

西航石化 — 企业用油预约配送平台

降低用油成本，提升管理效率！



目录

01. 国内加油业务背景

02. 公司及模式介绍

03. 团队介绍

04. 融资计划

国内加油业务背景

加油市场概况



1.国内加油业务背景

1.1 加油市场概况

01

加油站：

加油站作为销售终端，毛利高达30%~45%，其中企业用油量每年超过2万亿

02

加油卡型企业：

通过中石化/中石油加油卡加油，优惠少，有发票，通用性好。

03

定点加油型企业：

在某个加油站加油，优惠力度大，有发票，绕路，耽误时间。

04

自有加油站型企业：

公司内部有加油站，底价加油，有发票，加油方便，审批难。

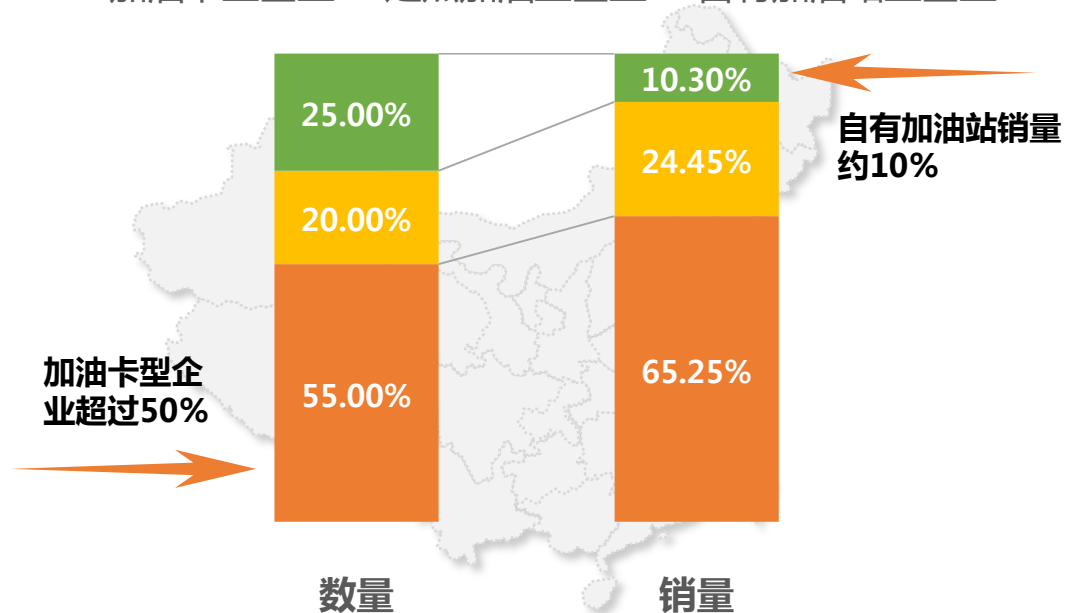
05

各大炼油厂：

放开原油进口权，产能过剩率超过30%，开工折损率接近15%。

中国企业加油市场规模

■ 加油卡型企业 ■ 定点加油型企业 ■ 自有加油站型企业



数据来源：卓创资讯

1.国内加油业务背景

1.2 加油市场谁最爽



01

· 产能过剩

