

公司

商业计划书

# 项目亮点

---

- 以全国首款4G功能可嵌入ETC模块的DVR产品切入万亿级智能交通市场。
- TOP1自主研发ETC+核心技术的高科技公司，通过交通部路网中心ITS中心认证。
- 产品已经落地，2017年与某上市公司及某电商签订70万台以上的销售订单。
- 国内三大运营商4G网络“跑马圈地”物联网，ETC+产品是最佳入口。
- 团队多年技术积累，众多曾效力于华为、中兴通讯、金溢等上市公司的优秀人才加盟。

# 市场规模（到2018年）

## ➤ “十二五”时期

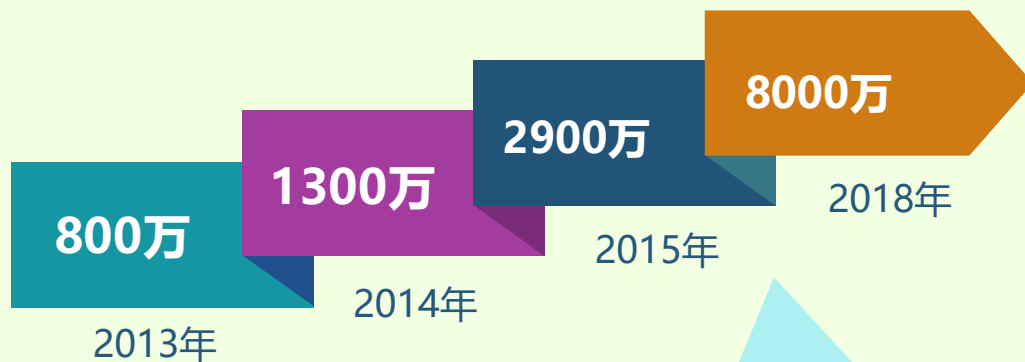
- 全国高速公路ETC平均覆盖率达到60%
- ETC车道数达到6000条以上
- ETC用户量超过500万个

