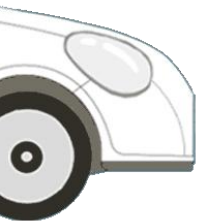


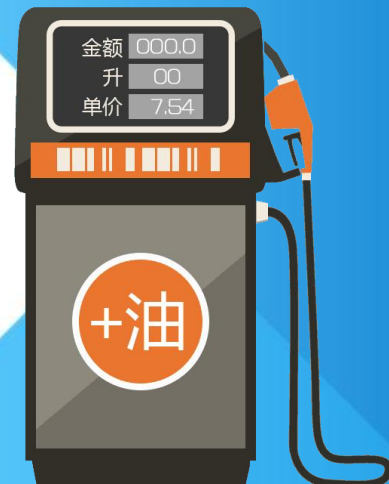


汽油项目产品介绍

重 庆 市 瑞 源 海 泓 能 源 有 限 公 司



加油站



— 公司简介 —

国内极具领先优势的能源服务商

重庆瑞源海泓能源有限公司

-成立于2021年8月，注册资本5000万

-具有成品油批发及零售资质

-创始团队拥有

1项国家发明专利

11项实用新型专利

23项软件著作登记权证书

-自有产权产业园区占地20亩，21000方



> 致力于打造数智化能源供应链，打通产业上游生产和下游渠道，构建覆盖全国的能源补给网络 <

— 市场分析 —

加油需求是典型的[高频·刚需·海量]消费场景

> 用户总量



据公安部统计：

2022年全国汽车保有量**3.19亿辆**；

汽车驾驶人**4.64亿人**

- 全国84个城市汽车保有量超过**100万辆**；
- 39个城市超**200万辆**，21个城市超**300万辆**；
- 北京、成都、重庆、上海超过**500万辆**
苏州、郑州、西安、武汉超过**400万辆**

新能源汽车**1310万辆**，占汽车总量的**4.10%**

燃油车仍是绝对主流，消费存量巨大

> 消费需求



加油是用车**刚需**：“人吃饭，车加油”

消费支出高：**年消费平均>1万元**

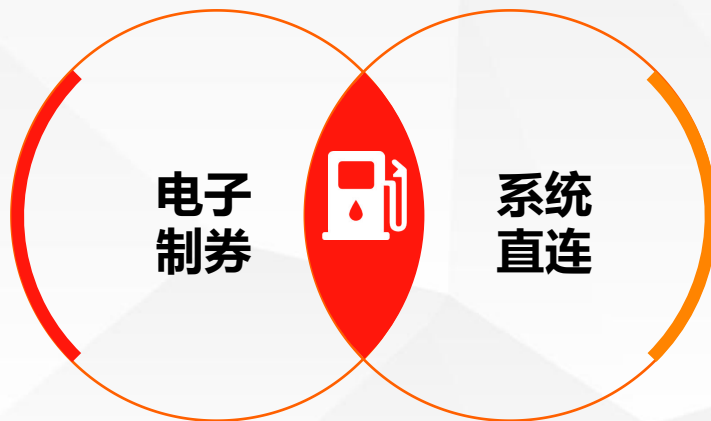
消费频次高：**年均次数>30次**

近年受国际局势影响，油价**持续上涨**

> 中国成品油市场规模**超2.6万亿**；**11.5万座加油站**

— 数字能源 —

以加油优惠为核心驱动的优惠券与权益卡



中国石油·电子消费券业务
数字化供应链深度合作

— 核心产品 —

以加油优惠为核心驱动的优惠券与权益卡



> 电子券

定额减：200元券，售190
等同代金券使用



> 优惠券

满减券：如满200-20元
100、200、300等自定义



> 权益卡

年卡68元 / 月卡6.8元
可享无限次9.65折加油

当前安徽，湖北全省中石油加油站可用，2023年将陆续开通全国五省以上

在指定的中石油加油站，扫码或APP/小程序下单
可享最低9折，平均9.6折优惠

— 使用场景 —

全 流 程 打 通 · 线 上 购 买 · 线 下 核 销 · 方 便 快 捷



用户通过中油好客e站APP、瑞源佳油小程序、合作机构H5页面等场景完成电子券购买
在加油时，就近导航到中石油加油站，出示电子券二维码或条码，核销使用

使用流程

直接使用“瑞源佳油”小程序

1

搜索“瑞源佳油”小程序



2

点击开通会员权益，享9.65折优惠



汽油加油券购买



3

使用折扣券或权益，购买电子券

我的优惠券



4

去加油站，出示二维码核销

使用流程

API 接口 · 渠道合作的 H5 页面

1

用户登录合作方APP或公号等

2

点击banner或按钮

加油券购买

购买金额

20	40	50
100	200	300

价格明细

购买电子券金额	¥40
享受普惠折扣	¥5
选择优惠券折扣	¥4 >

立即支付

加油券购买须知:

- 1.电子券仅限在中国石油安徽销售公司下属自营加油站内使用, 合资、合作经营加油站无法使用电子券。
- 2.电子券使用时请进入加油站室内(便利店)收银台向收银员出示电子券二维码, 收银员通过扫描二维码进行核销即可。
- 3.电子券有效期为一年。
- 4.电子券不可退还、不可提现、不记帐、不记积分。

