

大宗物流平台

「发展“互联网+大宗商品流转”模式，通过建设大宗商品结算系统，聚集大宗商品商家，打造大宗商品电子商务平台，形成融仓储、物流、金融、数据、电商为一体的全产业发展体系，推动物流企业转型升级。」

# 大宗物流现状分析

# 大宗商品特征

可以买卖



买卖

用于最终消费品制造

(原料、材料、辅助材料)



消费品  
制造

## 大宗商品的分类

(将大宗商品分为农产品类, 如粮食、棉花、油料、饲料、肉类、食糖、水果、蔬菜; 工业原材料, 如纱、布、木材、矿产品、化工原料、钢铁、有色金属等; 在矿产品中, 煤炭、原油及其制品、天然气等又被单独分类为能源类; 农用生产资源类, 如化肥、农药、种子等)



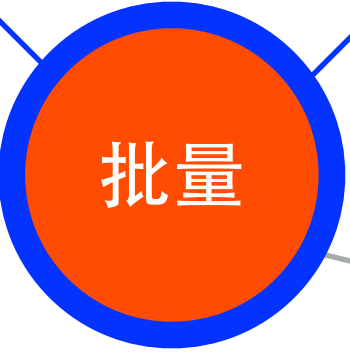
分类广



数量大

数量大

(以吨、万吨、亿吨为单位)



