



付小二融资计划书

始于支付 服务行业

市场概况 (第三方支付对珠宝行业的亿级市场开拓是我们在做的事情)



中国珠宝零售终端市场份额



付小二已有市场份额
拥有12700多家终端
连锁企业超过3000家
品牌客户超过50家之多



无系统市场份额



其他系统市场份额

付小二市场份额及可扩展市场份额

2016年中国珠宝零售终端 销售总额2996亿元

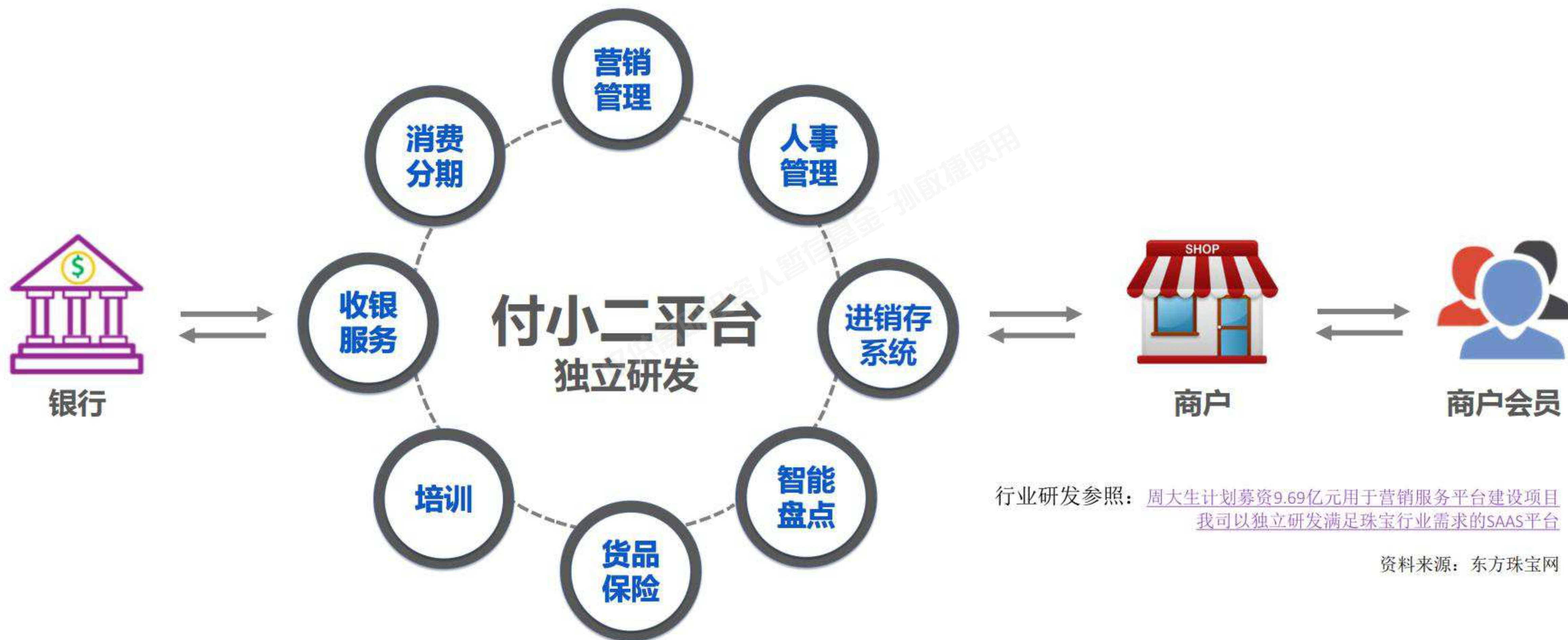
(数据来源：国家统计局)

此数据除去全年黄金销售975吨
合计：2632.5亿元 (数据来源：中国黄金协会)

付小二是一家专注珠宝行业进销存、安全和先进支付解决方案的高科技公司，提供新一代智能珠宝行业管理服务平台为核心的软硬件产品、开发工具、平台管理软件和运营解决方案。未来公司发展将以珠宝行业支付为基础，逐步扩展到珠宝行业服务领域。并最终形成一套完善的综合服务及产品体系，力争以全方位竞争优势，成长为业界领先的珠宝行业支付解决方案及珠宝行业综合服务提供商。

作为付小二旗下主打产品之一，集超级收款、进销存管理、会员管理、员工管理、营销管理、大数据运营和线上电商于一体直击痛点，从根本上解决珠宝行业困扰企业与消费者的诸多问题。将消费者和企业彻底融合，引领珠宝行业传统商企无缝接入互联网时代。

业务模式闭环讲解图 (这是我们根据市场需求独立研发的)



行业研发参照: [周大生计划募资9.69亿元用于营销服务平台建设项目](#)
[我可以独立研发满足珠宝行业需求的SAAS平台](#)

资料来源: 东方珠宝网

服务及市场转换 (这是我们做到的, 逐步上线)