## ➤ “十三五”时期

- 全国高速公路ETC平均覆盖率达到85%
- 实现全国高速公路ETC联网运行
- ETC用户量超过8000万个

## ➤ 国家趋势导向

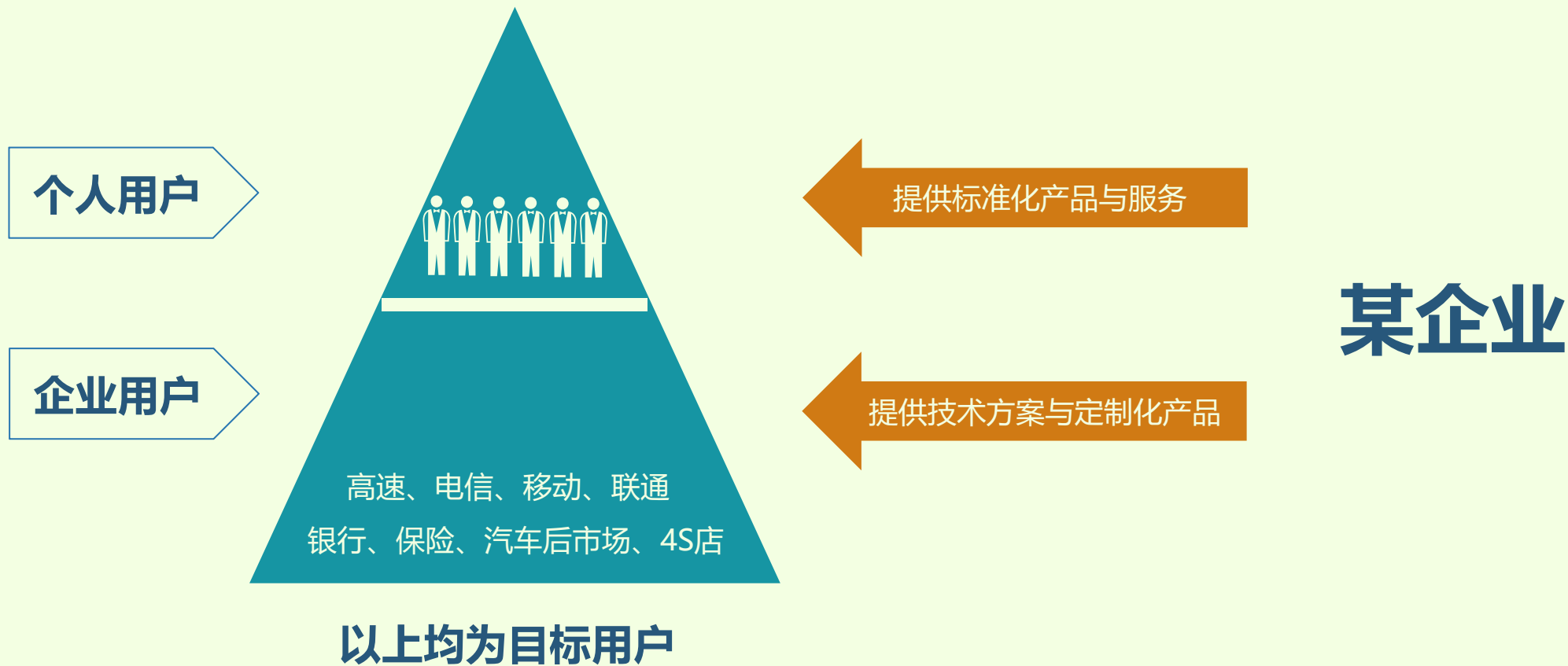
- 交通部和发改委等相应的政府主管部门，给予了ETC很多的产业发展政策
- 2016年4月份交通运输部《交通运输信息化“十三五”发展规划》中明确指出支持
- 2016年7月份国家发展改革委和交通运输部也发布了《推进“互联网+”便捷交通 促进智能交通发展的实施方案》
- 2016年9月份交通运输部的新闻发布会上也谈到ETC产业链发展的问题，探索ETC在城市停车等领域的应用