批量

交易方式多为整批买卖



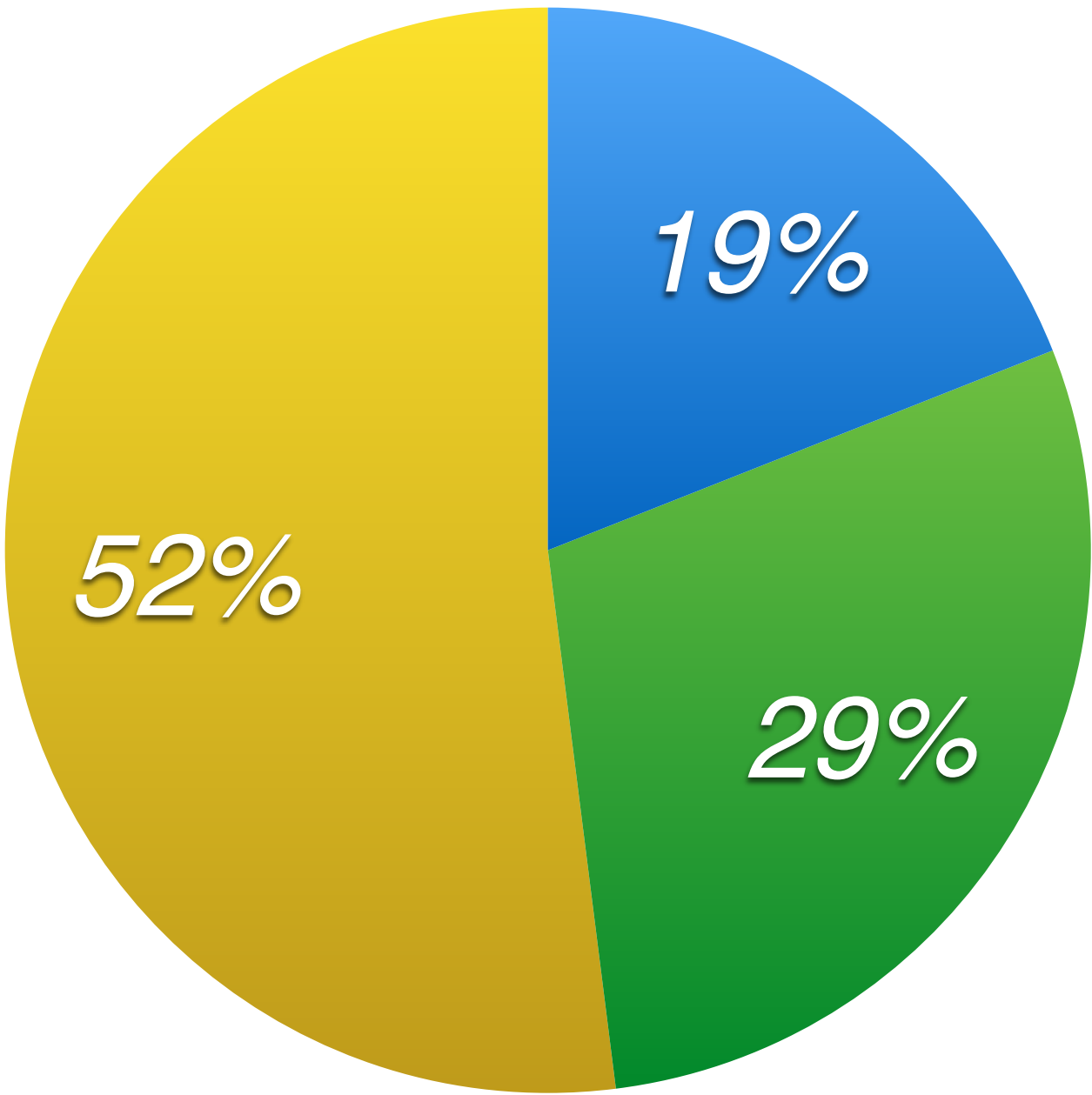
# 大宗物流案例-煤炭行业分析



“三西”，21.3 亿吨  
(占有率 50% 以上)

