

马政伟：汽车后市场的二次创业

新东方董事长俞敏洪曾说过：任何人都不能拖着自已的头发脱离地球的引力，一个人是根据自己拥有的资源和能力，依靠自己的理想和动力做事情。如果你不依靠自己的能力轻轻松松把事情做成，那不叫能力。

如今，车保无忧联合创始人马政伟开启人生二次创业，看准市场需求，用自己的资源和能力来完成自己的理想，通过团队努力紧跟时代，把汽车后市场的生态环境打造的更健康、更完善。

本版撰文 青年报记者 高彩云
本版摄影 青年报记者 常鑫



寄语创业者

如果说创业者没有资源、没有能力却定了非常高的目标一定会失败。

要经得起挫折，经受起寂寞，认为是对的坚定的走下去。

年轻人志在四方，放弃高薪只身来沪

马政伟出生于河南的一个普通农民家庭，从小看着父母艰辛的劳作，为的就是让兄弟姐妹四人吃饱穿暖，让他顿悟只有知识才能改变命运，才能改善父母的生活，也只有努力拼搏才是获得自己可能成功的唯一有效捷径。

高考如愿考进河南科技大学，马政伟认识到自己的人生没有退路，唯有发奋学习才能改变未来。一心要靠自己的打拼来改变未来的闯劲，让他无论身处何种环境，都要放手一搏，做最努力的自己。

毕业后的他，进入了一家人人称羨的军工企业，通过自身努力，竞聘成功后出任汽油机技术科科长的职务。负责汽油机公司的全面技术管理，这期间，马政伟带领团队组织并

负责LJ152FMH-2发动机双基离合转单离合项目开发，投产后每年为公司节约成本约50万元，因此还获得“河南省百名技术英杰”称号。

在合理安排工作的同时，2005年马政伟工程硕士毕业了，固定的岗位，每天做着悠闲的工作，对于他来说是折磨。年轻人志在四方，安逸的生活只会磨灭人的斗志，出去闯荡才能够学到更多。

适逢当时，马政伟的下属也想去外面闯荡一番，放弃原先干部的优越待遇，婉拒领导的感情挽留，协商后他们来到上海正峰工业面试，经过几轮面试，马政伟被录取并聘为高级工程师，这是他走出家乡的第一步，走出去才有机会，到了新的环境才真正感受到外面的

繁华，他始终对工作保持着一种新鲜感。

在上海工作的几年时间里，马政伟从高级工程师、总经理助理再到公司代表，快速成长的心愿虽得以实现，但这些岗位已逐渐不再能满足他的拼搏之心。有10年发动机的设计制造经验，3年整车总装厂厂长的管理经验，3年外资企业供应商质量管理经验的马政伟，决定换一种工作状态，自己去冒险去披荆斩棘。

有想法更要有行动，马政伟和两位志同道合的合伙人踏上了创业者之路，成立了上海迈斯实业有限公司。俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，他们三人分工明确，很快招兵买马有了自己的团队，业绩也从无突破到上千万。

致力于打造汽车后市场服务平台

通过前期的准备和系统开发，2013年9月在嘉实多举办的2013“20/20” Challenge全球挑战赛上，车保无忧一路冲刺，最终入围决赛的前五名，紧接着上海电视台ICS频道以一个15分钟专题的形式报道了他们的项目——这是上海唯一入围的项目，之后在线订单直线上升。

那时的他们认为马上就可以进入快速发展阶段了，但是订单量并未如预期上升，而且重复下单的车主很少。彼时马政伟总结的结果是：在线下服务本身的规范程度和信息化基础不够的情况下，强行接入互联网提供服务。实际上只起到了信息黄页的作用，是打造不出服务品牌的。

既然线下的改进需求更强，那就先去帮助门店提升它的管理水平，来满足车主的需求。门店服务系统，从2014年6月正式上线后，很快就得到了市场的认可。给马政伟印象特别深刻的是一通电话：“一次业内有家很大的连锁店的一个加盟店老板打来电话，跟我讨论软件系统的功能，从9点多一直聊到接近凌晨12点，电池没电了换个手

机继续，最后他说了一句话，这系统我用了。所以我说目前看来我们走的路子是正确的。”

