



中国领先的商用车车联网平台
——构建商用车货运生态的核心枢纽
Pre-A轮私募融资计划书

我们是谁



丛纹弢

创始人/CEO

一个最懂商用车的互联网连环创业者

带着一群有理想，有道德，有情怀，有责任感的互联网老兵

- **两次成功创业：**

2007年创业做国内最早的BRT（快速公交系统）之一，2008年被德润集团收购。

2009年开发设计覆盖香港、西班牙的出租车、保姆车系统，后被Tracker China收购。

- **商用车领域专家：**

自2003年起，先后参与完成羊城通、重庆BRT、大连公交、厦门公交、成都出租车，北京出租车、山东济宁政府监管平台、山东省交警总队执法平台等多个省、国家级项目，主要服务于出租、公交、化学危险品运输车、货车等商用车。

- **互联网&车联网资深高管：**

曾在E-TOP工作，与华为合作，主导阿联酋C'Me，俄罗斯Megafon UMS等海外RCS产品；

曾任乐视车联网副总裁，搭建乐视车联网研发团队；

曾任中交兴路副总裁，全面负责中交兴路各产品线。

现团队**51**人，其中核心成员**9**人。

核心成员大多在苹果、华为、联想、乐视等企业工作，涉及产品经理、项目经理、CTO、质管、销售等岗位，均与丛纹弢有多年共事经历，最长者，已共事**13**年。

一群结构稳定、战斗力极强的互联网人，深耕商用车多年

产业规模和前景

我们在做商用车车联网，
从核载8吨以上的重型载货车入手
努力打造商用车公路货运生态链



× **500**万辆

× **3,000**万司机

物流费用 × **100**万元/年/车

