



乐乎城市青年社区

A轮商业计划书

主要内容

1 乐乎做什么？

2 产品和服务

3 市场痛点

4 为什么是乐乎？

5 阶段目标

6 盈利模式

7 盈利能力分析

8 进展状况

9 资金需求和投融资计划

10 董事会和执行项目团队

主要内容

1 乐乎做什么？

2 产品和服务

3 市场痛点

4 为什么是乐乎？

5 阶段目标

6 盈利模式

7 盈利能力分析

8 进展状况

9 资金需求和投融资计划

10 董事会和执行项目团队

乐乎做什么？

乐乎城市青年社区 ——国内领先的青年社区运营商，隶属于北京乐乎公寓物业管理有限公司。致力于为城市青年提供高品质房屋租赁产品、生活服务和社交平台。

目前乐乎业务集中在北京，有亚运村、十里河、清河小营、公益西桥、万源街、通州北苑、芍药居、星光影视园等近15万余平米社区在运营。筹开的有天通苑北、传媒大学、六里桥、总部基地城乡、望京地铁、百汇古玩城等近20万平米。其中，天通苑北布拉格项目是乐乎团队与昌平区政府合作打造的综合性大型创业社区，必将成为京北最大的青年创业集散中心。仅从管理体量上来说，乐乎是北京最大的集中式青年公寓品牌。



乐乎做什么？

以高性价比的租住产品为依托，搭建Online + Offline打通的城市青年人群“半熟人”社区，并不断挖掘该社区人的价值。（以下为公司利润构成）



基础管理利润

+



品牌溢价业绩提成

+



增值业务收益

行业发展背景

- 2011年中国人均GDP突破5000美元，按国际经验，消费升级加速

消费升级
大背景

- 2012年90后开始大学毕业，进入租房状态
- 90后在优越环境长大，追求良好居住体验
- 安全感强，不追求拥有房产，愿意租住

年轻一代
新需求

- 2014年房地产黄金时代结束，白银时代开启
- 快速倒卖升值不易了，更多存量房产投向租赁市场

房地产市场
大趋势



品牌公寓：
统一品牌
品质装修
居住服务
社群交流

行业发展背景



行业发展背景

企业	历次投资机构	历次投资时间	历次投资额
魔方公寓	德同/华平/华平/中航信托	2012/2013/2015/2016	5000万元/6000万美元/1.4亿美元/3亿美元
青客	纽信/达晨/赛富	2013/2014/2015	400万元/4000万元/1.8亿元
优客逸家	源度/君联/经纬等	2013/2014/2015	300万元/400万美元/2200万美元
寓见	险峰华兴/顺为/中城投资	2014/2014/2015	数百万元/500万美元/1亿元
You+	顺为/时代地产等	2014/2015	1000万美元/2亿元
新派公寓	赛富/华住	2013/2016	1.6亿元/未知
未来域	中君泰	2014	2000万元
协纵	同信投资	2014	2000万元
Warm+	东方富海	2015	2000万元

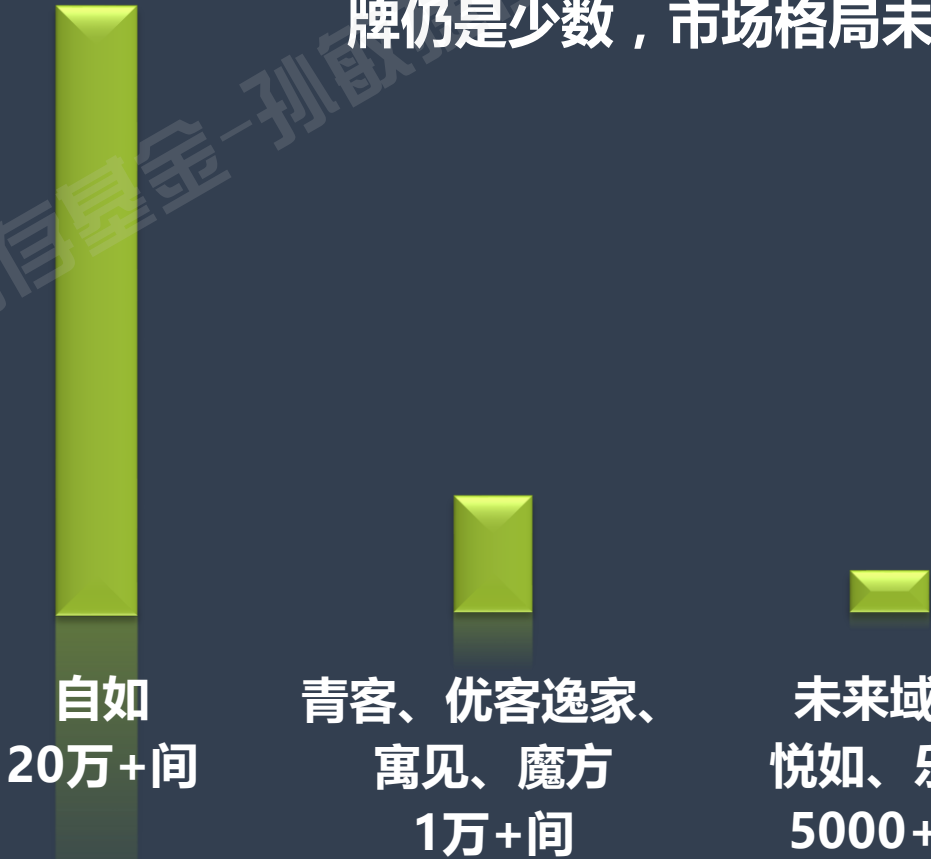
以上企业资金利用效率最高的是青客，最低的是魔方，导致融资额与企业规模不成比例
获得数百万至数千万投资的公寓企业还有：上海青年汇，乐乎，包租婆，可遇，悦如，寓米，Color公寓，
函数，拎包客等等。仅列出线下公寓经营企业，不含公寓互联网平台企业。

