

同城配送运力共享平台

- 基于TMS云系统的企业级服务
- 同城配送司机平台
- 智能配送系统技术架构

投资亮点

细分市场蓝海： 全国同城货运市场约有10000亿的市场规模，仅北京一市2016年同城货运的市场规模大概为300亿元，目前国内公司市场占有率总和都不超过1%

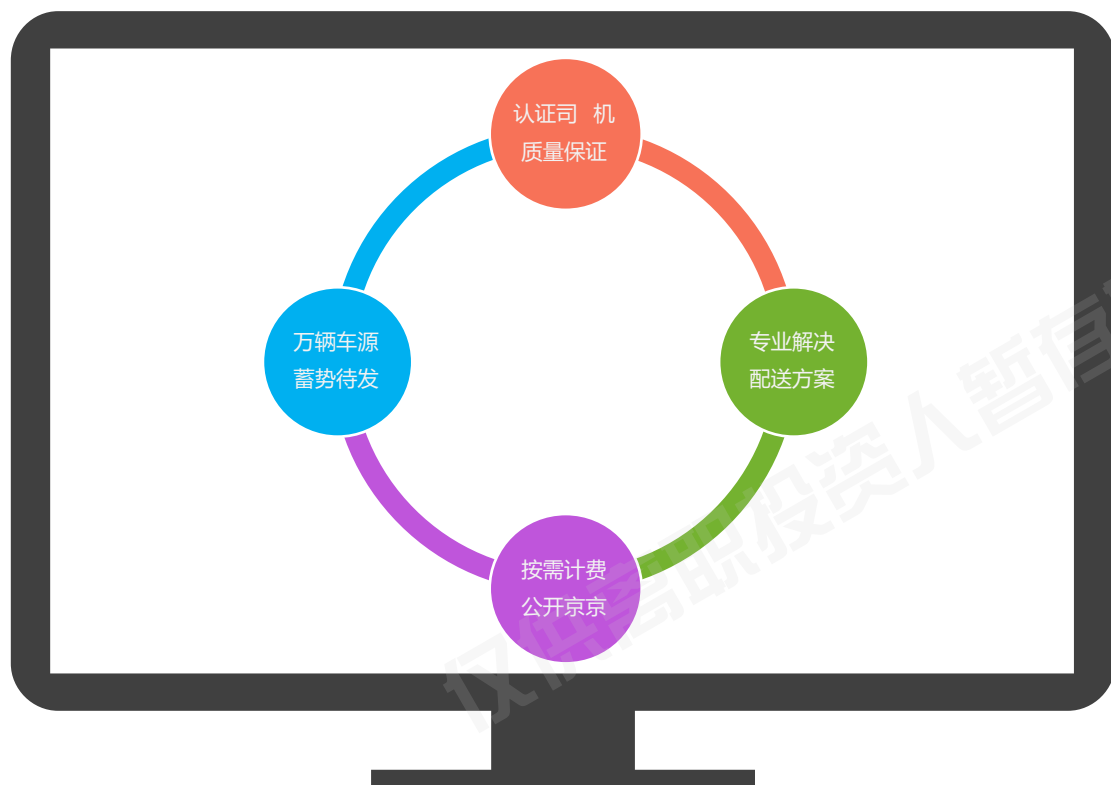
创始团队优秀： 一线互联网货运公司团队，具有丰富的互联网物流行业经验与传统物流行业积淀，平均工作8年以上

商业模式清晰： 以运力管理为核心的SaaS平台服务、货运服务、供应链金融、物流电商等方式盈利（目前北京上线半年已接近盈利）

技术壁垒坚实： 基于TMS的运输管理系统，针对同城货运复杂市场的解决方案制定有较高的壁垒，产品成熟落地需要经过至少一年的研发和测试

客户稳定性高： 客户覆盖建材、物流、农产品，商超行业的头部企业，已经形成稳定的合作，且客户业务覆盖全国各大城市，极大降低运拉开拓城市的成本

正式上线半年，目前月均订单超30000单已接近收支平衡线，产品运营已经成熟，客户稳定，开拓新城市效率高（预计新城市6~12个月实现盈利）



运拉拉是一个以运力SaaS为核心的互联网同城货运运力平台。首推按需计费概念，将企业的全部需求通过终端直接下达司机，为企业解决找车难、配送标准低、管理效率低等痛点。