02

· 销售渠道单一

03

· 中石油/中石化直营炼油厂成本高，价格没有优势。

01

· 过度依赖地理位置，位置决定一切

02

· 毛利可达35%~42%，经营成本高

03

· 对炼油厂有绝对的议价权

01

· 采油价格高，油品质量不好把控

02

· 开发票手续繁琐，开票时间长

03

· 加油绕路，费时间

04

· 加油管理成本高，效率低



目录

01. 国内加油业务背景

02. 公司及模式介绍

03. 团队介绍

04. 融资计划

2.公司及模式介绍

2.1 公司概况



路石科技（北京）有限公司

BAT团队背景，深耕互联网加油多年

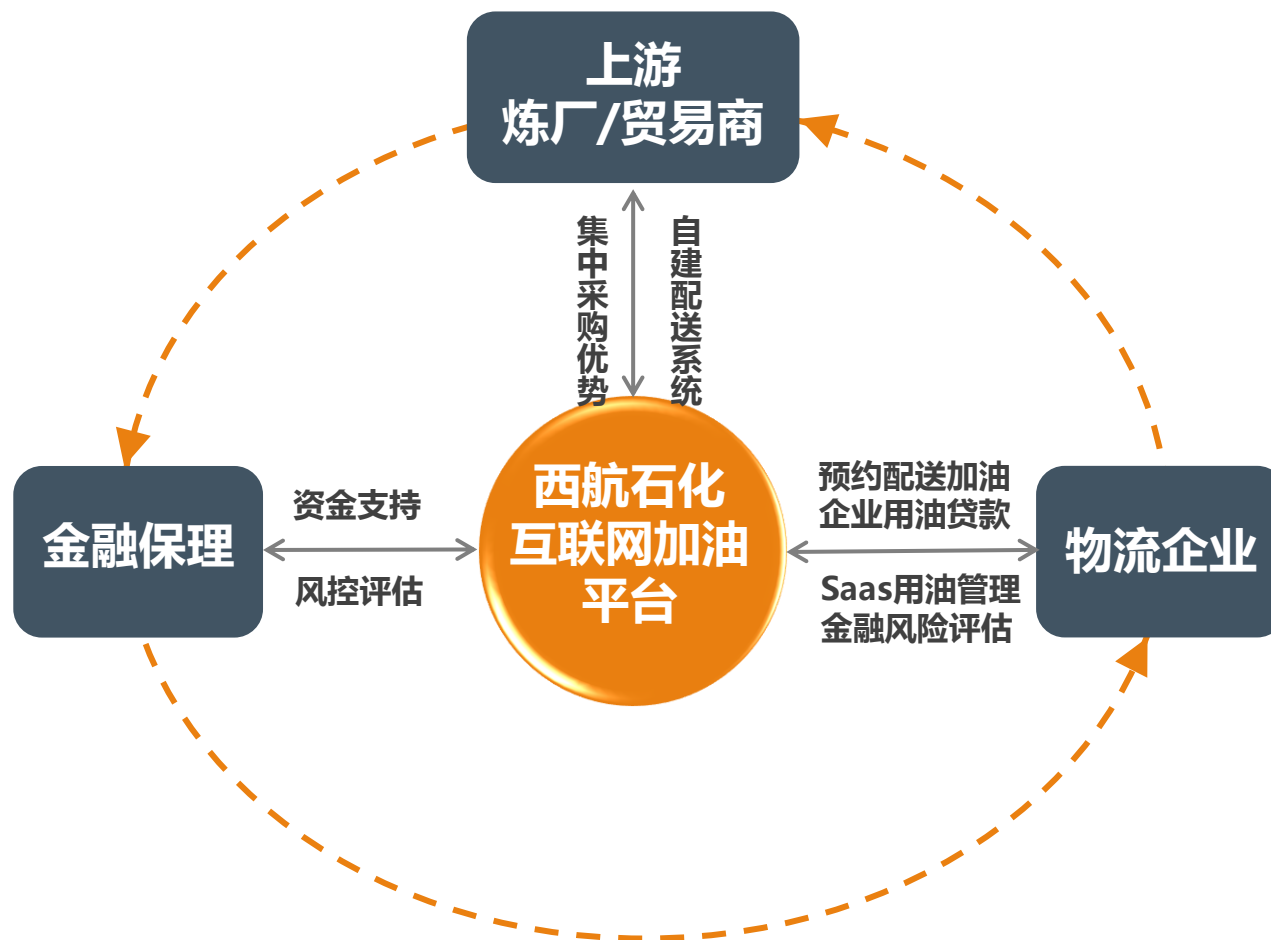
路石科技（北京）有限公司【RoadStone (Beijing) Technology Co., Ltd.】是专注于企业用油预约配送服务的平台型互联网企业，专为物流企业、大型车队提供成品油配送及油品金融服务，为企业降低用油成本，节省加油时间，提升用油管理效率，同时为企业提供短期油品金融服务。