行业发展背景



品牌公寓在租房市场中占比不到2%
与发达国家市场差距极大

品牌化改造公寓房间数（不含简单托管房间）达到5000间的品牌仍是少数，市场格局未定。



主要内容

- | | | | |
|---|--------------|----|------------|
| 1 | 乐乎做什么？ | 6 | 盈利模式 |
| 2 | 产品和服务 | 7 | 盈利能力分析 |
| 3 | 市场痛点 | 8 | 进展状况 |
| 4 | 为什么是乐乎？ | 9 | 资金需求和投融资计划 |
| 5 | 阶段目标 | 10 | 董事会和执行项目团队 |

高性价比的长租产品

针对22—30岁的青年白领提供3000元上下的零居室产品，租期一年起：



用户画像：

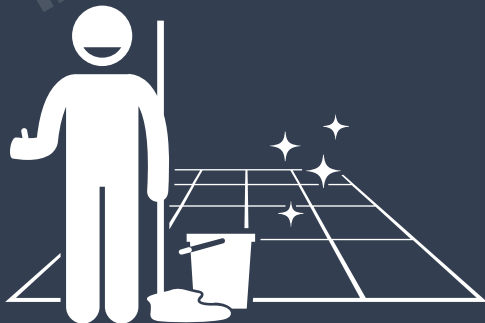
年龄分析：22-30岁

用户画像：都市白领，创业精英，留学海龟，
商务人士，网络红人

租房状态：渴望交友社区，拒绝无聊生活，向
往新的生活方式

标准化的类酒店服务

通过建立标准化流程，为客户提供看房入住、安全管理、物业维修、前台服务等类酒店的租赁服务；乐乎自主研发了Lisa管理系统和“乐友圈” app，支持客户在线完成整个租住流程。



服务优势：

时尚装修	原创家具	品牌家电	WIFI覆盖
租客认证	租客保险	24H保安	全景监控
入室保洁	灵活月付	及时维修	免费搬家
社区交友	免费活动	生活优选	智能管家

社区

服务

品质

安全

丰富的线下社区场景

每个社区还配有便利社区交互的咖啡厅、健身房等公共区域供房客免费使用：介于大学宿舍到社区租房之间的产品形态，也为社交提供了物理基础。



触手可及的线上“半熟人”社区

为迎合社区青年白领需求，以“半熟人”社交为第一出发点，将乐友通过“乐友圈”APP打通，实现基础物业服务向社区社交功能转化。



主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

市场痛点1

交易环节、房屋品质、租后服务市场改善空间极大

根据《北京青年人才住房状况调研报告》显示，租房居住比例达52.20%，而在调研中仅有26.31%表示在租房过程中未遇到权益受损问题，因此改善非自有住房群体住房环境的公寓企业存在巨大的市场机会。