功能服务

¥% 为收益项



扫码多渠道支付
NFC近场景支付
实时的交易对账
自识别支付方式

收益来源
银行分润



连锁门店管理
远程视频监控
销售业绩排行
店员技能培训

收益来源
视频硬件



货品智能盘点
货品陈列跟踪
全面信息展示
货品安防保险

收益来源
保险与芯片标签



大数据营销法
支付立减优惠
支付免单活动
银行积分兑换

收益来源
银行活动补贴



线下货线上卖
熟客垂直推荐
共享分销销售
银行会员支持

收益来源
广告与管理费



免息分期付款
清理库存货品
资金极速回流
亿万市场需求

收益来源
分期商家手续费

市场转换

3月15-4月15

终端门店: 100家
销售业绩: 500万

4月16-6月15

终端门店: 350家
销售业绩: 10.5亿

6月16-9月15

终端门店: 800家
销售业绩: 20.25亿

9月15-12月31

终端门店: 3000家
销售业绩: 150亿



银行

D0垫资

技术支持



付小二

统一支付

统一核销



商户

统一会员

统一活动



商户会员

未来市场增长规划(这些都是未来战略发展方向)

规划时间	珠宝行业	免息分期 子公司经营	旅游酒店 子公司经营	服鞋眼镜 子公司经营
2020	行业协会：1家 进销存系统：3家 终端门店：3万家 销售业绩：1000亿	高消行业 (或房地产)	30家品牌公司	20家品牌公司
2019	进销存系统：3家 终端门店：1.5万家 销售业绩：700亿	汽车行业 (或酒店行业)	10家品牌公司	3家品牌公司
2018	终端门店：7000家 销售业绩：400亿	珠宝行业	3家品牌公司 例：香格里拉 七天连锁 汉庭酒店	未规划

目标
市场

核心竞争力 (银行的优势是市场保障的定心丸)



免息支付

深圳免息科技有限公司是付小二的子公司，免息支付定义为李克强总理提出来的未来新兴的消费习惯与方式暨免手续费免利息分期付款。未来将是万亿级消费市场，利润空间巨大，能为商户带来大量客流及快速回流资金。可应用多个领域如：珠宝，汽车，房产，高端消费品等领域。免息举例：12000元产品分12期，持卡人每期只需付1000元到银行，12期付完即可。传统的分期为持卡人与发卡行之间的分期，我司的分期为银行与银行之间的交易分期。



银行关系

付小二本着珠宝行业的交易大数据，与多家银行达成战略合作，在新兴支付技术上及商户资金垫资结算上，银行的多方面支持是付小二非常大的核心竞争力(支付宝和微信即是与银行合作，最终做到力可敌央行的能力)。现已与中信银行，民生银行，平安银行，浦发银行签署相关协议。后续会与更多的银行携手，增加与银行之间更强的粘性。

风险分析（目前面临的两大不可估量的风险）

国家政策

国家对第三方支付**的强加管制**。（目前尚未出台有关聚合支付的相关管理政策）

应变方案：

快速转换市场，并不断开发新的盈利方式。
谨记对央行及银行关系的公关及维护。
严格遵守国家相关规定，坚决“不碰钱”，不“二清”。

网络安全

互联网黑客对本司系统的**恶意入侵**。（入侵致数据泄露及交易拦截对本司造成极大损害）

应变方案：

现以采用银行级两端加密报文方式对所有平台数据进行加密（已采购国家级付费加密系统）。
不定期对我司系统进行全面的安全排查，防止黑客“寄生虫”隐身于系统内部。



陈伟军 — 执行董事

2014年联合创办厦门八祺福晋珠宝，在一年时间内连续开设3家珠宝商场店，1家高级珠宝定制会所。进入亚洲珠宝集散中心深入了解珠宝上游产业，为行业支付奠定基础。



黄子涵 — 总经理

5年支付市场从业经验，曾任职于国内知名移动支付公司，负责厦门区域市场运营与发展，在福建区域有百名以上的服务商，荣获知名支付公司“先进事业单位”美誉，有丰富的市场运营经验。



林江益 — 业务总监

8年支付行业从业经验。曾任汉鑫商务科技有限公司厦门分公司运营经理。现在支付（福建）分公司负责人
中信银行厦门分行企划经理
平安银行厦门分行市场部经理



刘金钟 — 技术总监

毕业于福州大学，13年技术从业经验。曾任职国内上市互联网公司网龙网络科技有限公司高级开发工程师并担任项目企业支付系统对接总执行人网龙核心项目智慧校园核心开发。

投资分析 (一个即将成为创业新星的企业期待与您携手共进)

投资

参与方式: A.股权投资(1000万占股15%) B.债权投资(1000万使用2年, 利息商议+送百分之0.5%公司股份)
资金去向: 1.控股珠宝交易系统。2.企业宣传与市场发布会。3.市场开拓与公关的商务经费。4.场地租金及人员工资投入。
此前投入: 1.银行合作保证金。2.创始至今的人员开销及市场调研和商务经费。3.场地及设备花销。4.央行及珠宝协会公关。

收益

公司年收益: 17年目标交易额*银行分润的结果—其他输出成本约收入的

股权投资: 公司收益*占股比例

债权投资: 公司收益*0.5%+利息部分+本金

备注: 以上收益还不包含子公司收益+智能芯片收益+珠宝保险收益+广告收益+系统定制+商户贷款+服务商加盟等收益

退出

回购: 经董事会商议后优先按照1.65倍回购(需入股满1年)回购后赠送0.5%股原始股份作为回报

转让: 允许投资人自由转让持有股份, 转让对象需经董事会审核

下轮退出: 投资人可以在下轮投资进来前选择增值退出, 亦可选择退出部分或者增资跟投

并购退出: 若公司被并购, 以并购时估价比例退出并赠送0.5%股价退出

合作伙伴



微信支付



用友集团成员企业