# 大宗物流案例-煤炭企业成本构成情况

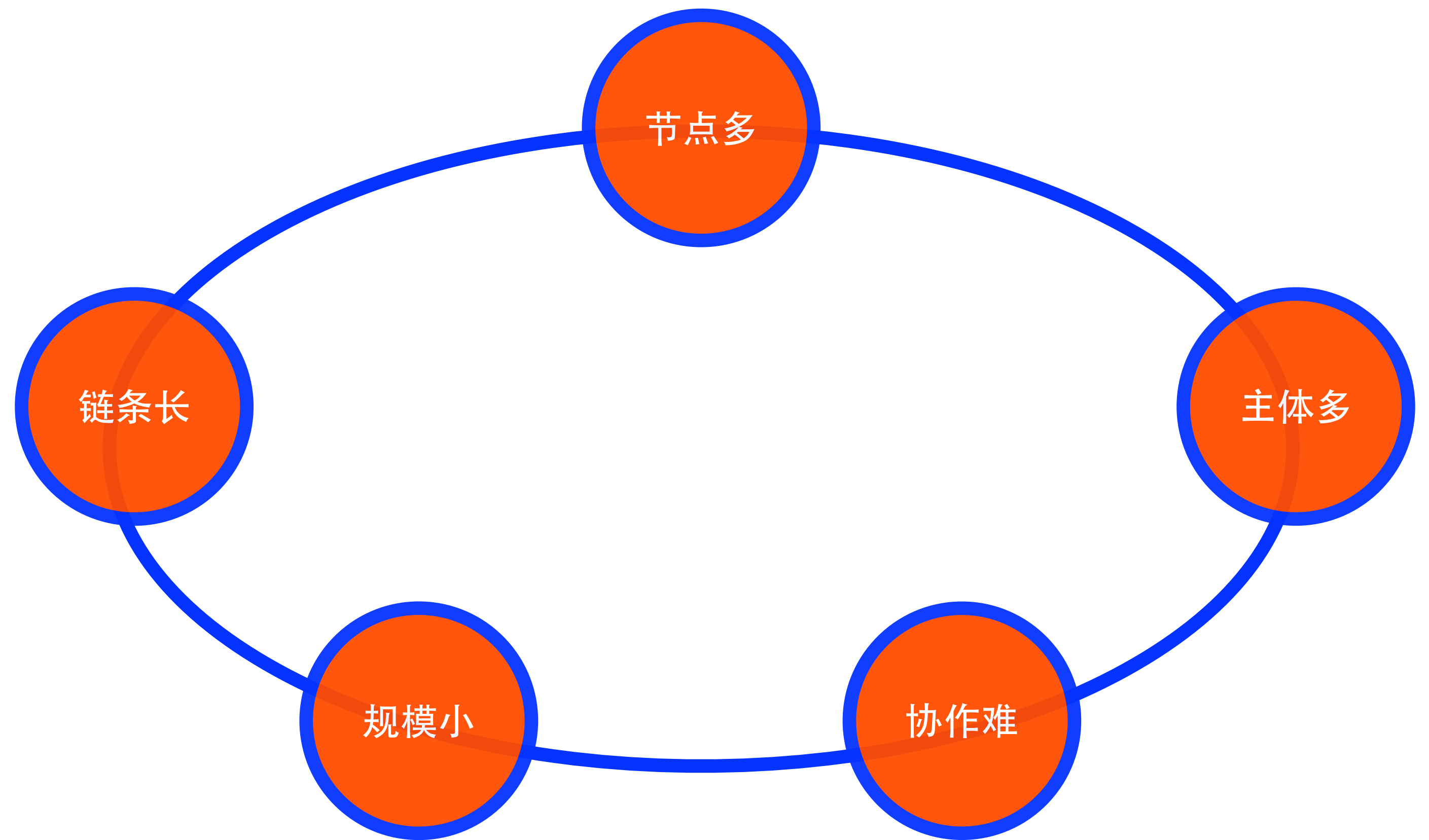
● 管理成本      ● 保管成本      ● 运输成本



全国煤炭物流市值 13200 亿元

“三西”地区物流市值 6860 亿元