我的加油券

未使用 已使用 已过期

安徽石油加油电子券 询问加油员能否使用码商电子券

¥300 立即使用

使用期限: 2022.03.09 14:23:34 至 2023.03.09 14:23:34

安徽石油加油电子券 询问加油员能否使用码商电子券

¥300 立即使用

使用期限: 2022.03.09 14:23:34 至 2023.03.09 14:23:34

安徽石油加油电子券 询问加油员能否使用码商电子券

¥300 立即使用

使用期限: 2022.03.09 14:23:34 至 2023.03.09 14:23:34

3

使用折扣券或权益

加油券详情

省钱用好油

中石油加油电子券

¥100

4

去加油站, 出示二维码核销

二维码将在58秒后刷新

2022.09.09 13:23:34到期

中石油加油电子券

¥100

订单号: 22122115012713077332208

注意事项:

请在加油结束后, 进入加油站室内(便利店)收银台, 向收银员出示电子券二维码, 告知此券为中石油电子券请使用扫码枪核销。

使用流程

中油好客e站APP使用方法

1

用户安装“中油好客e站”APP



2

首页-点击“电子券”



3

点击使用“电子券”



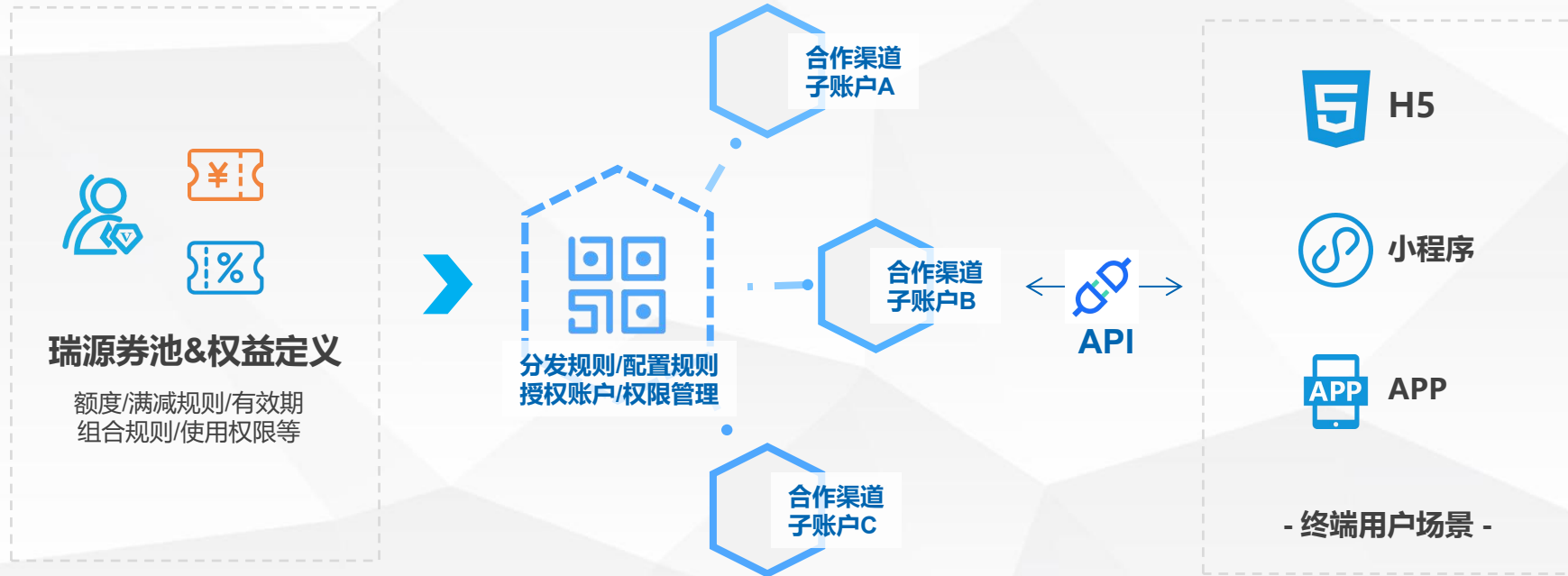
4

去加油站，出示二维码核销



— 技术对接 —

以加油优惠为核心驱动的优惠券与权益卡



根据终端用户使用场景，采用API方式，灵活提供电子券的设计与投放

— 合作优势 —

以加油优惠为核心驱动的优惠券与权益卡

折扣&便捷优势

平均9.6折稳定的渠道折扣，丰厚佣金
电子券使用便捷，线上分发，线下核销

品牌&区位优势

与业内领先品牌“中国石油”深度合作
安徽、湖北的加油站均在核心位置
数千家加油站布局成网，随处可见

用户增长

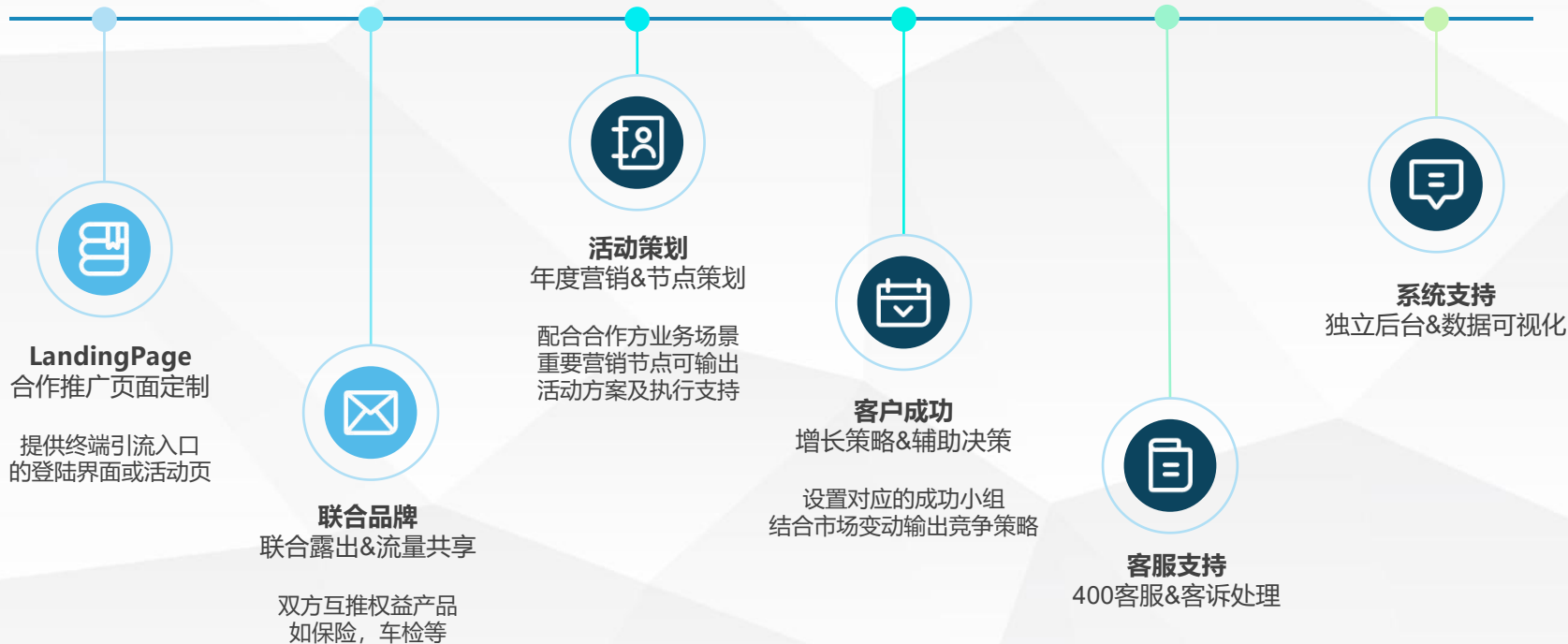
