五创物联大宗商品智能 服务平台



1、项目概述

五创物联围绕大宗商品(钢铁、有色金属、玻璃、煤炭、矿石、木材、能源化工、农副产品)等交易为导入口,整合产业链上生产商、贸易商、终端用户、金融机构、资金方、货主、仓储商、加工商、承运商、企业服务商等企业用户入住平台。

五创物联以互联、物联网技术为基础,采用B2B+O2O的操作模式,以大宗商品交易为基础,衍生出具有更高附加价值的金融服务、仓储监管加工服务、物流运输服务、信息资讯服务、企业孵化服务等,为用户提供全品类的专业的大宗商品一站式综合服务。

基于规模化的真实交易,形成大宗商品交易和服务的"价格"和"标准",形成现代化大宗商品供应链服务体系,引领大宗商品流通变革,从而打造一个全国领先共创、共享、共赢,跨界、跨境的生态型大宗商品智能综合产业链服务平台。

2-1、市场分析-大宗商品交易

钢铁

2015年,国内粗钢产量8.04亿吨,表观消费量为6.98亿吨,钢铁交易额达到3万亿元。

农副产品

2015 年全国农产品市场交易总额 达6.2万亿元。

能源化工

2015年化工行业实现**营业收入 3.10万亿元**。

有色金属

十种有色金属产量5155.8万吨,有色金属工业企业实现**主营业务收入5.25万亿元。**

五创大宗商品交易

市场总规模达24万亿元,若公司占总规模的1%,也将达到2400亿元



木材

2015年我国木材总产量达6832万立方米,进口原木数量为4500万立方米。交易额660亿元。

玻璃

2015年度累计产量达73863万重 量箱 , **交易总额约2.51万亿元。**

煤炭

2015 年全国煤炭产量为 37.5 亿吨, **交易额达到3万亿。**

铁矿石

2015年中国铁矿石年度产量13.8 亿吨。交易额约8300亿元。

2-2 市场分析-大宗商品服务

(1) 金融产业市场

金融机构的数量多,融资金额庞大。

小额贷款机构达到8910个,融资金额9412亿。

融资性担保机构达到7989个,融资金额2.34万亿。

商业保理机构达到2346个以上,融资金额500亿。

(4) 企业服务市场

相较于美国To C和To B企业 3:2的比率,中国市场20: 1的巨大差距让各类公司看到了商机。

随着国家"双创"氛围不断向好,全国企业级服务处于大爆发前夜,预计2020年市场规模上万亿。



五创物联服务平台



市场规模庞大,若公司只占总规模的1%,也将有百亿元的份额。



(2) 仓储加工市场

世界发达国家大宗商品的综合深加工 比已达50%以上,而我国大宗商品一 般的深加工比仅为10%~15%。加工企 业分散,加工产能过剩。

(3) 物流运输市场

我国社会物流总额高达220万亿元。

公路、铁路和民用航空网络呈逐渐延展之势,2008年到2015年,公路里程数增加了26%,民用航空线里程数增加了94.3%,铁路里程数增加了10.3%,内河航道里程数增加了2%。

3、 用户需求、问题和痛点

1.需求:供方快速实现商品销售,增加资金周转率,降低销售成本;需方采购价廉物美的商品,提高采购效率,节约采购成本。 2.问题痛点:交易环节多、询价繁琐、商品信息不真实有效、价格信息不对称、交易时间长,效率低、采购难、成本高。

- 1.用户需求: (1).需要掌握行业信息; (2).需要企业孵化、转型升级服务; (3).
- (2).需要企业孵化、转型升级服务; (3). 需要高效便捷服务渠道。
- 2.问题痛点: (1).行业信息收集难,经营风控难、决策难; (2). 企业需要服务内容多、专业知识性强、技术含量高,效率低、成本高、创业难。



- 1.需求:资金方需有安全优质的客户; 融资客户需有便捷实惠的资金。
- 2.问题痛点:资金方无准确风控评估、资金安全性无保障;需方融资环节产品不熟,融资难、融资贵。