52.2%租房



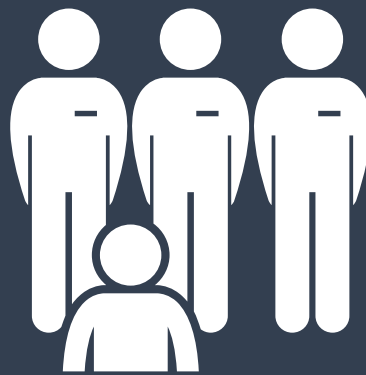
26.31%



市场痛点2

重资产模式资金需求量大，重运营对创业公司要求高，很难快速扩张

解决方案：通过采用轻资产托管的方式广泛与业主、地产基金及其他资源持有者合作，同时专注于不断提升各项运营数据，建立行业竞争优势。



市场痛点3

地域属性强，异地扩张难

解决方案：专注北京租赁刚需，不断做深做专。在区域市场获得绝对优势后，通过资金、系统、品牌对外输出，以特许经营的方式进行异地扩张。



主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

为什么是乐乎？

- 01 创始团队长期奋战租房一线，对市场需求有精准把握。
- 02 在行业内率先采取轻资产托管模式，打破了集中式公寓不能快速扩张的魔咒。
- 03 团队务实高效，不断提升作为专业运营商的各项指标，市场表现突出。
- 04 北京是全国最好的租赁市场，但市场环境复杂，外地品牌很难进入。
- 05 乐乎致力于打造线上线下打通的“半熟人”社区，让我们的社区平台充满想象空间。
- 06 已在北京行业内具有了比较高的知名度，有利于优质物业的获取。
- 07 公司自主研发了Lisa系统，信息化进程不断推进，为乐乎成长为行业标杆企业积蓄力量。
- 08 公司致力于打造以“正直、奋进、快乐”为企业价值观的企业文化，优秀人才不断聚集。

主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

阶段目标—2016年

在北京签约房间数量
突破10000间，平均每月
新增签约数量1000间



在北京开业房间数量
突破6000间，平均每月新
增开业数量500间

落地一家外地合作运营公司

阶段目标—2017年

- 1) 在北京，签约房间数量突破25000间，平均每月新增签约数量1300间；
- 2) 在北京，开业房间数量突破18000间，平均每月新增开业数量1000间；
- 3) 目标二线市场合作家数达到3家，房源突破5000间。



阶段目标—2018年

- 1) 在北京，签约房间数量突破40000间，
平均每月新增签约数量1300间；
- 2) 在北京，开业房间数量突破30000间，
平均每月新增开业数量1000间；
- 3) 目标二线城市合作家数达到15家，
房源突破15000间。



主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

盈利模式

- 01 基础托管收益：目前，乐乎向业主方收取300元 / 间/月；该部分构成乐乎目前的主要收入。
- 02 管理佣金分成：乐乎向业主按照达标通提或超额分成两种方式获取管理佣金分成，大约为2000元 / 间/年。
- 03 社区增值收益：
 - a.金融服务类收益（如月付分期、信用住等）
 - b.生活服务类收益（如净化水、售货机等）
 - c.平台销售收益（如委托转租、房间订制等）
 - d.广告类收益（如广告位出租，品牌推广等）

主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

盈利能力分析

- 01 签约：商务增长较快，从2016年8月部门搭建完成后，以每月新增1000间的速度签约。
- 02 开业：公司制定各项指标，确定开业数量按计划增长。目前开业数量是制约盈利的重要因素。
- 03 招租：乐乎销售能力突出，创造开业前以28天速度完成280间房的预订。
- 04 稳定性和租价：成熟门店可以自己确保出租率保持在98%以上，房租增势明显。
- 05 增值收益：房租分期、委托转租已落地，其它创新因在业务链内部也比较容易实现。

未来盈利预测：

- 1.北京业务板块，预计2017年底能实现盈利1500万元左右；
- 2.北京业务板块，预计2018年底能实现累计盈利6000万元左右；

仅供离职投资人暂存基金列做私用



主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

进展状况（一）

签约数量

目前乐乎托管签约数量为25家门店，共计8500个房间，可服务乐友约12750人，项目全部分布在北京。

开业门店

已开业门店数量为15家，共计3500间，已服务乐友约5250人，具体名录可查询乐乎官网 www.lefull.cn

技术研发

- a. 成都研发中心于8月底开发完成lisa管理系统并投入使用，目前乐乎全门店已全面脱离手工台账。
- b. 乐乎租客端微信版已开发完成并在部分门店试运营。
- c. 租客端app版“乐友圈”预计12月中旬开发完成并投入运营。

进展状况（二）

社区运营

- a.社区运营团队已经建立了社区活动机制，保证每家门店每周都有活动引入。
- b.广泛引入社会商务资源进社区，已落地的项目有乐分期、自动售货机、e袋洗等。

部门架构

公司分商务中心、产品中心、运营中心、平台中心和综合中心五大部门。详见《乐乎A轮融资计划书》word版。

公司治理

- a.目前通过“纷享逍客”的日志、考勤、在线审批等工具实现日常事务管理；
- b.在人才引进上，一方面通过社招和针对性引入，另一方面也启动了校招计划并初见成效；
- c.公司严格执行预算制度和回款计划。