市场现状

市场规模：全国同城货运市场约有10000亿的市场规模，并以每年12%的速度增长。仅就北京，2016年同城货运的市场规模大概为300亿元

行业现状：据预测，全国约有800多万家同城货运公司（小型为主），大部分为司机自有车辆，行业高度分散，传统方式难以整合

行业痛点



司机

- 收入不稳定
- 接单效率低
- 空闲时间多
- 交付流程复杂
- 信任难建立
- 常遭受不公平待遇



企业

- 运费价格不稳定
- 行业旺季找车难
- 司机流失率高
- 服务质量难把控
- 交付流程复杂
- 管理成本高

按需计费---解决价格不稳定和复杂运输情况





TMS管理系统---实时监控和复杂交付流程



财务系统
交易统计
盈利统计
电子结算



基于TMS运输管理系统

主要功能：对在途运输车辆进行全方位管理。

配送管理：针对运力中的运力状况进行管理。

实时监控：随时可以查看运力中车辆的途中的情况。车内温度、路况等。

异常警示：针对运力过程中迟到、旷工、未签退等状况提前通知。

自动排线：跟据不同的车型、每公里单价、每公里耗油、每车能装多少吨、件货物等自动计算应该使用的车型、路线、价格。

运拉拉大屏：显示运拉拉每个城市的车辆分布。运力中的和闲置中的，随时可以调用。

大数据管理：分析每个客户每个月尽用的车型、车辆数等。可以提前通知客户和司机。

荣誉系统---提升司机能力，匹配最适合的运力



客户类型---多行业头部企业保障稳定性





运拉拉
YUNLALA.COM

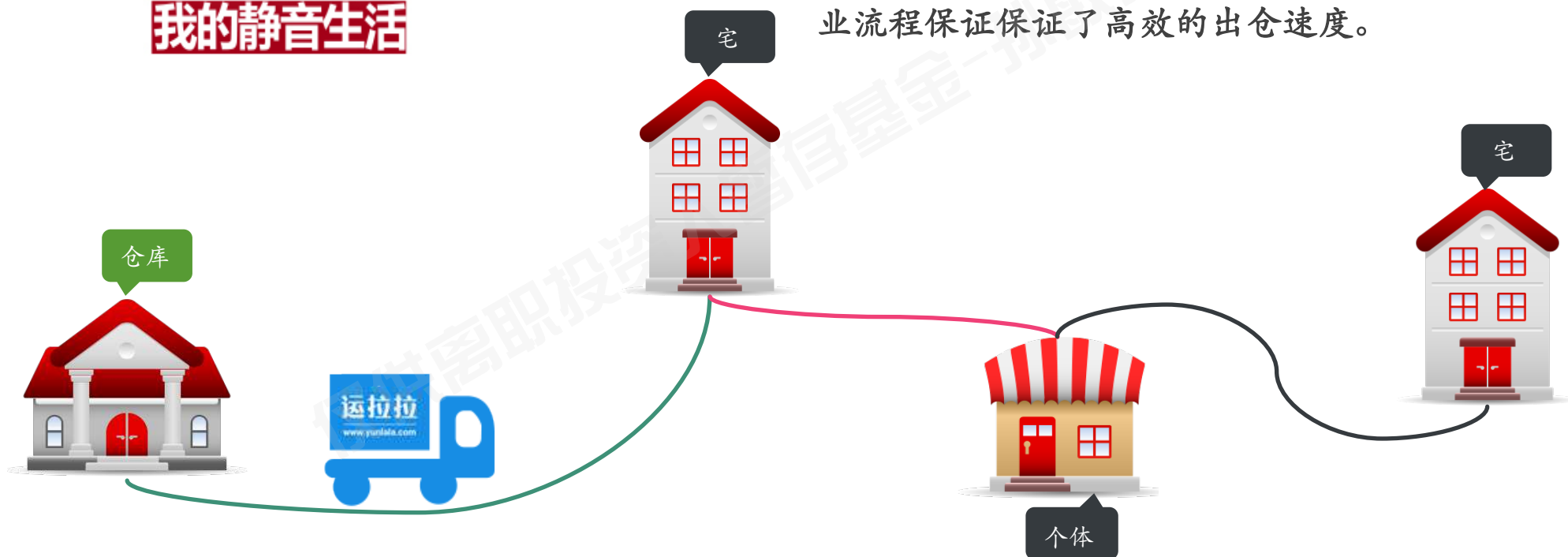
合作客户

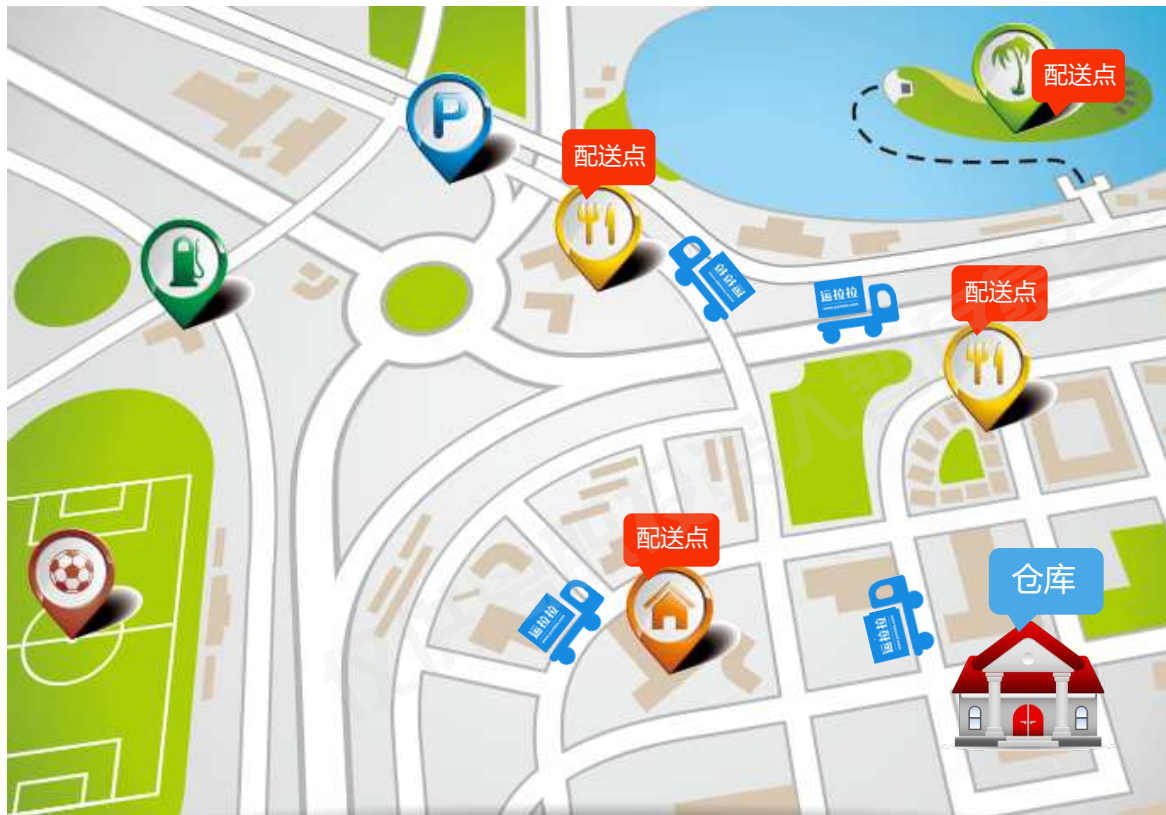


TATA木门
我的静音生活

从仓库到家，多点配送。

运拉拉的快，来自优秀的现场管控， 每日5发，
从入仓停车，装卸到交接单，运拉拉标准准备化的作
业流程保证保证了高效的出仓速度。

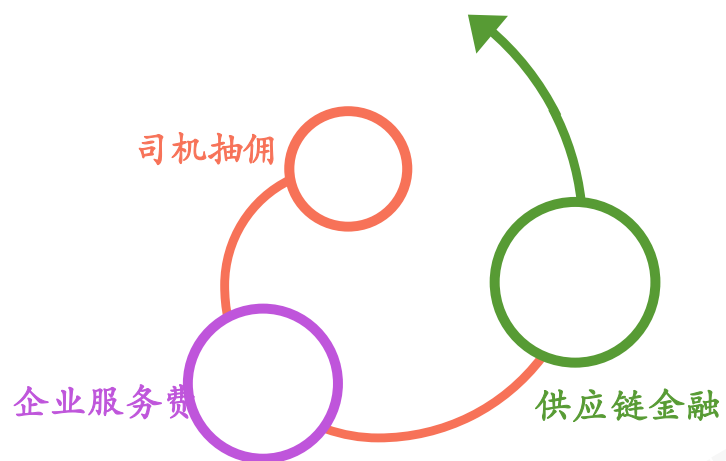




