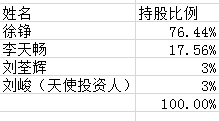
1、 基本情况

1. 公司股权结构表、Captable及融资\投资说明；



本轮计划融资1000万人民币，出让15%股权；

本轮融资主要用于企业用油管理平台SAAS研发、市场推广、基础品牌建设等。

2. 时间及主营业务说明；

2017年3月开始筹划，6月底取得资质，8月开始有流水，目前运营3个月。

借助互联网提供为中小型物流企业车队提供柴油预约配送服务，同时为企业免费提供SAAS用油管理系统。

3. 组织结构与团队配置，核心团队简历。

徐铮：（主要负责公司运营）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。

李天畅：（负责产品、技术）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。

刘荃辉：妙店创始人，熟悉线上运营，有一定的流量资源。

马久红：（负责市场、客户开发）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。

2、 数据

1. 目前业务规模；

公众号上线2个月，4000+货运车主关注；

合作数十个货运车队，每天超过100个预约加油订单，客单价约1500元，复够率超过80%。

连续两月增长率超过50%，月收入突破300万，毛利8%~10%，目前公司已盈利

西航石化企业用油管理系统发布，用油预算，司机管理方便高效；

2 推广途径、费用、获客成本及效果统计；

目前采用城市合伙人（代理）冷启动+线上微信群方式推广，代理按照流水3%提成，没有其他费用。

微信群方式获客成本为15元/个用户（个人货车车主）。

3、 产品

1. 收入结构；

目前只有加油差价，每吨600-1000元不等。

由于我们掌握了企业车队加油数据，并提供saas管理系统，未来收入可能会渗透到物流电商和供应链金融等方面。

2. 产品业务说明（包含但不限于简介、产品策略、上线时间、价格、业务经营与拓展模式、服务模式）；

通过微信公众号发起加油预约订单，系统会自动派单给自营油罐车，按时去预约地点为客户加油，客户通过公司SAAS系统提供的账户付款或通过个人账户付款。同时，公司可以通过SAAS系统看到每月加油数据和用油量分析。产品上线时间8月中旬。

4、 发展规划

1. 产品未来发展规划，包括但不限于：商业模式或盈利模式和产品等；

三年内，物流企业车队数量过万，注册车辆30万辆：

加油量年流水25亿，净利1.5-2亿；

物流公司油贷业务，用2亿放贷，月息3%，年利润6000+万。

上游集采有5%下浮空间。

2. 未来三年财务预测/财务模型。

● 2018年底前发展30个城市。注册用户数50000+，月流水2500万+，年净利2000万+

● 2020年底前发展200个城市。注册用户数30万，月流水1.8亿+，年净利润2亿。

计划5年内A股IPO。

5、 竞品分析

请列举3个以上的竞争对手，并加以对比分析。

竞争对手：找油网

主营业务：B2B大宗危化品贸易撮合+供应链金融，模式复制找钢网。

比较优势：目前融资数目比较大，如果对方转型做零售，可能短时间内可以获取很多客户；但好在物流市场足够大，短期内也很难吃下整个市场。

存在问题：

市场份额/排名：危化品B2B领域排名第一。

竞争对手：线下传统油罐车

主营业务：给固定客户送油。

比较优势：对当地客户熟悉，有一定的客户资源和信任度。

存在问题：规模很难做大，人为管理油罐车难度高。

市场份额/排名：略