# 大宗物流领域存在的问题



# 宝兑通发展现状



# 加液专用卡

唐山至内蒙银川加气站

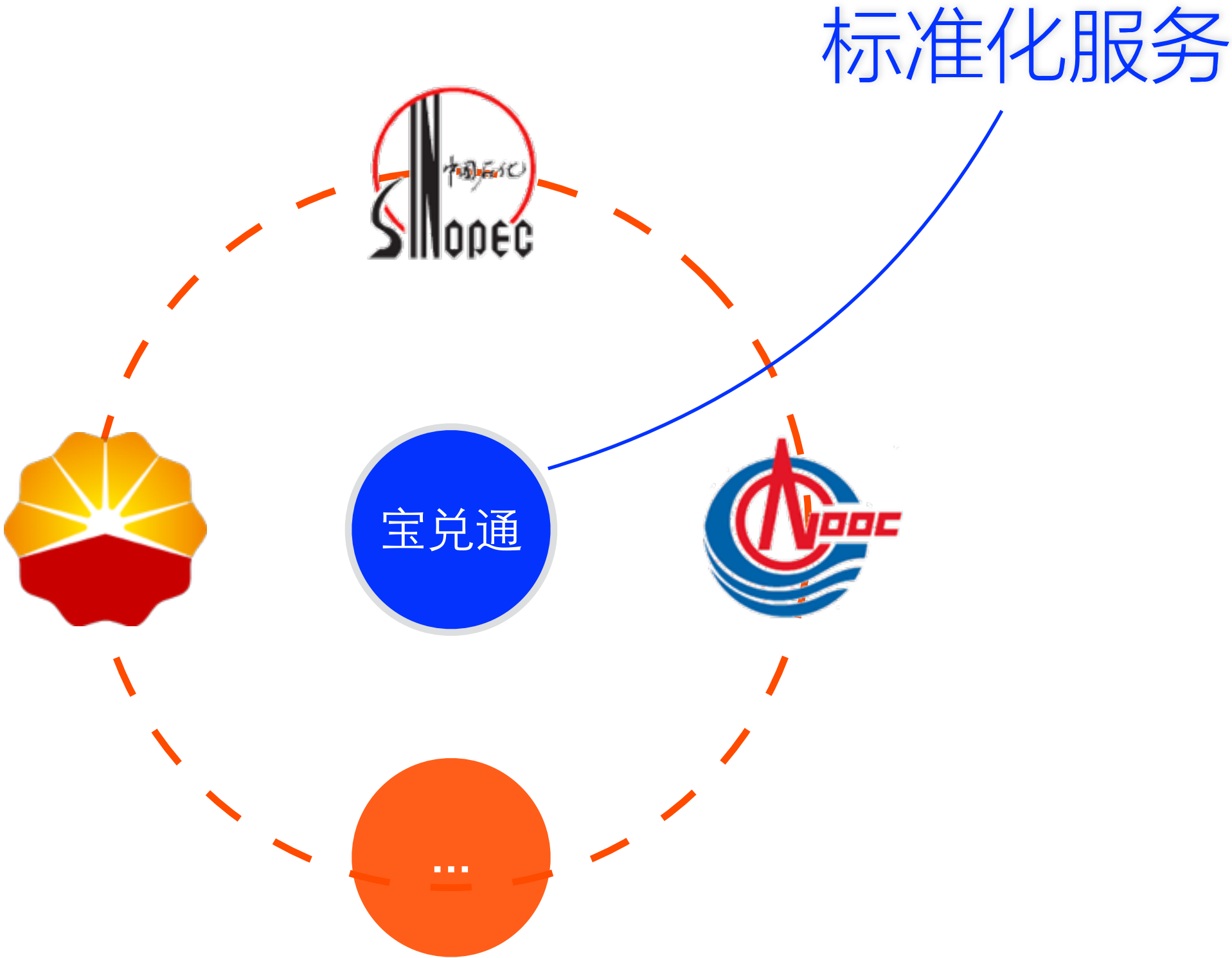


半年发卡量 20000 张 = 140000.00 利润  
(卡3元成本, 售价10元)

