**话术的核心：强调技术、强调产品、强调平台，远离生意。**

壁垒：腾讯、百度、油帮帮技术资产沉淀形成的壁垒（有能力建立支持过亿用户和车辆的平台），以及做油帮帮时候的资源沉淀形成的壁垒（市场冷启动和未来的可扩展性）。

我是一名连续创业者，西航石化这个项目是我的第二个项目，2年前我开办了自己的第一家公司，他的名字叫油帮帮，油帮帮在运营1年半后，被一家传统的石油公司并购了。对价1.2亿，股权加现金。（撬开投资人的脑袋，第一时间让他觉得我们很牛逼）

油帮帮当时做的事情是什么？他解决的是什么问题呢？（介绍用户痛点，带场景的痛点以及怎样解决的痛点）

他主要是通过一个互联网平台解决用户加油的效率问题。举个例子，天气太冷或太热，用户在加完油以后，都不想下车去柜台结账。加入油帮帮后，无需下车，10S完成结算直接离开。当发改委提价的前一天晚上，几乎所有的加油站都爆满，有的加油站车辆排队都排到几百米以外。加油站跟我们合作后，原来需要5-8分钟的付款时间直接缩短到10S，大大提升了加油站的吞吐量。

提升了加油效率。其实当时全国有100多家企业和我们做形似的产品，为什么我们最后可以异军突起，我认为是因为我们公司是通过产品和技术驱动的，有几个关键指标，我们远远超过了行业平均水平。（用对比和数字说明我们的产品和技术牛逼，为下一个项目打下伏笔）

1. 平均首次支付成功率：行业水平在50%左右，而我们采用了弱信号处理技术，所以成功率高达98.5%以上。用户经常要反复支付几次才可以成功，有时候还会重复支付，要求加油站退款，而退款又要到柜台反复确认，而且因为有些用户走的信用卡，所以又不能退现金，本来用户想通过加油产品提升加油效率，这样一来，反倒耽误了很多时间。

2. 支付确认时长：用户支付成功后等待加油站确认的平均时长在1.2分钟，我们采用了网络分片多次选择性回传技术，我们平均等待时间是800毫秒。用户提交支付显示成功，但必须收到加油站确认支付才可以离开。加油站必须确认收款到账后才可以放车主离开，在确认之前，车主要一直在车里等待，这对实时性要求很高，所以我们通过优先保证支付结果传输的效率，在0.8s内加油站可以确认到账，这样就减少了用户的等待时间。而竞争对手的产品却经常因为用户端显示支付成功，而加油站却没有收到款而在那里长时间等待，有的还要给该公司客服打电话，客户再协调技术团队从后台看结果，直接导致耽误了很多时间，加油站和客户都很不满意。

3. 高并发。由于当时大部分公司产品技术不过关，有的甚至直接找的外包公司，所以能够处理100w以上的并发，不超过3家，因为我们采用了异步无损传输技术，而我们可以达到5000w的并发。所以，发改委提价前一天晚上，很多竞争对手的产品宕机，因为他们的技术无法承载较大的并发量。

总体来看，这当时行业平均加油支付时间为3分钟，但是我们公司的平均加油时间为8.5s。

这些技术细节，决定了产品体验，而产品体验又决定了客户的转化率，留存率，活跃度等。当时我们公司以30人的团队pk竞争，对手600人的团队，但是增长率却高于竞争对手。这也是并购我们那家公司买我们的最主要原因，他们当时横向对比了很多家企业，发现我们的产品在体验、性能、可扩展性等方面在当时远远超越了其他公司。当时油帮帮有200w用户，月流水超过3000w，沉淀资金超过3个亿。当时我们本想引入一轮战略投资，但是对方提出要并购，我们觉得价格不错，就给卖了。最主要的是，我们通过做油帮帮发现了一片更大的市场。（说明只有产品技术牛逼，才能成功）

今年年初，我们解除了竞业协议，开始做西航石化这个项目，我们原来的投资人想天使轮直接投我们，但是我们团队对于这个项目非常有信心，所以自己投了300w，我们希望节省下更多的股权用于D轮甚至E轮以后的融资，这样可以更有力的保证我们团队对于这家公司的控制。（说明我们自己很看好这个项目，并且有长远规划）

那么西航石化是做什么的呢？

他其实是油帮帮的强劲的升级版，他可以汇聚全国所有的交通运输车辆到西航石化平台，打破他们传统的加油方式，直接切入到交易环节，帮他们解决现有的加油痛点，提升他们的加油效率。