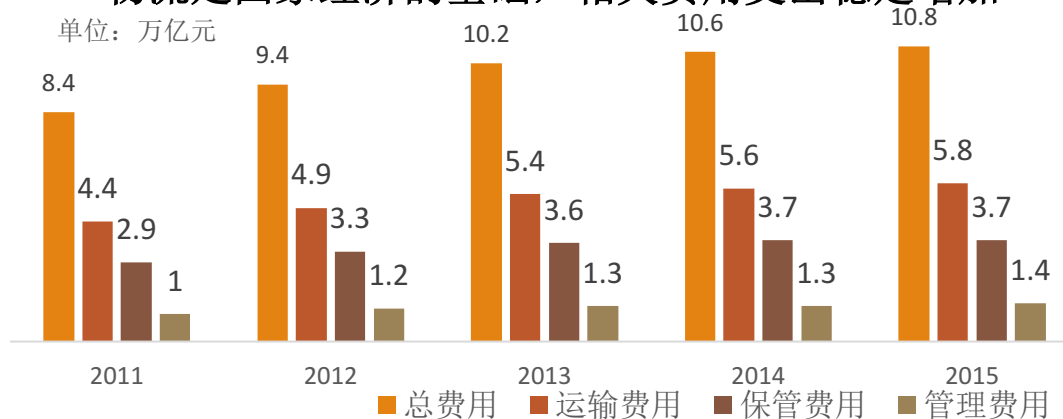
专线公司 × **80**万家

从业人员 × **9,000**万人

万亿级的商用车货运生态市场，机会巨大

物流是国家经济的基础，相关费用支出稳定增加

单位：万亿元



互联网+物流处于发展的黄金时期

政策支持

7月29日，国家发改委发布《互联网+高效物流实施意见》

互联网基础设施完善

国内互联网领域已是世界领先水平，硬件、技术和人才储备完善

商用车信息化仍处初级阶段

货运司机、物流企业信息化水平极低，但处于高速发展阶段

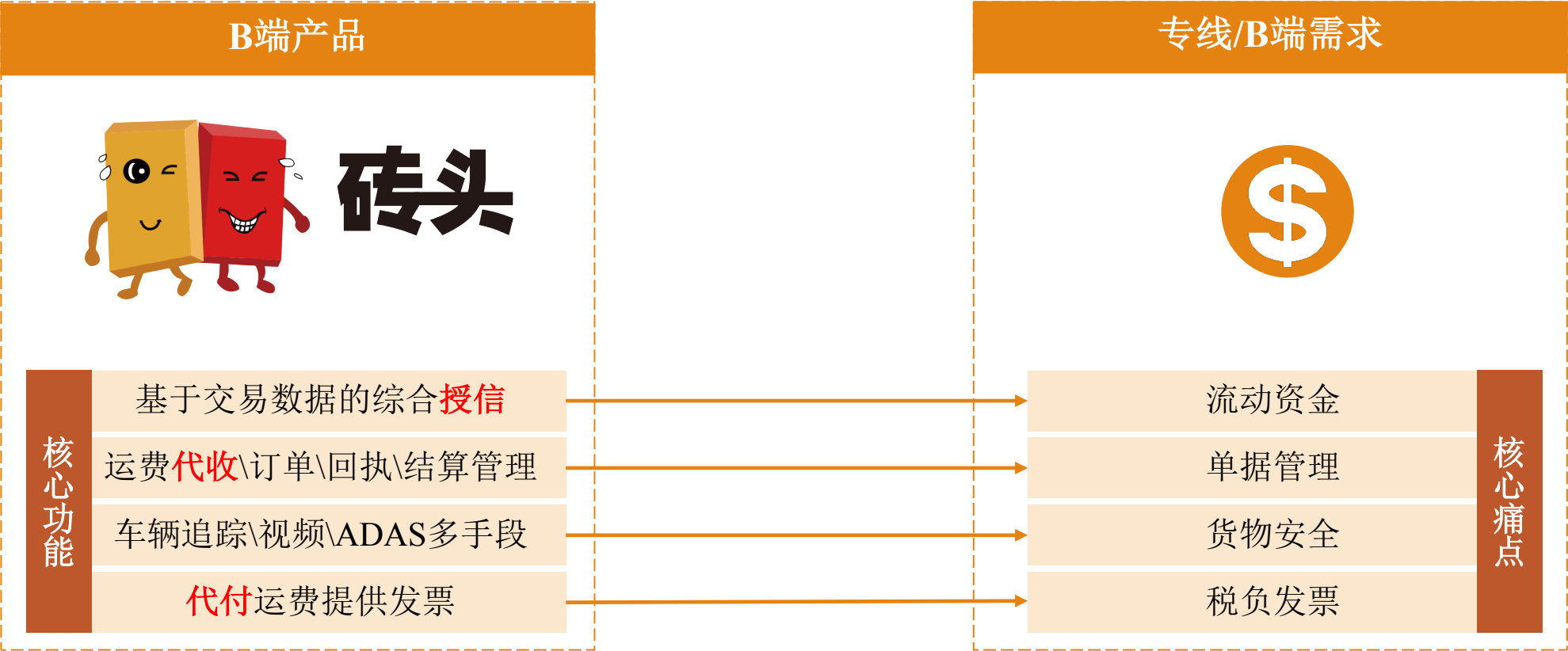
围绕核载8吨以上的重型货车和专线，打造公路货运生态链

产业链条及痛点

	角色	痛点	说明
货源方	厂家/三方物流/零担货主	物流行业是货源市场，即卖方市场，车多货少，不解决货源方问题	
承运方	专线	流动资金	与上游有账期，而与下游司机没有帐期，专线公司需要垫资。现民间贷款利率在18-30%之间，按月计息。
		单据管理	物流托运单承担结算功能，有现付、到付、回付、月付、季付、打卡、现返、欠返等多种及组合。
		货的安全	车辆不是自己的，担心路上出事。
		税负	专线收上游钱，需要开发票，但是付下游运费却收不来发票，因此，运费的50%用油卡支付，是行业惯例。
	司机/车辆	油卡变现	燃油占生产成本的30-35%，有15-20%的油卡花不掉，沿途垫付运费，年底油卡要变现。
		找货	货少车多，与其它专线公司相互无信任基础
		无聊	长途开车单调无聊，开车看电视，看手机是常态，高货值的货，后半夜物流公司会派客服和司机说话