固定会员 2300 人 = 12000000.00 元沉淀资金  
不固定会员 = 4000000.00 元沉淀资金

半年时间仅西北线老客户，发卡2万余张，为公司已带来纯利润9万余元

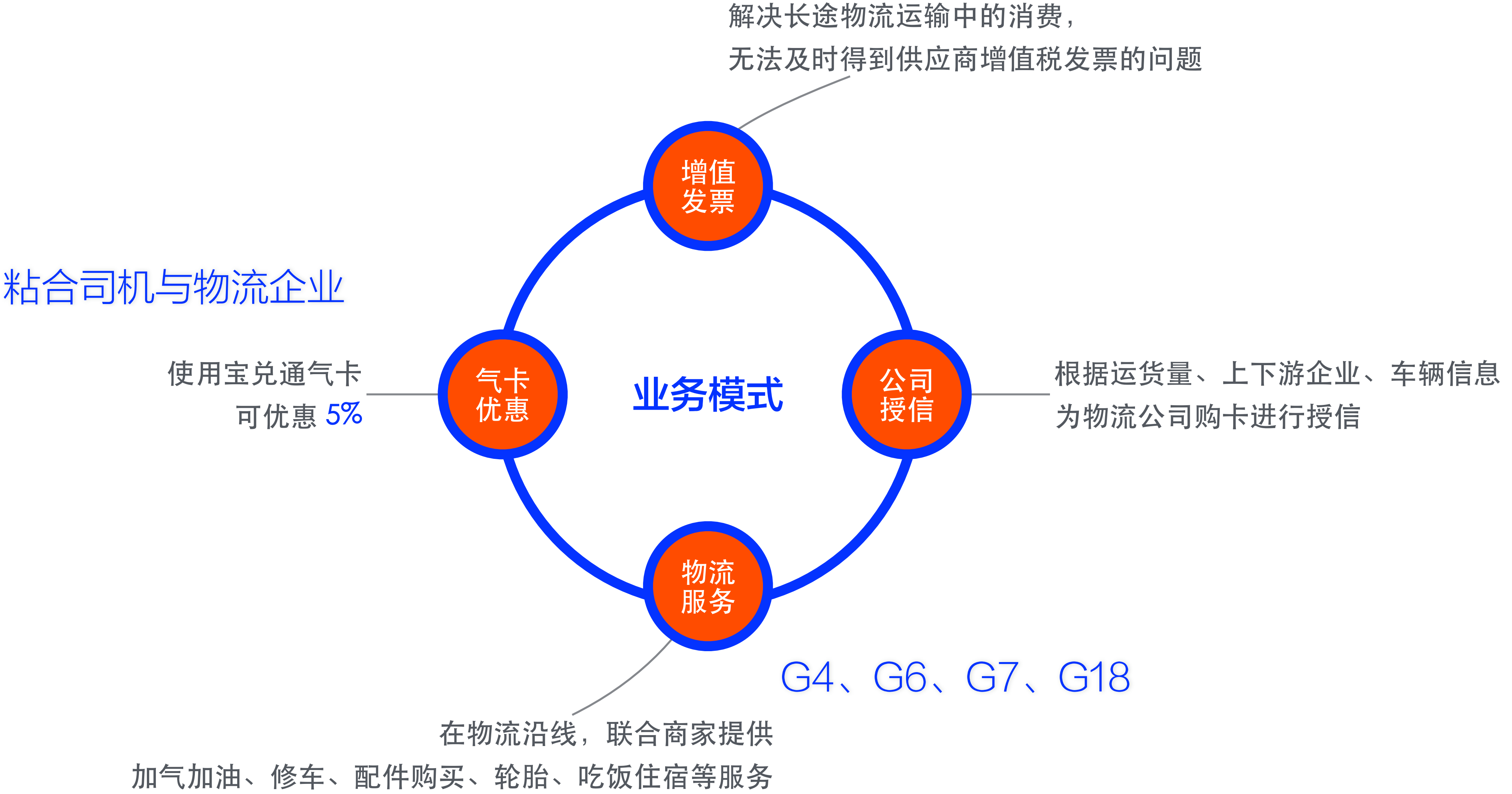
# 物流宝兑通一卡通标准服务



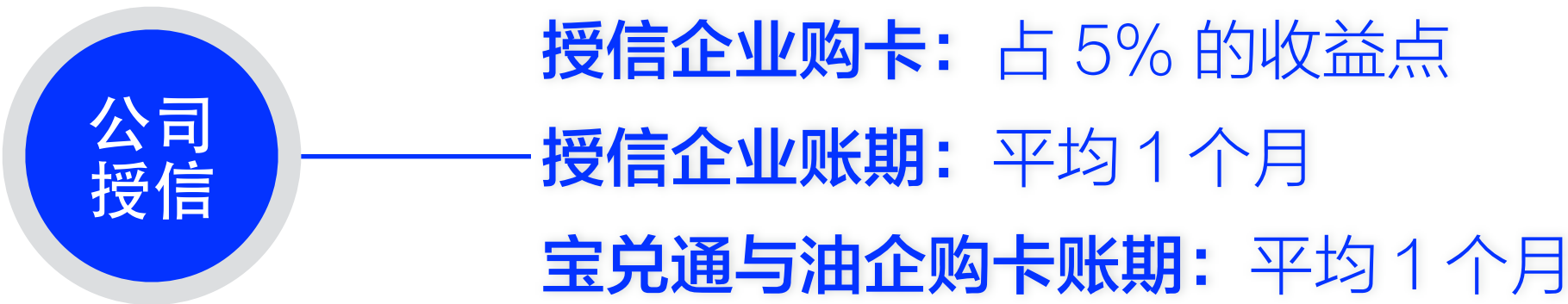
物流宝兑通是在遵化市兴运物流有限公司加气卡基础上，加以升级把加油站、汽车售后4S店、配件、轮胎、住宿、餐饮，甚至高速公路收费站、服务区等一切和物流有关的消费行业都作为我们的合作伙伴，做一种联盟管理，是资源一体化的概念。