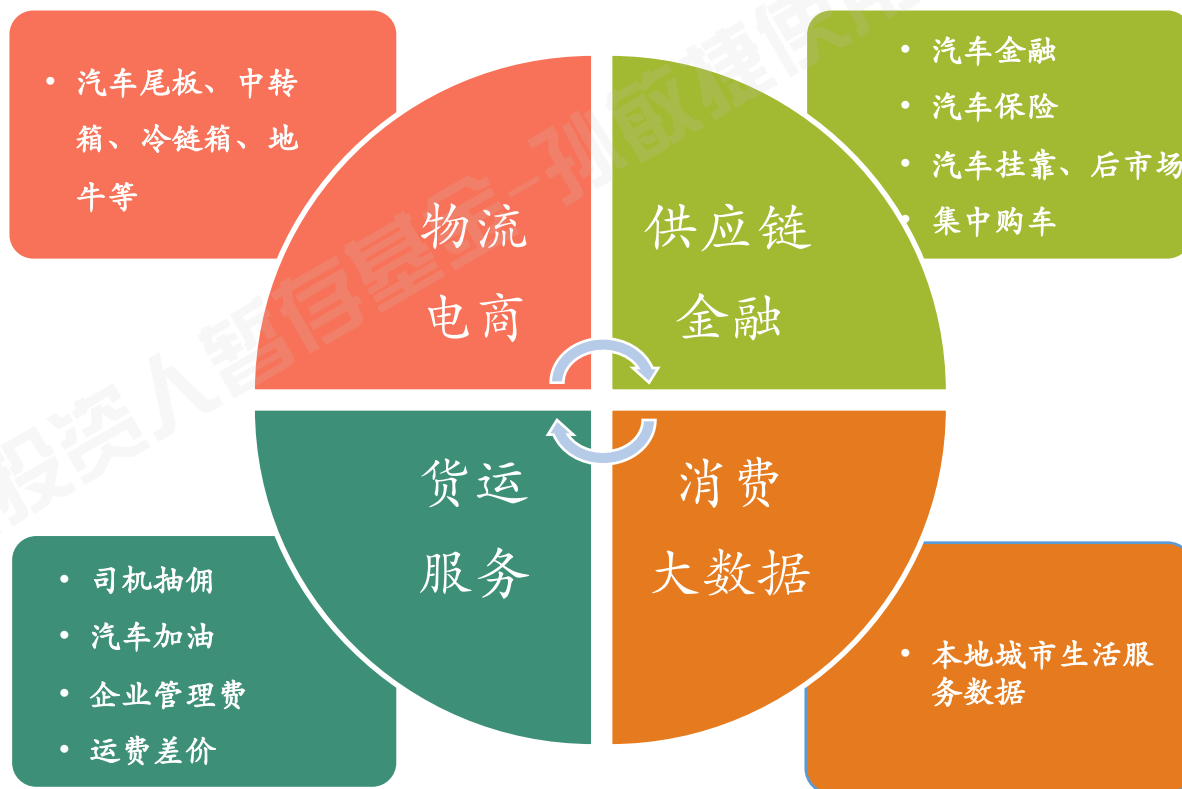
合作：同城配送，市内短驳

优势：服务好，时效快

已承接北京地区德邦70%的
外包业务



运拉拉目前已经上线多种收费项目，目前处于利润高速增长期。





竞品分析---同城货运B2B平台参与者非常少



主要竞争对手，目前国内领先的供应链配送服务商，自2014年成立以来，已经覆盖13个核心城市，2017年2月获得经纬、美国华平和金沙江创投投资的1亿美元D轮。

- 云鸟配送目前是国内最领先的同城货运服务商，但是市场占有率依然不足1%，目前还不到直接竞争的阶段
- 目前云鸟更依赖于零售端的小车业务，面包车的货运服务有一定政策风险，并且面临2C货运平台的竞争



- 运拉拉更加专注于面向大客户的B2B同城货运，技术壁垒更高，收入更稳定
- 运拉拉上线半年，在北京地区运营数据已非常好，目前核心技术研发已经完成，扩展城市的边际成本较低