举个例子：（货车加油痛点，带场景的痛点，并说明是怎么解决的）

货车加油一般是两种场景，一是在起点加油，二是在中途加油。

在起点加油一般都是前一天晚上装好货后，把车扔在货场，回家休息，第二天早晨加油出发。由于各个城市都有货车限行路线，再加上现在货车基本都超载，所以他们一定要在早晨7点前上高速，这样可以避免限行路线的摄像头和交警的超载违规查处。所以早晨他们通常很早出发，花1个多小时去加油站加油，再匆匆上高速，而加入我们平台后，我们可以通过用户画像和云计算，通过预约配送的方式把油直接送到货场或者高速口，5分钟加完油直接上路，为用户早晨节省了1个多小时的时间。

而对于中途加油来说，司机拉着40吨的货开了10个小时的高速，他们已经疲惫不堪，所以晚上会在离高速不远的公路港或停车场停靠，休息一晚，第二天早晨出发，他们对外地城市比较陌生，除了怕摄像头、交警外，地头蛇对他们骚扰，再加上十分疲惫，所以他们极其

不愿意拉着一车货到处溜达找加油站加油，如果加入我们，他们就不用发愁这个问题，他们再公路港喝酒的时候，我们就把油给他加完了。

中国一共有800w量货车，每辆货车平均每年用油量在20w左右，所以整个市场规模至少超过1w亿，如果把这些车辆都汇集到西航石化平台，就可以把以前的离散式加油转变为中心化加油，从而垄断中国的运输加油市场。所以这个平台就至关重要。（市场规模，并说明必须用技术和平台解决）

加油和交通运输行业都属于传统行业，他们离互联网比较远，没有it基础，司机用的都是低端机型，而且很有可能边开车边预约，高速上信号又不好，所以这就更需要我们的平台易用无门槛，要让产品体验达到极致，我们设立了几个产品和技术指标：（为什么这件事情只有我们能做）

1.网络信号在-80db以上的弱网络预约成功率98%以上，绝对丢包率低于千分之五

2.内存占用低于5MB，主线程阻塞时间低于1MS，系统崩溃率低于十万分之一。

3.支付监控系统误差率低于1个西格玛，响应速度不超过500ms。

3.服务调度响应时间低于60S。

而我们团队以前都是腾讯/百度的骨干，我个人以前是腾讯初代移动产品总监，负责过手机QQ和手机QQ空间，其中手机QQ从0做到了4亿用户，过亿的并发数据我们都可以在毫秒级实现无损分发，这也是我们可以做这件事情的基础。

西航石化通过提升物流车辆加油效率从而去提升全国仓储配送的效率，我们的目标是通过技术实现对全国交通运输行业加油市场的中心化垄断，这也就是我们做这件事情的意义和价值所在。（不用直接说利润，他们自己会算，让他们自己想）

**其他问题的回答：**

**核心：**一定要把所有问题都归结为我们的产品技术很牛逼，把他们往这个点上引导。

对标企业/行业：这个问题主要是想了解我们的野心，我们要对标国内运输行业的800w辆运输车辆，每辆车每年用油量20w左右，对标运满满/货车帮。每年物流成本在5万亿左右，人工成本占1.5万亿，车辆成本占1万亿，用油成本占1万亿。我们就是要为货车解决用油那个1万亿的成本。对标企业尽量不要对标找油网一桶加油之类的企业。他们是做贸易的，我们是做运输服务的，两回事。

可以简单提一下booster，美国加油站毛利只有6%，他们赚不到批零利润，靠服务费都可以估值过1.5亿美金。

两个最重要的问题：如何冷启动和如何规模化。

冷启动：代理，我们以前油帮帮积累的代理资源完全可以够开70-80个城市，我们开够20个城市的时候，会有网络效应，会有代理主动找上门。

规模化：批零差价是做这件事情的基础，我可以把大部分利润让给代理和客户，这样会有更多的人愿意成为我们的代理、成为我们的客户。同时因为我们的核心壁垒是平台、产品和技术，边际成本低，我们赚的是未来中心化的钱。所以我们不会计较一时的利润。而当我们做到20个城市后，形成网络效应后，别人想挖我们的代理或者客户需要付出很大代价。

可扩展性：我们干到30个城市，每个城市10辆车，就可以有主板上市公司的水平了。所以这个市场很大。先把油品市场做好，横向拓展以后会考虑保险、金融等行业。

油从哪里来，怎么加给客户：

利用油帮帮以前的资源从三桶油批发部或地方炼厂进油，有资质就没有门槛，资质也不太难，但外行需要1年的时间能办下来。

通过油车直接配送到客户车里，我们已经完成单点测试，三线以下城市的淄博、西部物流发达城市重庆、交通枢纽城市北京，每辆车利用率超过80%。接下来会做小规模网络效应，预计开通20-30个城市，同时提高单城市和物流公司/车队的渗透率。