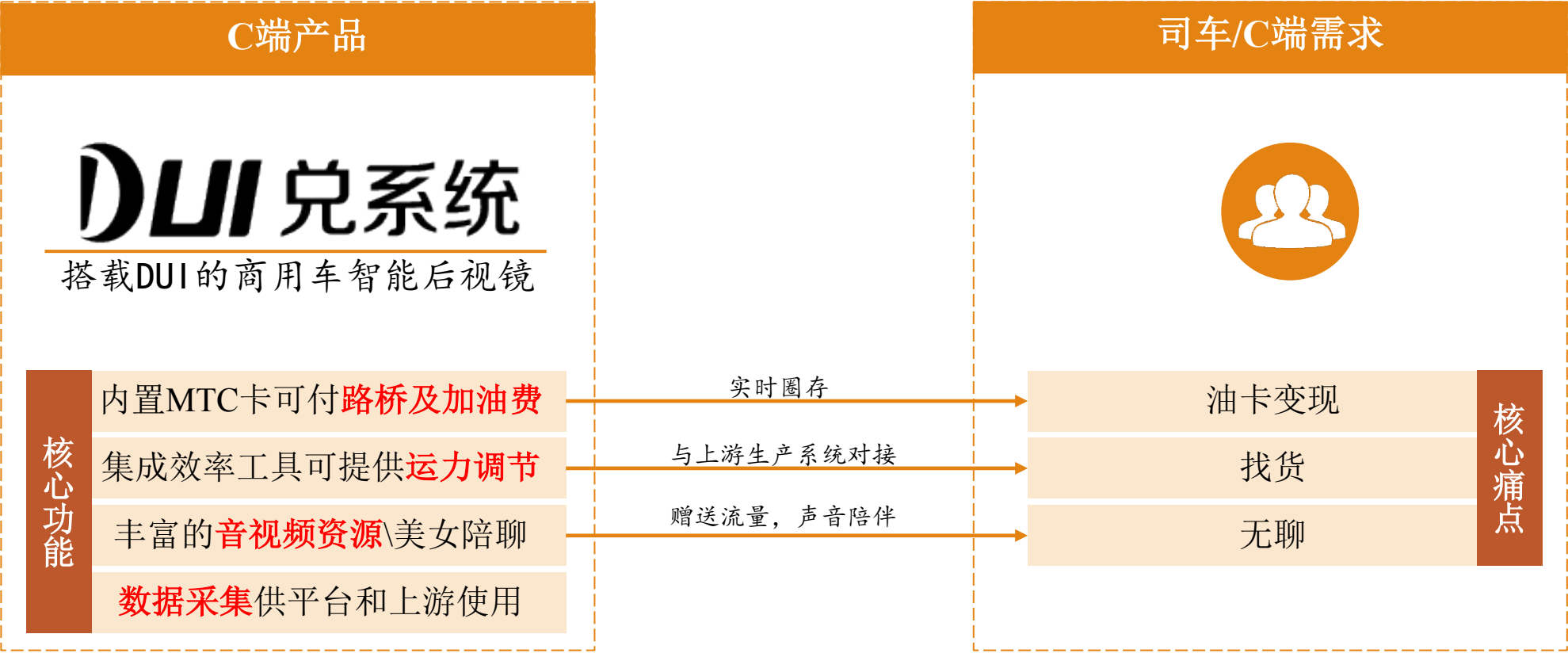
承运方核心需求围绕 “钱”