西航石化（XiHang Petrification）系路石科技全资子公司，具备成品油经营等各项资质，该公司主要职能为油品贸易、签约管理、发票开具、资金出入账等。



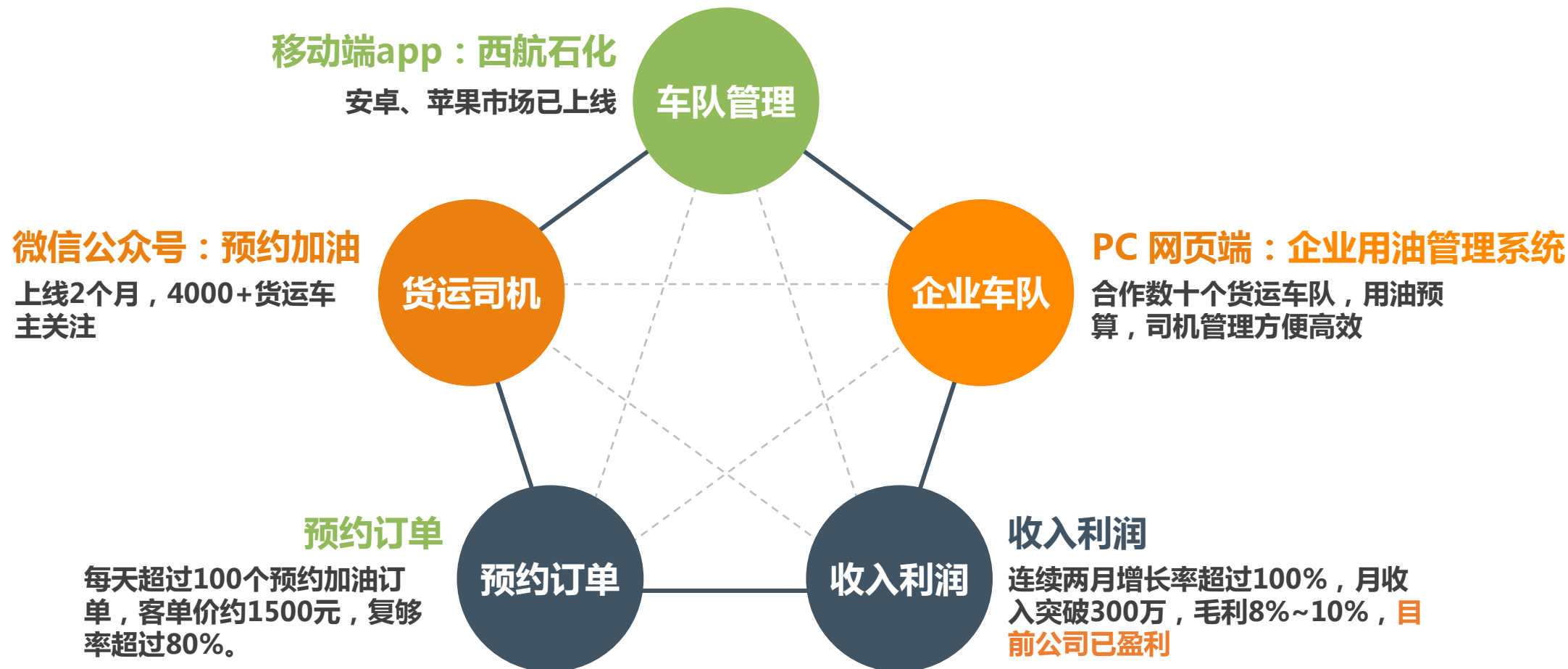
2.公司及模式介绍

2.2 商业模式



2.公司及模式介绍

2.3 产品形态及当前成果



2.公司及模式介绍

2.4 西航石化流动加油站和撬装加油站





目录

01. 国内加油业务背景

02. 公司及模式介绍

03. 团队介绍

04. 融资计划

3.团队介绍

团队风采展示

豪华团队阵容，油帮帮成功退出

徐铮
创始人

腾讯总监
手机QQ
创业一次
成功退出

2009-2015任腾讯总监，负责过的产品有手机QQ，QQ空间

2015-2017创办油帮，月流水3000万，被石油公司并购，天使轮2年5倍收益，A轮16个月2.5倍收益

2005年毕业于西安电子科技大学计算机系

李天畅
联合创始人

腾讯7年
开发总监
创业一次
成功退出

2003-2015先后就职于金山网络和腾讯，原腾讯技术总监，曾主导开发过金山词霸、qq浏览器、QROM的产品

2015-2017油帮帮联合创始人，被石油公司并购成功退出

2003年毕业于西北农林计算机系

马久红
联合创始人

物流20年
德邦经理
千方总监

1996加入物流行业，从事过仓储、调度、配送等多个链条模块管理工作，有大量的物流资源

2010-2016先后就职于德邦、千方物流，负责多项管理工作



目录

01. 国内加油业务背景

02. 公司及模式介绍

03. 团队介绍

04. 融资计划

3.融资计划

融资计划及用途

本轮计划融资1000万人民币



¥ 1000万

融资金额1000万人民币或等额外币

15%

出让15%股权比例

用途

用产品研发、市场开拓及品牌建设

Thank you

感谢您的关注与支持！