现在的物流宝兑通，在中国西北沿线与很多有实体的LNG加液站合作；各个加液站安装我们公司给配置的设备，各个司机持物流宝兑通会员卡到各站消费时可以直接刷卡，在之前公司已给会员卡充值并提起收到了现金，最后到月底或双方约定的具体时间我们和加液站进行核算

# 物流宝兑通现阶段业务模式



# 物流宝兑通-业务收益



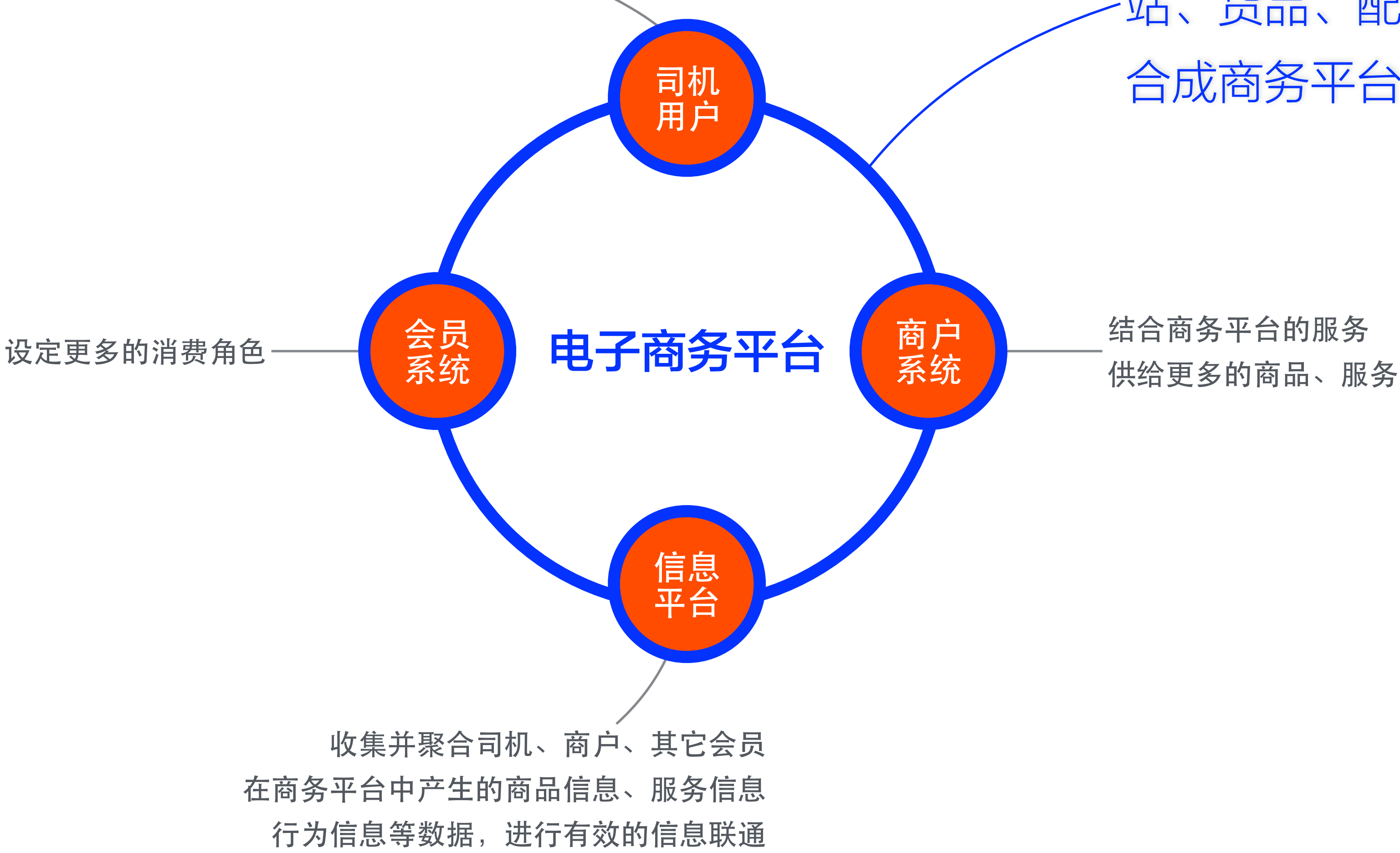
(资金沉垫后：宝兑通的卡收益全部让利，企业可以得到 8% 的优惠)