- 1.需求:货主能快速高效找到价廉物美的承运商;承运商能快速 高效承接运单,减少空载率。
- 2.问题痛点:货主找车难、效率低、货物安全性无保障;承运商接单难,空载率高、驾驶员工难监管。

- 1.需求:仓储加工厂需有大量仓储加工业务满足产能,降低生产、销售成本;需方客户需要快速灵活、多元化、优惠的加工服务。
- 2.问题痛点:仓储加工厂无快速高效的接单渠道、接业务难,加工能力服务单一、服务难。需方客户得不到及时高效的加工服务、体验感差,环节多、询价繁琐,信息不对称、成本高。

4、产品与服务

平台整合大量需方,海量真实有效资源以商品商城、竞价竞拍、 专卖场、买铺料等交易模式形成一站式的高效采购平台,轻松破解信息不真实、效率低、采购难,信息不对称、成本高等痛点; 有效提升企业竞争力。

- 1.信息资讯:免费为用户提供大宗商品市场行情、厂家调价、库存统计、期货讯息等信息资讯,破解了用户收集信息难、风控难、决策难等痛点。衍生广告、咨询、培训等服务及大数据服务。
- 2.企业孵化服务: (整合+自营)平台提供创业指导、开办公司、项目申报、人力法务、企业营销等服务,破解效率低、成本高、创业难。

交易 平台

五创物联 五大 服务体系 金融服务

提供<mark>质押融资、票据服务、用户授信等服务</mark>,解决融资难、融资贵的痛点,为资金需方提供优质资方;通过对用户商流、物流、资金流、信息流的准确掌控破解资金不安全的痛点,为资方提供优质的客户。衍生增值服务:信用体系咨询、投融资服务、人才技术等。

交易平台带来了海量的货物运输需求,为承运商提供高效、便捷、省心、省钱一键接单服务;平台整合了海量的多种运能、承运商,为货主提供专业、高效、便捷、省心、省钱、个性化的一键式下单服务。平台通过智能可视系统为货主、承运商提供安全有效监管服务。衍生增值服务:办公商铺、停车服务、保险服务、油料服务、维修保养。

物流运输

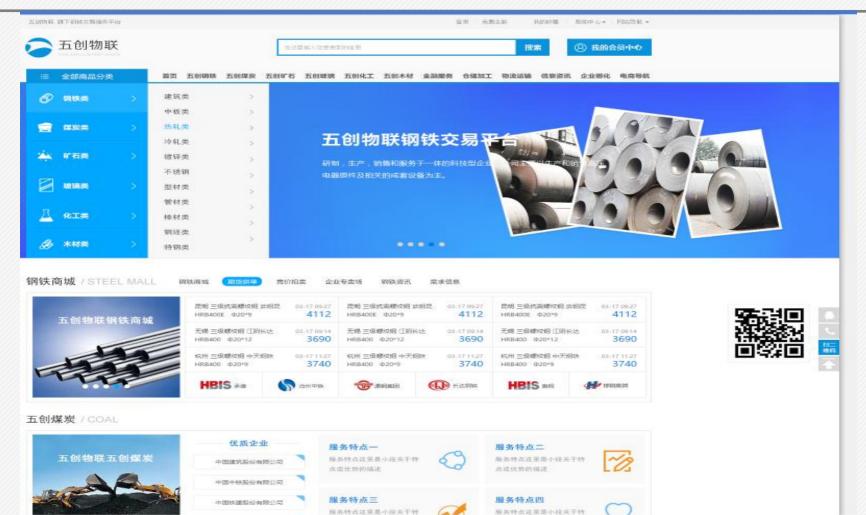
企业.

