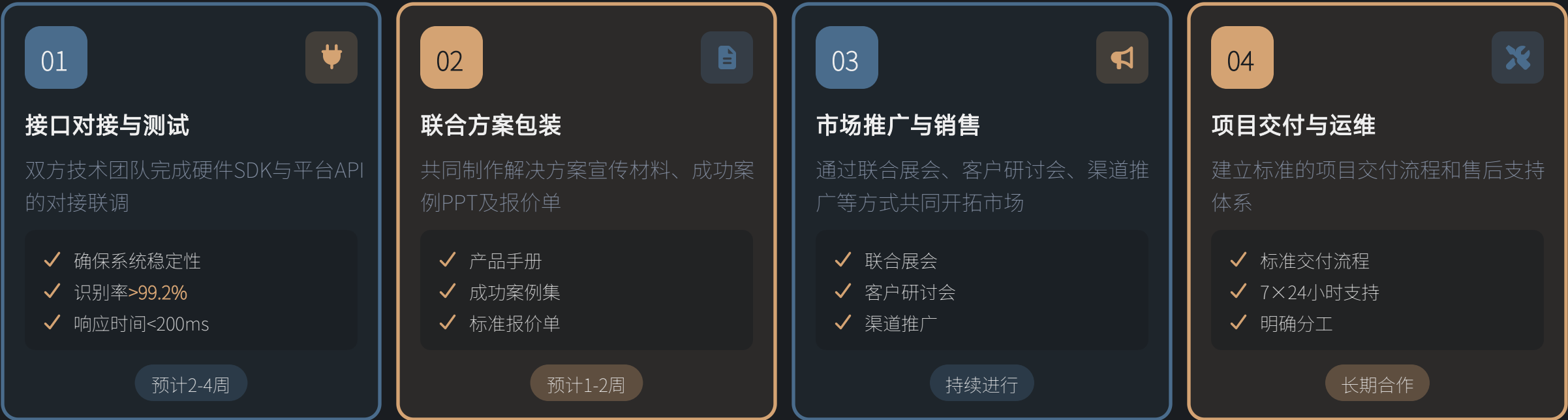


品牌增值

从设备商升级为"一站式解决方案提供商", 提升品牌形象

- ✓ 品牌定位升级
- ✓ 市场竞争力增强
- ✓ 议价能力提升 20-30%

IMPLEMENTATION ROADMAP
四步实现合作落地





SUCCESS STORIES

成功案例借鉴



案例启示：捷停车"时长采买"模式



合作方

南京新街口苏宁生活广场



合作模式

时长采买模式



零成本升级

车场实现**零成本智慧化升级**，无需投入大量资金



管理效率提升

管理效率提升**60%**，人工成本降低**45%**



用户体验优化

平均停车时间缩短**40%**，满意度提升

项目成果数据

车位周转率提升

+85%

停车费收入增加

+120%

客户投诉率下降

-70%

“

这证明了"平台+运营"模式的巨大威力，通过创新的商业模式和技术整合，
可以实现多方共赢

—— 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**，为更多停车场创造价值，共同推动智慧停车行业发展

CALL TO ACTION

携手共赢 即刻行动

我们提供的是"平台即生态"的能力，旨在与优秀的硬件供应商一起，为市场交付最具价值的解决方案

诚挚邀请贵司成为我们的**创始硬件合作伙伴**，共同开创智慧停车新时代



成立联合工作组

建议双方立即成立联合工作小组，推动技术接口的对接测试



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



探讨合作细节

探讨具体的合作模式、分成比例和实施计划



好停SaaS云平台方
智慧停车解决方案提供商

联系我们

期待与您共创未来

道闸硬件供应商
智能硬件制造商