如今，车保无忧运营的产品是给非4S店的终端维修保养、美容门店提供一套基于互联网的软件系统和服务。具体的系统功能包括给店家提供独立的官方网站，并支持车主前台预约下单。为店家提供后台管理系统，支持客户工单打印、配件采购、保养提醒、移动端PAD录入和会员卡结算等功能。根据业态实际情况，系统支持单店、兄弟门店和连锁店三种模式，其中连锁门店可最高支持500家单店同时运营。

在马政伟的带领下，车保无忧将致力于打造汽车后市场的服务平台，让车主、店家、配件商以及相关服务提供者接进来，消除信息不透明，给车主提供规范的服务、合理的价格，给其它服务提供商提供需求的平台，让大家以质量和服务取得市场，最终实现多方共赢。目前在江浙沪已有数百家合作客户，并已经进入中原市场。目前车保无忧正在扩充销售团队，开拓全国市场。

站在客户立场，坚定不移地走下去

平日里，处理完公司的业务，马政伟空闲的时间很多，总能不断接到同学、朋友和同事的电话，咨询汽车修理、保养项目及门店选择等问题。原来是因为他在上海工作期间，曾在一家特种汽车制造厂做过厂长，有着丰富的经验。

久而久之，马政伟发现汽车后市场的信息不对称现象很严重，很多有车的人不懂车，而4S店和其他汽车后市场的商家就利用这种不对称，大赚车主的钱，这种类似的相关报道也很多。

一次，与大学同学聚会时就和刘世军聊起来，没想到两人一聊才发现大家想法很一致。原来，刘世军从清华大学软件学院毕业后，一直在张江软件园从事软件开发，对此也深有研究，两人一拍即合。作为70后的他们解决了吃住行之后，首先想到的就是如何解决这个信息不对称问题，如何用自已的知识和经验给车主朋友们奉献一点点自己的力量。

2012年6月，车保无忧成立了，而面对刚刚创立起来的公司，车保无忧又遇到了哪些问题呢？

感触最深的就是，永远站在客户的立场考虑问题。做一个产品，开发一套系统，最终目标是给客户带来价值，才能被接受，也才能生存下来。其间团队成员曾经有过很多点子，有的甚至非常智能和超前，但是都被一一否决了。“原因就是站在客户端立场来看，目前他根本用不到或者根本不适用，那开发出来又有什么用呢？我们不是追求高精尖，我们追求的是客户的认可和可使用。”马政伟如是说道。

创业之后的马政伟，心态发生了很大的变化，之前在企业高管的位子上虽然也有压力，但是受人尊敬，收入稳定。现在自己做了就意味着要亲自跑市场，接触最直接的客户，倾听他们的想法，再转化到产品中。有时被拒之门外就感觉心里落差比较大，后来就调整

过来了，现在想想与客户对车保无忧产品的认可相比，那些挫折根本不算什么。

当设身处地的考虑客户的需求，那一切就变得非常简单，马政伟说道：“车主不是不知道要保养什么项目吗，那我们就告诉他应该保养哪些项目，什么时候保养，到哪里保养。为此我利用自己多年对发动机和润滑油的研究，设计了一个算法，只要你输入自己的车型、购买时间和行驶里程，车保无忧的系统会自动告诉你哪些项目需要保养，到哪里保养，多少钱，一目了然。”

记者手记

看清目标，做自己能做的事情

经营企业如同人成长的过程，从婴儿的第一声啼哭，那是一个新希望的开始；第一次选择方向爬行，那是寻找到了人生方向；第一次直立行走，是一个突破、一次飞跃，虽然艰难，但只要走出了这第一步，就意味着不久的将来的奔跑和腾飞！

经营企业又何常不是呢？企业如同婴儿一样，从诞生的那一起，就为生存而努力，为成

长而奋斗。正如马政伟一样，从一个懂行的朋友到深入这个行业，能够清晰自己的目标，为梦想做力所能及的事情，亲自跑市场接触客户，虽然也有吃“闭门羹”的时候，但他及时调整心态，克服挫折。车保无忧就像一个婴儿，从无到有快速成长，整合平台，在汽车后市场的热潮当中赢得了一片掌声，使汽车后市场的生态环境打更健康、更完善。