# 物流宝兑通电子商务平台

利用宝兑通 APP  
方便办卡、充值、消费、线上消费线下快捷的服务

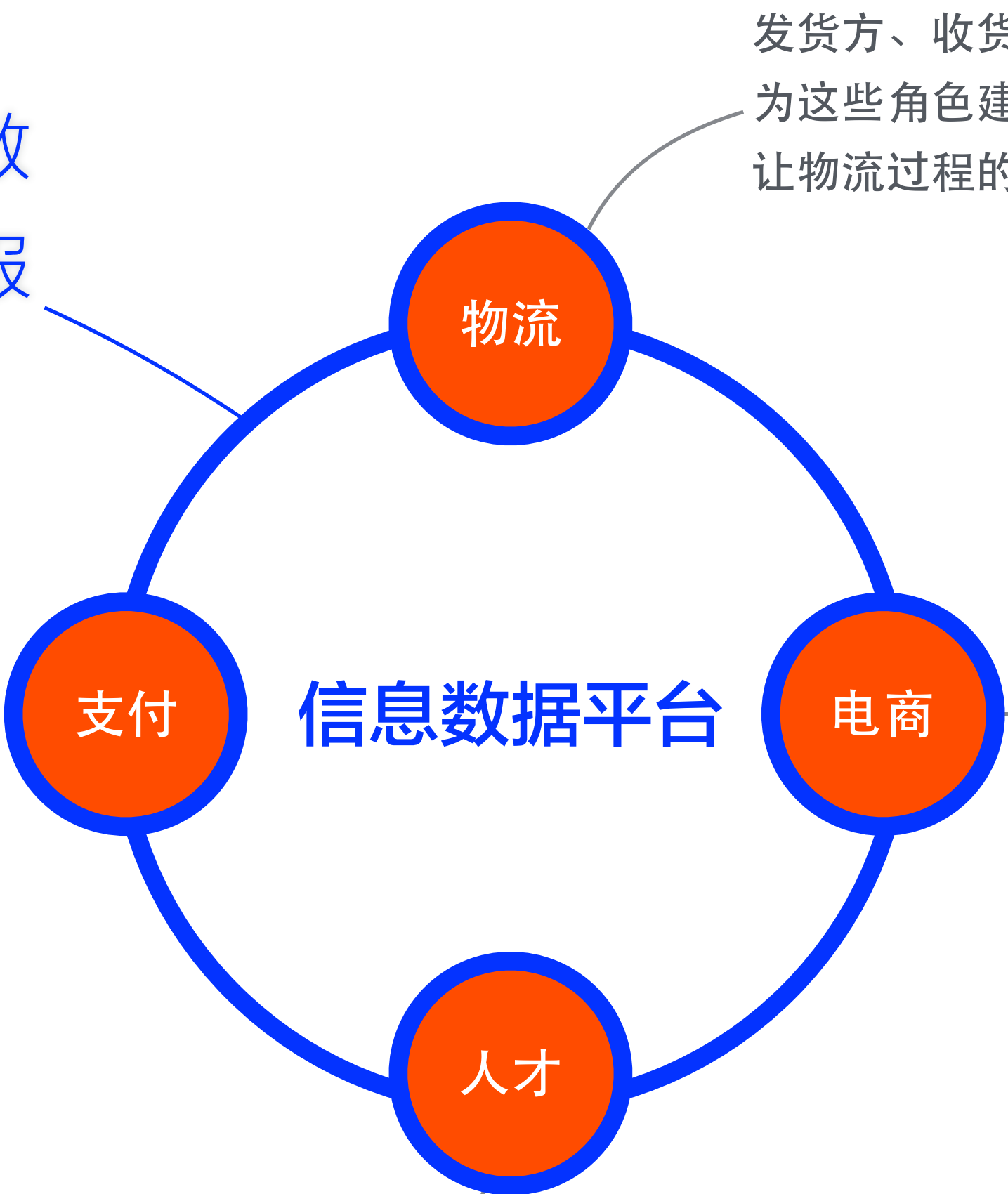
结合我们的渠道能力，将物流中的  
各项服务如：加液卡、会员卡、货  
站、货品、配件商家等商业资源聚  
合成商务平台