服务

仓储加工

交易平台带来了海量的加工需求业务,为仓储加工企业提供高效、快捷、低成本的接单渠道;平台整合了海量、多元化的加工服务,为需方客户提供高效、便捷、智能、可视化、低成本的全方位的服务和服务商。衍生增值服务:商品安全监管、设备维修保养、人才技术等。

4.2 部分产品与服务~网站首页



4.3 部分产品与服务~钢铁网站首页



钢铁商城 / STEEL MALL





期货拼单 / FUTURES

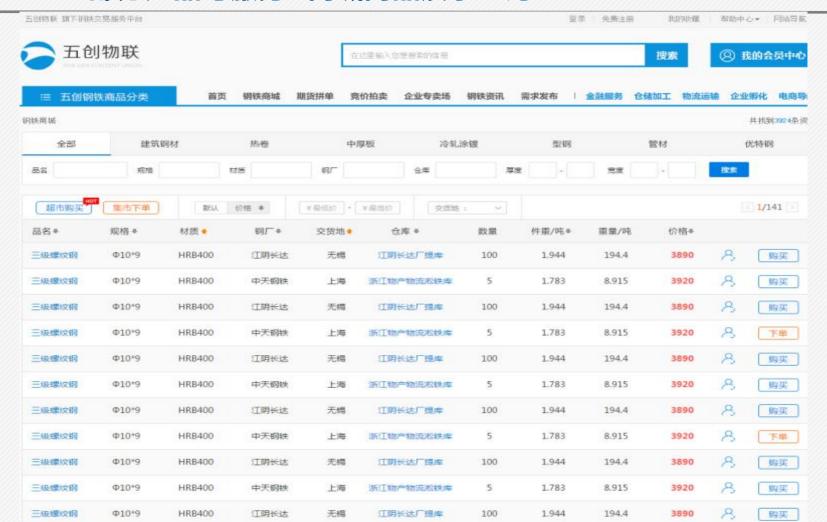


竞价拍卖 / BIDDING

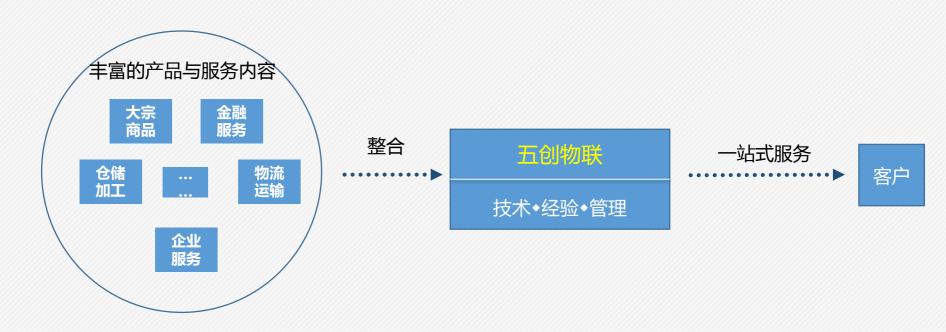
(

(C) - III

4.4 部分产品与服务~商城商品展示查询



4.5 产品与服务运营



5.1 团队介绍

经营团队

公司创始团队和核心高管由在大宗商品和电子商务行业内具有**10**年以上专业管理经验的精英组成。

- 1、具有丰富的行业经营管理经验和强大的社会关系资源;
- 2、团队拥有超过10万家的精准行业客户资源;
- 3、核心高管拥有多次创业经历,并在知名的大宗商品交易平台积累了 丰富的企业实战经验。

