**1. 公司历史**

公司2014年成立，起初是做私家车加油，加汽油，到了2016年，年流水超过30亿。2017年初成立新公司，专门做成品油柴油销售。

**2. 公司背景**

新公司2017年初成立，投资方为加拿大森科集团【股票代码：SU】。森科集团主要做原油开采，冶炼等，由于近年国际油价持续走低，开始寻求新的突破，通过投资我们平台打入中国成品油市场。

**3. 公司资质**

我们公司的主体是路石科技（北京）有限公司，是科技型公司，主要提供互联网技术支持，没有危化品经营资质。所以我们在山东控股成立了山东西航石油化工有限公司，该公司有所有国家要求的成品油经营资质。

**4. 公司客户群体**

我们的客户群体是物流公司、矿山、工地等这些柴油用油企业。

**5. 加油方式**

城市内部采用流动加油站（油罐车）的加油方式，高速主干线上我们储备了3000座服务区中石油/中石化加油站，如果客户有需求，我们可以开通对应线路上的加油站。

如果物流园区有地方，而且加油量比较大，我们也可以在园区内建设撬装加油站，公司也有建站资质。

还可以加装油箱，装更多的油，以降低加油成本。

**6. 推广模式**

以地级市为最小推广单元，前期我们会在城市设定销售经理或代理商负责前期推广和开拓市场。每个地级市的物流公司都相对比较集中，达成合作后，我们会派团队（采购员、油罐车司机、押运员、安全员、加油员等）和油罐车去指定的物流地点为物流公司车辆提供加油服务。

**7. 公司优势**

和中石油中石化加油站相比， 我们有更优惠的价格。我们和中石油中石化集团公司批发部有合作，中石油中石化的加油卡，给物流公司返点一般是1%-3%，而我们最低也有8%的返点。

和个人的油罐车相比，我们公司的进油渠道、各种资质、安全性等方面，会更加专业，私人油罐车是违法的，而我们具备全部资质，合法合规。

**8. 进油渠道**

我们进油渠道分为两大类：中石油中石化和山东18家地方炼厂。两个渠道的油品质量都是符合国家标准的，只是一类有品牌，一类没有品牌。有些物流公司点名要中石油中石化的油，我们可以供应；有些物流公司比较追求低价，我们可以提供山东地炼的油。

**9. 怎么信你们的油品质量**

我们从中石油中石化进的油有提油票据可以提供给物流公司，如果是山东地方炼厂的油，可以随时接受抽检。

**10. 价格**

中石油中石化的油我们最少可以返点8%，如果量大，可以返点到10%甚至更多。山东地炼的油我们可以返10%以上。以上价格全部是带发票价格。如果不要票，可以再多优惠3个点。如果遇到特殊情况，我们可以根据当地的价格做特殊申报审批。

**11. 发票**

我们的发票是全国通用的17个点的增值税专用发票，可以抵扣。为物流公司开发票我们是按需全额实开，可根据物流公司的需求开。如果不开发票，可以再多优惠3个点。开发票的地点是山东，山东西航石油化工有限公司。

**12. 返点**

返点我们分为2种：

1. 充值返点。一般是1%左右。
2. 消费返点，消费返点又分为2类，油罐车消费返点和高速服务区合作加油站消费返点。油罐车消费返点至少是7%，而高速服务区合作加油站消费返点在2%~2.5%。
3. 如果当地市场情况比较特殊，我们可以根据申报做特殊审批。

**13. 返点方式**

可以返到西航石化加油账户，公司银行账户、个人银行账户或指定账户。

**14. 返点时间**

次月5日前完成返点。

**15. 返点部分可以开发票吗？**

返点到西航石化加油账户，可以开发票，如果是返点到银行账户，无论是公司银行账户还是个人银行账户，都不可以开发票。

**16. 代理是干什么的？**

每个地级市会找一个代理合作，帮公司拓展当地业务，代理可以是公司也可以是个人，主要是帮助公司签约合作物流企业。

**17. 做代理收费吗？**

一般情况下，代理不收任何费用，极特殊情况下（比如代理承诺每月加油量要求走更低的价格），会让代理交一部分保证金，达到承诺的加油量后，我们会退回保证金。

**18. 代理有什么限制和门槛？**

一般代理签约的时间最长是3个月，如果3个月没有达到约定的加油量，公司将不再续签合约。

**19. 代理商是独家的吗？**

每个城市的代理都是独家的，但是最长合同期只有3个月，3个月后，如果没有达到约定的加油量，公司将不再续约。

**20. 代理商怎么赚钱？**

我们会根据代理预估的加油量以及当地市场情况，给代理商一个返点，以返点10%为例，有两种方式给到代理商：

第一，10%全部给代理商，至于代理商如何和物流公司之间进行分配，我们不关心。

第二，由代理商指定一个比例：比如2：8。按照这个比例，我们会给代理返点2%，给物流公司账户返点8%。

第三，如果因为当地市场情况特殊，可申报我们进行考察，我们至少可以比周边加油站低1%；这种情况下，代理商标准返点为1%。

**21. 代理商返点方式**

代理商返点方式为银行卡，次月5日前我们会将返点对应的金额打款到代理商指定账户

**22. 代理商如何知道物流公司加油量？**

我们会给代理商一个账户，代理商通过账号登录到系统中，就可以看到自己介绍的所有的物流公司的加油明细，通过这个明细，我们按照返点百分比，给代理商返钱。

**23. 代理商获得返点物流公司知道吗？**

物流公司的账户和代理商的账户是完全独立分开的，代理商可以看到自己名下物流公司的家有情况，但是物流公司不知道代理商有返点。

**24. 代理商的返点是一直有吗？**

只要代理商介绍的物流公司在我们加油，我们就会一直有返点，给到代理商。

**25. 具体怎么加油？**

和物流公司签约后，我们会给物流公司一个西航石化的系统账号，物流公司预付油费后，系统中会有对应的可用金额。物流公司可以将公司的金额分配或授信给物流司机。司机下载手机app，拿到公司分配或授信的金额后，就可以去对应的油罐车加油或合作加油站了，主要是通过扫码付款，扫码方式参见微信扫码支付。

**26. 合作以后会有技术支持吗？**

与物流公司合作后，我们会提供非常全面的培训和技术支持，物流公司可以通过我们的企业用油管理系统，对公司车辆加油进行管理。

**27. 企业用油管理系统是免费的吗？**

只要在我们这里加油，企业用油管理系统是免费提供培训和使用的。