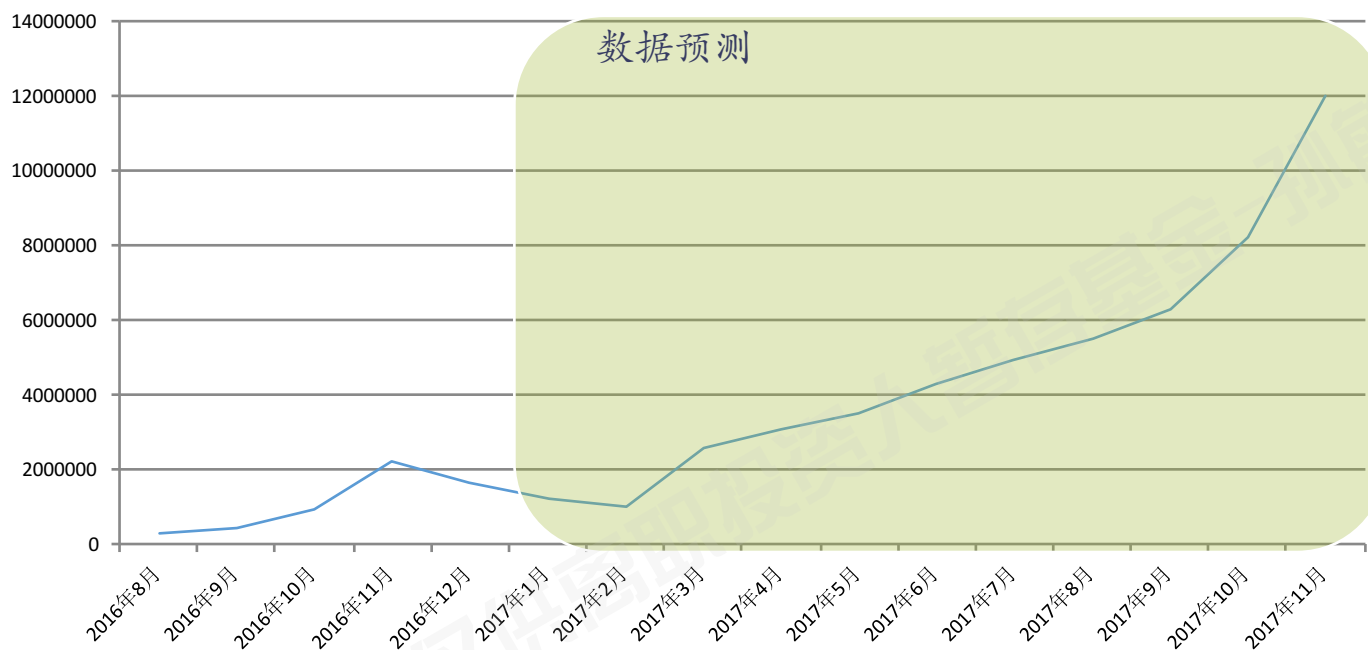
细分领域不同，非竞品

2C（小B）平台：



城际物流：





运拉拉从2016年7月在北京地区正式上线，月流水从**20万**增长到**200万**，月均**3万单**，每个月实现**200%**的增速，注册司机达**2万人**

2017规划

- 增加销售力度，在北京市场新拓展**40~60**家企业客户
- 拓展上海、广州、深圳三个城市，基于现有企业客户的业务范围和成熟的产品，实现新城市的快速启动
- 计划11月流水突破**1000万**，新拓展城市年底盈亏平衡

长期规划---互联网+大车队模式





王梦园 7年互联网工作经验，曾就职搜狐畅游、中青宝，负责过40多款产品的运营工作。



雷庆 8年产品经理。曾就职于阿里巴巴，原恰时科技产品副总裁。曾负责数十款APP产品的全面研发工作。



王豪 9年工作经验，原金山软件，金山词霸技术经理。原北京恰时科技CTO.



喻龙 6年工作经验曾就职顺丰、百世汇通。原百世汇通区域总监。



运拉拉
YUNLALA.COM

融资计划

融资目标

加盟车辆

总计加盟储量超过5万辆

B端客户

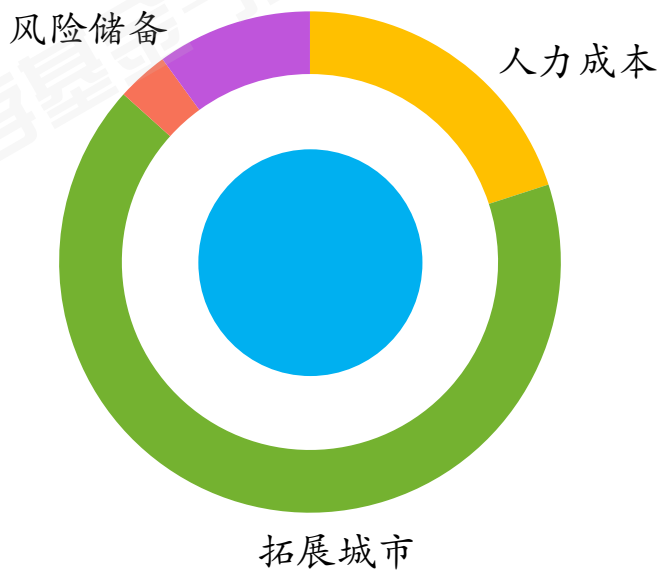
拓展200家B端客户

城市拓展

计划开拓上海、广州、深圳

北京实现全面盈利

资金用途：1500万





运拉拉
YUNLALA.COM

仅供离职投资人智信... 敏捷使用