5.2 团队核心成员

五创物联



谭军 CEO 创始人

20年管理工作经验和创业经验,8年钢铁贸易、仓储加工、物流运输运营管理经验,在知名行业电商平台XX网、XXXX大宗商品网等拥有丰富的实战经历,曾创立过3家公司。

2005年,成立上海鑫舟钰公司,任总经理,年销售额2亿。

2010年,创立上海鑫欣海公司,任董事长,年销售5亿。

2015年,任上海XXX知名大宗商品电子商务公司终端事业部运营经理。

2016年, 任四川成都XXX大型大宗商品电子商务公司副总经理。

2016年11月,成立四川五创物联科技有限公司董事长。



王启胜 CSO 首席战略官

16年运营管理工作经验,14年互联网行业工作经验。

2001年起,在乐百氏、武汉今晨、中企动力集团等知名企业从事过各级经营管理工作。

2010年, 创立成都航才科技公司担任总经理。

目前为四川省电子商务专家委员会成员、成都市中小企业服务联盟优秀电商专家、成都科技创业导师,为多家电商平台顾问。



刘强 钢铁项目COO 负责钢铁产品运营

20年行业销售、生产、管理工作经验。

3年氮肥销售管理经验(期间任销售科长)。

4年钢铁仓储加工物流经验(上海宝铁加工厂任主管)。

13年钢铁销售运营管理经验(期间任上海亨亚公司副总,上海植泰实业法人、总经理,上海鑫欣海实业副总)。



寇寒梅 CAO CHO 负责行政人事

18年生产、销售、管理工作经验。

1999年在日资企业深圳佳盼汽车零部件制品厂从事设计、生产管理工作(任生产主管)。

2009年在成都兴新凯瑞、时代凯瑞从事行政人事管理、重型汽车销售及售后服务管理工作。



Juns 有色金属COO 负责有色金属产品运营

21年市场拓展、运营管理工作经验。

1995年四川华严影视、四川南方广告公司从事广告影视市场拓展、运营管理工作(任市场、运营经理)。

2000年创立势能工作室,负责团队全面运营管理。

2006年上海宝辉钢材公司负责销售管理、市场拓展(任销售经理)。

2010年四川莱特新材料公司负责铜铝运营销售管理(任运营总监)。

2014年至今上海xx实业公司负责有色金属运营管理(任副总经理)。



ZGQ 玻璃项目COO 负责玻璃产品运营

16年销售、生产、管理运营工作经验。

2000年在成都中药材公司负责销售市场拓展(任销售代表)。

2003年在自贡江阳磁材公司负责销售市场拓展(任华东区市场总监)。

2007年在台玻集团成都玻璃厂负责销售市场拓展(任销售经理)。

2009年在成都亮生玻璃负责市场拓展、销售运营管理。(任运营总监)。

2016年至今在(XX玻璃网)XXX电商公司(任西南运营总监)。

YJB 仓储加工COO 负责仓储加工市场运营

共22年钢铁销售、生产、管理工作经验。

1999年在上海颖峰钢铁加工厂从事生产、管理工作(期间任车间主管)。 2004年在上海宝铁公司从事钢铁仓储加工生产运营管理工作(任生产调

度经理)。

2008年上海英信加工公司从事生产、运营管理工作(任生产厂长)。 2014年上海XXX加工公司从事生产、销售管理工作(任生产厂长、销售 经理)。



JSX CTO 技术负责

8年IT架构和资深团队管理经验。

麦子学院Android工程师、新疆熙菱java工程师、新疆-丝路网技术研发、支持,成都微众技术研发。

6、战略规划



战略启航期

2017-2018年

- 成为全国知名大宗商品智能物联综合服务平台,1.0版本已上线;
- 各个模块核心产品基础体系的构建;
- 引入优质战略合作伙伴;
- 在重点区域开展高强度、大面积的口碑和品牌建设工作。
- 年交易额50~100亿元。目前已经有盈利。

02

战略扩展期

2019-2020年

- 成为全国著名大宗商品智能物联综合服务平台;
- 完善平台产品与服务,开发多元化业务;
- 扩大产品与品牌推广力度,迅速提升品牌知名度。
- 年交易额200~300亿元。



战略腾飞期

2021年及以后

- 成为全国领先大宗商品智能物联综合服务平台, IPO成功上市;
- 巩固公司行业地位;
- 适度对前瞻性技术进行前期开发,拓展公司未来业 务空间。
- 年交易额500亿元以上。

7、融资方案

股权融资

方案1:3000万元,出让股权20%。

方案2:1500万元,出让股权10%+1500万元

流动资金(用10%股权担保)。



资金主要用于网站平台建设和优化 升级、团队建设、办公费、市场推 广、流动资金等。

- 1.基础研发团队......20%
- 2.市场拓展......40%
- 3.团队建设......30%
- 4.基础网络设立.....10%

- 1、股权回购;
- 2、持续经营获利;
- 3、股权转让;
- 4、新三板挂牌或公开上市。

五创物联

——中国领先的大宗商品交易服务平台

THANKS!