**截止目前，全国ETC用户约5000万个，根据ETC设备制造行业内部数据，传统ETC硬件内置电池寿命约为3年，可以预见未来3年传统硬件更新市场巨大！！**

# 我们的目标用户

---



# 产品特点

---

传统ETC硬件市场

某些企业

功能单一、外观简陋  
使用场景单一、利润空间低

创新ETC+硬件市场

某企业

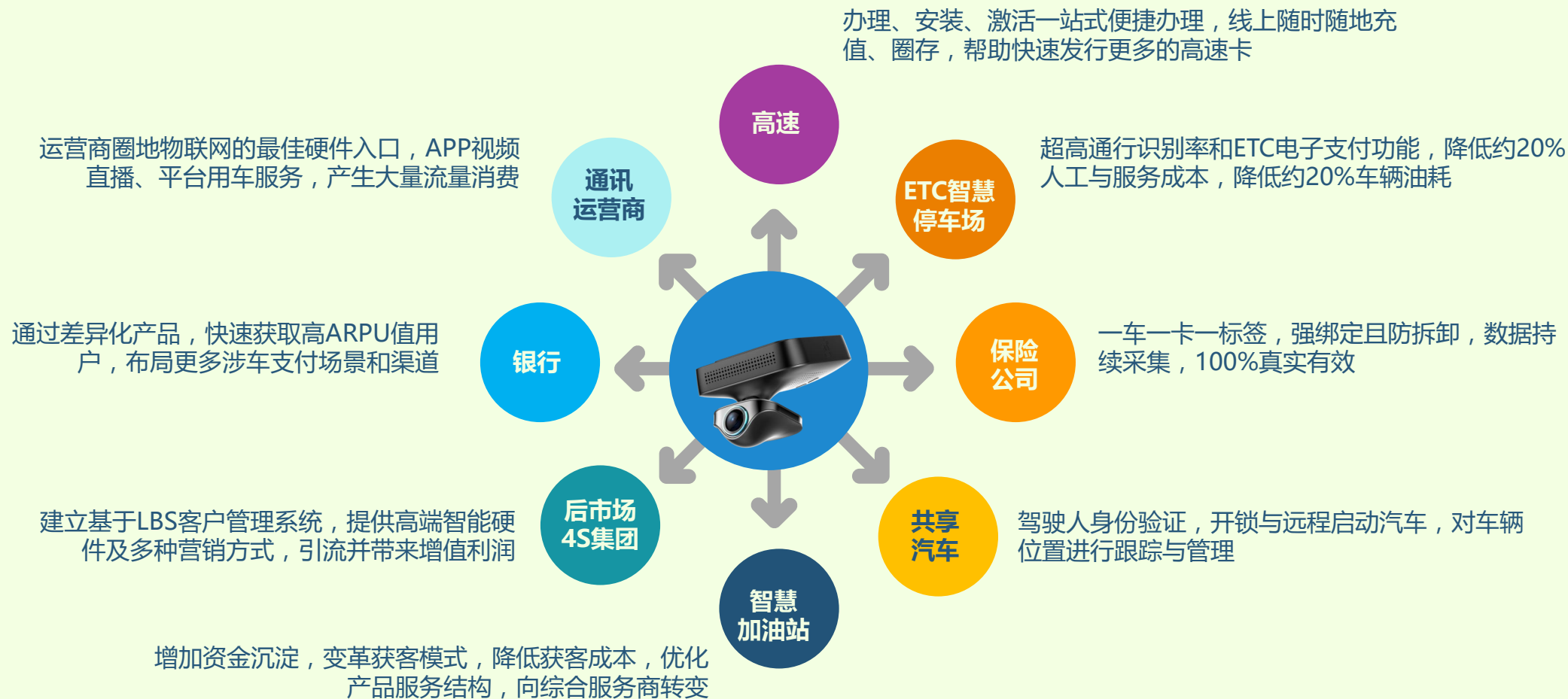
功能：ETC+4G+GPS+DVR  
外观：高颜值 高科技  
场景：车主全程用车场景  
平台：硬件绑定APP活跃用户  
利润：产品价值大 利润空间大

# 我们的产品解决方案

在传统OBU的技术基础上，推出全国首款4G功能可嵌入ETC模块的DVR产品，及软硬云一体的解决方案。



# 我们的渠道解决方案



# 我们的核心竞争力

---

## 技术壁垒：自主研发软硬件技术

### ➤ 行业属性强

行业封闭性较强，全国仅7、8家

### ➤ 多年技术积累

团队多年项目经验积累，两年钻研市场，创新融合，把技术产品化

### ➤ 多项知识产权

申请19项软著权，1项专利，通过SRRC认证、BOB认证、CTK认证。

### ➤ 多次荣获智慧交通领域奖项

2016年度广东省交通运输信息化十佳服务商、“智能交通杯”优秀解决方案奖、2017ITS交博会金狮奖、2017中国车联网十大创新产品等

## 市场壁垒：准入门槛高、用户黏性高

### ➤ 所有硬件需通过交通部认证

产品通过交通部路网中心ITS中心认证，是全国唯一拥有ETC发行权的民营企业

### ➤ 绑定用户

一车一卡一标签，一个硬件绑定一个APP活跃用户，用户平台使用频率高，车辆识别率100%，数据采集持续性99%以上

### ➤ 正式落地运营

全国唯一一家产品落地、运营全面启动的公司

### ➤ 高颜值高性价比产品快速占领市场

通过全国通讯运营商渠道、汽车后市场渠道、线上电商渠道快速打开市场，已签约订单超过70万台



# 项目愿景



- 硬件上车：将ETC+产品推向全国市场
- 服务上手机：不断优化完善APP服务平台
- 在ETC+市场占领绝对领先的市场优势
- 成为全国核心的ETC+技术与服务提供商，占领65%市场份额
- 以ETC为媒，平台运营，构建APP全方位车主用车服务生态圈：汽车后市场服务/汽车金融/车险
- 在ETC+市场占领全国最大的份额
- 以软硬云一体构建公司核心竞争力
- 准备登录资本市场