营销领域，绝对首选的“引流利器”
秒杀、拼团、分享等多种组合的增长引擎
高频·刚需消费锁客



基于高频·刚需·海量的加油优惠

— 合作支持 —

以加油优惠为核心驱动的优惠券与权益卡





—— 合作伙伴 ——

目前与20余家大型金融机构达成合作并持续拓展中



已引入或正在引入多家车主服务、生活服务平台

— 合作案例 —

1

某省级大型 国有银行

【合作前】该银行每周通过小程序做油券秒杀活动，油券直接向中石油、中石化原价采购（无优惠），**周六日两天共计投放6000张**，满300-30元，满200-25元不等的满减券，秒杀效果很好，1分钟内抢完。

【合作后】我方提供优惠给银行，合作后从周一到周日每天都有秒杀活动，**周一到周五每天投放2000张**折合9.3折的优惠券，**周六日共计投放1万张优惠券**；银行综合投入略有增加，但投放的**频次提升，用户粘性更强，打开率翻倍，每周至少新增14000人次**的用户激活。

【分析】银行，保险等机构，因需要增强用户粘性和APP/小程序的打开率，日常都会有促活的投放；与我方合作后，相当于用高频刚需的加油优惠，帮助合作方增强了投放力度（更多次）和强度（更低折扣），大大提升营销效果。

合肥 某合作4S店

为达成**新车延保**和**碰撞换新保障**的促销，该店采购1万元加油优惠券；

店内采用“**买保险·送油券**”的方式做促销活动；

每份2000元的保险，赠送500元的加油满减券；

采用满300-30元10张和满200-20元10张的组合券包

因为油品的价格优惠很实惠，用券加油相当于**9折优惠**

车主满意，保险产品当月**实现20多单**销售。

【分析】以往4S店售车或推销增值服务时，赠送的脚垫，香氛，饰品、钥匙扣等，车主越来越不接受，觉着不实用；采用油券后，因为是“硬通货”，实打实的，车主能看到靠谱的实惠，自然愿意买单。



瑞源佳油

RUIYUANJIAYOU

合作共赢

HEZUO
GONGYING

重 庆 市 瑞 源 海 泓 能 源 有 限 公 司