进展状况（三）

行业影响

通过每季度一次的行业大会和每两个月一次的行业沙龙初步树立了行业地位，尤其是在中低端公寓从业者中树立了较好的行业口碑。

文化建设

乐乎已经在全员中明确了企业愿景、使命、核心价值观等三大要素，并通过家书分享和季度员工大会不断加强企业文化建设。

财务数据

详见《乐乎A轮融资计划书》word版及附件。

主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

资金需求和投融资计划

¥ 1000万



第 1 轮

天使轮投资，已募集资金1000万人民币，由东方财富证券全资直投子公司同信投资主导完成，主要用于乐乎团队的完善、轻资产模式的探索、IT体系的搭建、品牌知名度的初步确立。

¥ 3000万



第 2 轮

¥ 1亿



第 3 轮

B，C轮投资：主要用于新业务线的启动拓展、对优质品牌和优质团队的投资收购，为公司上市进行冲刺，本轮拟估值10亿+。

¥ 3亿



第 4 轮

创业板上市，计划融资3亿元，按照市盈率30倍，IPO总价值为30亿元+。天使轮，A，B，C轮投资者可以退出或者保留优先追投权利。

资金需求和投融资计划

¥ 1000万



第 1 轮

天使轮投资，已募集资金1000万人民币，由全威视讯和同信合投，主要用于乐乎团队的完善、轻资产模式的探索、IT体系的搭建、品牌知名度的初步确立。

¥ 3000万



第 2 轮

A轮投资：当前公司估值为2.7亿元。计划融资3000万，投资方获得北京乐乎公寓物业管理有限公司10%的股份。3000万主要用于：

- 1)进一步完善乐乎高层管理团队，建立能适应全国市场发展的人才梯队；
- 2)进一步完善乐乎的在线订房系统、房源管理系统和社区增值平台；
- 3)面向3—5个目标城市，与区域优质团队成立合资公司，拓展房源和客户流入量。

主要内容

1

乐乎做什么？

2

产品和服务

3

市场痛点

4

为什么是乐乎？

5

阶段目标

6

盈利模式

7

盈利能力分析

8

进展状况

9

资金需求和投融资计划

10

董事会和执行项目团队

项目执行团队



罗意

联合创始人, CEO

2007年毕业于北京大学。主要负责公司战略、项目拓展、品牌营销和平台业务等。在近十年的创业实践中,罗意先生对北京的租房市场发展和客户类别需求有丰富的实战经验。在公司的品牌定位、资源配置、运营业务及内部管理等方面,都有深刻独到的见解和实践经验,同时是一位执行力较强的创业者。



于洪胤

联合创始人, VP

2008年毕业于吉林大学。主要负责公司一线运营管理、产品设计、工程管理和财务管理工作。于洪胤毕业后和罗意共同开启了创业生涯,先后创立了面说山城连锁品牌、逸家公寓、寓见home白领公寓,长期负责公司一线事务,对公寓产品、工程项目管理、门店运营有丰富的实操经验,具有超强的执行力。

项目执行团队



张国辉

运营总监

曾任长城饭店市场销售部经理、瑞驰酒店市场部总监。有丰富的的一线实战和团队管理能力，善于搭建和运营规范化服务流程及建立健全管理制度。现担任乐乎城市青年社区运营部总监，整体负责全部门店的运营管理和搭建符合乐乎的运营模式。



赵洪印

乐乎学院 院长

2009年-2016年在德邦物流股份有限公司任职，历任经理、区域经理、专职讲师等职位，深谙标准化服务流程，有丰富的百人团队管理经验，善于企业培训授课以及自主课程研发。现担任乐乎城市青年社区质检培训经理一职，立足于建立符合乐乎文化的企业学院。



周进

技术总监

曾任腾讯网、伊诚地产、久租网等公司高级研发工程师、技术经理、技术总监等职务；具有强大的it实力和团队管理能力，对公寓管理软件和企业信息化建设有独到见解。现担任乐乎技术总监，主导开发了乐乎lisa系统，并带领团队开发“乐友圈”及办公智能化系统。

融资顾问

以太资本

联系人：孙菡滢

Tel：15652937787

Email：sunhanyi@ethercap.com

Wechat：15652937787

仅供内部投资人暂存基金-孙菡滢使用



THANKS

致力于打造国内领先的青年社区
托管运营平台



本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：孙菡滢 | 电话：15652937787 | 微信：孙菡滢

以太优选，让融资更高效
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#) [下载客户端](#)