# 项目进程



# 我们的团队

---



CEO：邹东文

西北大学MBA  
20年汽车后市场任职  
拥有丰富的产品开发  
及管理经验



CMO：赵毅龙

湖北省经济学院  
主导中国电信成翼行项目  
国内首批UBI中国平安项目  
曾任成为集团智能交通  
华中大区总经理



COO：罗伟伟

华中农业大学计算机专业  
10年汽车电子品牌营销经验  
曾任上市汽车电子企业  
好帮手科技运营副总



CTO：邹建生

毕业于河北科技大学  
主导车联网OBD管理平台  
车联宝、车友互联等移动APP  
曾任凯立德高级产品经理



CPO：余平

毕业于武汉大学  
10年以上DVR研发经验  
丰富的产品行业资源  
曾任安尼泰科副总经理

# 财务预测

右表说明：

公司收入主要来自于硬件收入，以2017年为例，根据现有订单70万台以上，2017年下半年可实现销售35万台，每台平均300元售价，那么当年收入为1.05亿元，2018年预计新增订单85万台，随着与电信运营商的深入合作2019年预计可新增订单170万台。

公司营收分析与收益预期（2017年-2019年）				
项目	单位	2017年	2018年	2019年
销售数量	万台	35	110	170
销售价格	元	300	290	280
销售收入小计	万元	10500	31900	47600

- 2014年及前二年为传统车载产品。
- 2015-2016年转型升级，组建研发团队，投入开发新一代智能车载产品，因产品未成形，当年销售业绩无法体现。
- 2017年自主产品研发落地，2018年以后平台收入将逐年增长，公司正在由产品型、项目型公司向平台型、产业生态型升级。

# 融资计划

---

## 公司估值

参考前述预计销售收入、平台流量以及利润情况，结合目前市场单个车主用户获取成本约 300元，暂定公司估值人民币3.0亿元。

## 融资规模

本轮属于A轮融资，公司拟按3.0亿元人民币估值转让10%股份，融资3000 万元人民币。

# 融资用途

---

## 生产

已有客户的订单生产周期约为30天，投产需要前期垫资，预计需要资金1600万元。

## 研发

公司拟与中国科学开发院建立合作关系，目前，双方在探讨成立“智慧交通实验室”以及到地方上落地“智慧交通大数据平台”。希望通过产学研方面的合作，能够制订ETC+产品的行业标准，此举需要公司前期投入一定的研发经费，但一旦标准形成，后期产出相当可观。

## 市场拓展

公司与电信运营商的合作将在近期开始。基于电信运营商客户群数量庞大，若合作顺利，电信每年订单增长量保守估计将在100万台左右。

公司正与多家省份的高速运营机构积极沟通寻求建立合作关系。借此进一步巩固公司ETC智能产品的先发优势，扩大销售规模 and 影响，加速核心省市的战略布局。

# 资金效益预测

---

**生产资金到位后，未来12个月按已签订销售合同+可预见市场需求估计如下：**

预计产品销售数量：70-100万台

预计产品销售收入：2.1亿元-3亿元

预计产品销售利润：5000-7500万元

预计净利润：2000-3000万元

# 退出渠道

---

公司根据后续经营需要会有B轮融资计划，A轮融资投资者可以在B轮融资时通过转让股权退出。

公司在时机成熟时会寻求资本市场并购或IPO上市，A轮融资投资者可在适当时机出售股份。



# 附录 已签合作协议的资源