# 宝兑通信息数据平台

针对平台中的三个端（PC端、移动端、智能硬件端）利用行为分析系统，进行数据收集和分析，为用户提供精准的信息服务，为平台提供大数据业务基础

利用数据分析提供更好的支付体验  
以及信用支付服务



发货方、收货方、物流园、司机  
为这些角色建立起连通的信息平台  
让物流过程的各项信息即时透明

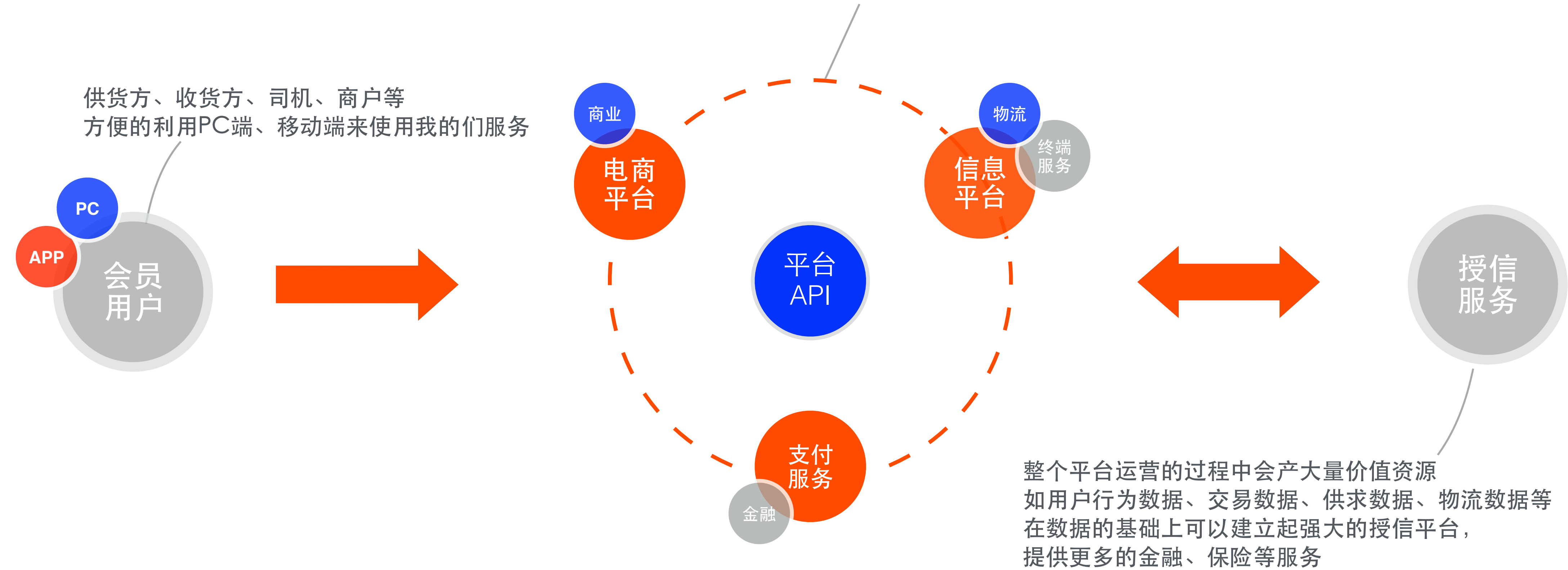
在电子商务平台中将用户的行为数据、商品的流通信息、广告信息等精准投放

收集并聚合司机、商户、会员的信息、  
精准匹配到物流企业中的人才供需中



# 宝兑通互联网平台一体化

会员可以方便的使用整体平台的服务，  
使供货方、收货方、及司机（物流方）很容易产生依赖  
最终只需要在平台上找货源、车源，使用平台的提供的个性化服务就可以了



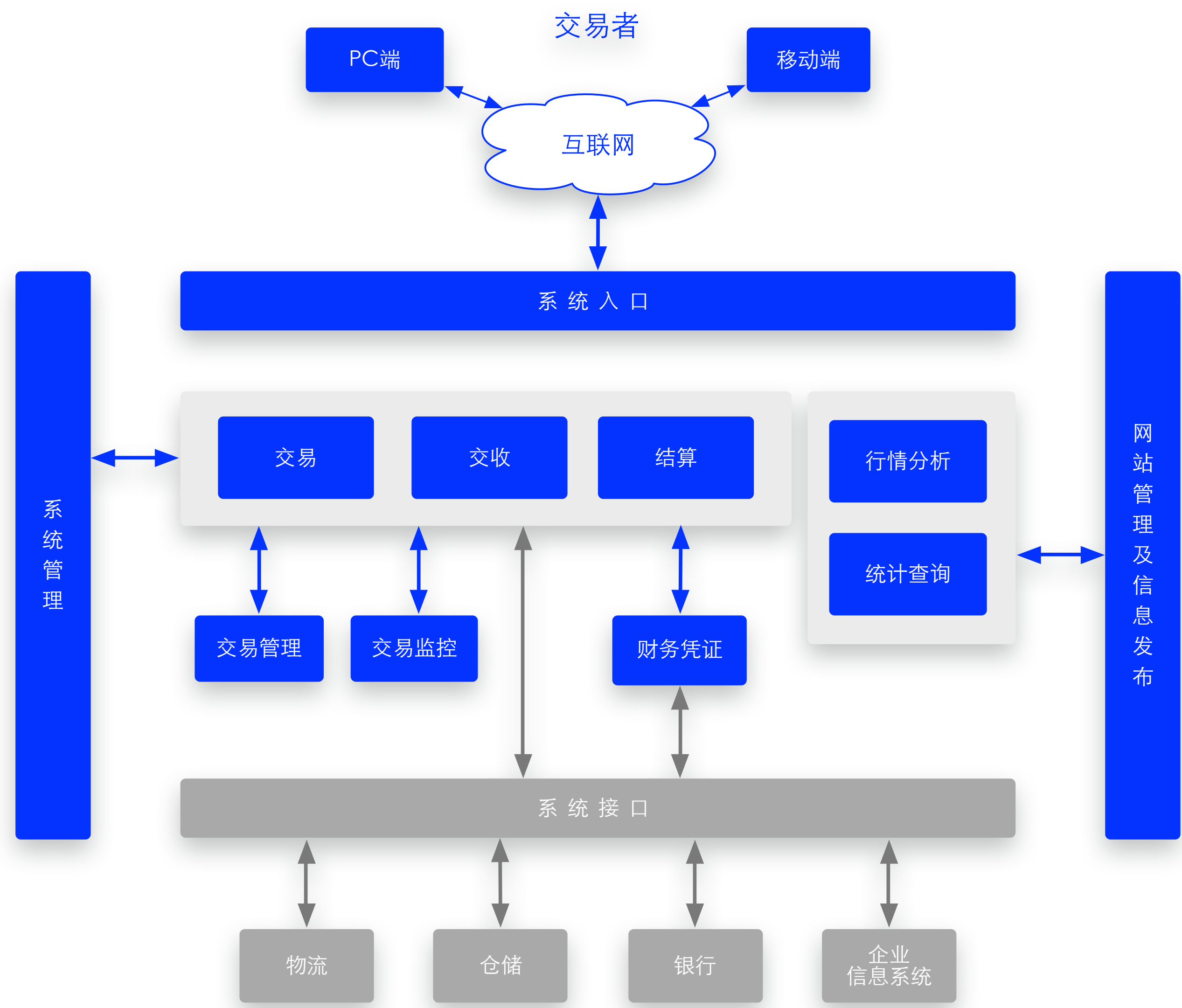
# 大宗物流业务平台设计

# 大宗电子交易中心平台模式



构建“一网、一中心、三配套、多终端”平台模式，使线下线上业务全面整合

# 大宗电子交易与物流集成化解决方案



谢谢！