如何解决核心痛点-B端



切入点：OWTMS是成长期专线公司刚需，以管理工具为基础，增加金融等多样服务提高粘性

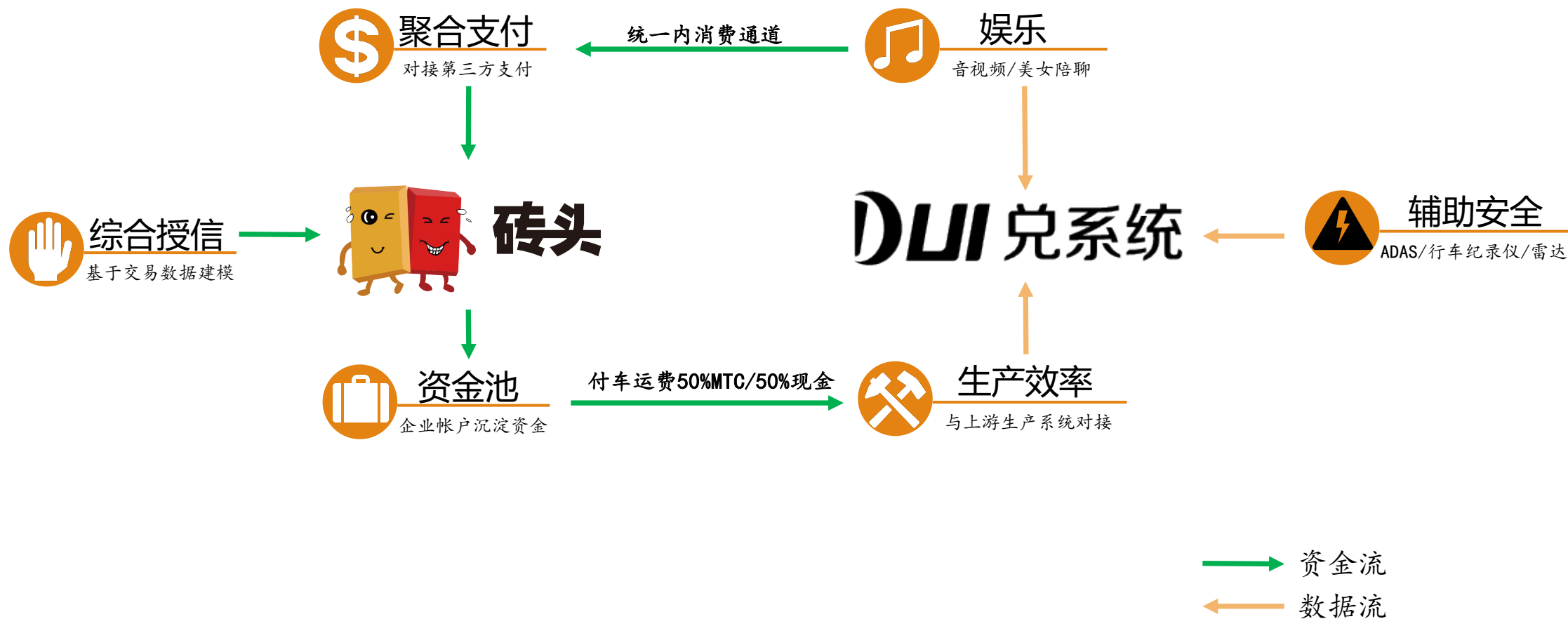
如何解决核心痛点-C端



切入点：集成的行车记录仪\雷达电子狗\货运导航等是司机刚需，市场策略以众酬为主，渠道为辅

适用商用车的DUI系统，可随意安装在任何带屏的智能硬件中

业务流程总缆



从收钱到授信到支出，完美闭环

核心产品小结

两大系统	 砖头		DUI 兑系统	
业务解释	日常管理	支付/授信	娱乐	数据采集
赢利模式	年费	金融增值	内容消费	

产品切入点精准，赢利模式清晰

为什么要两点切

车货匹配



车货匹配的核心不是信息不对称，而是**信任**，高货值及运费结算纠纷等

大车队



没有**集货**能力，靠人跑园区，做标准化运力产品，外协车辆**信任**危机 切德邦货源，天花板可见

园区平台



重资产，提供信息交换，无法获取**交易数据**

车管经济人



服务大公司，管车管油管人，无法**切入交易**

*对上述公司的评价分析，仅代表乐卡车联观点

OWTMS是切入和获取交易的最佳路径，DUI有助于筛选优质司机

为什么要做硬件(DUI)

无娱乐难上车

大多数人更关注当下娱乐，而不是未来安全，监管工具从不从人性出发

载体不能离车

手机体验不适用车上环境，离车设备无法采集车况

车载生态散乱

基于商用车的应用杂乱，车厂更擅长做设备，而不是整合资源

以解决娱乐实现上车，采集数据

一切为核心愿景——基于线路的运力调节

为什么从线路入手

市场足够大

2015年物流总额219万亿，总费用10.8万亿。

仅四川省，物流总额5.7万亿，总费用0.55万亿，公路运输占比72%。

单一线路均在几十亿上百亿的规模

产业足够复杂

物流分为：干线、支线、城配、快递、航空、水运等；

干线又有：整车、零担、城配、特种、生鲜、冷链等；

角色分有：厂家、用车黄牛、找货黄牛，专线、三方、装卸队、保险等；

环环相扣，运行稳定

供大于求

社会运力车型多样，司机多样。

北京至济南的平均周转率是4.2天，实际仅380公里，理论运力可提高2.5倍。

加速淘汰低产能运力是必然。

*以上数据来源于国家发改委 经济运行调节局官网

市场足够大，深耕符合产业现状，以线路为单位复制模式稳健

运力调节实现路径



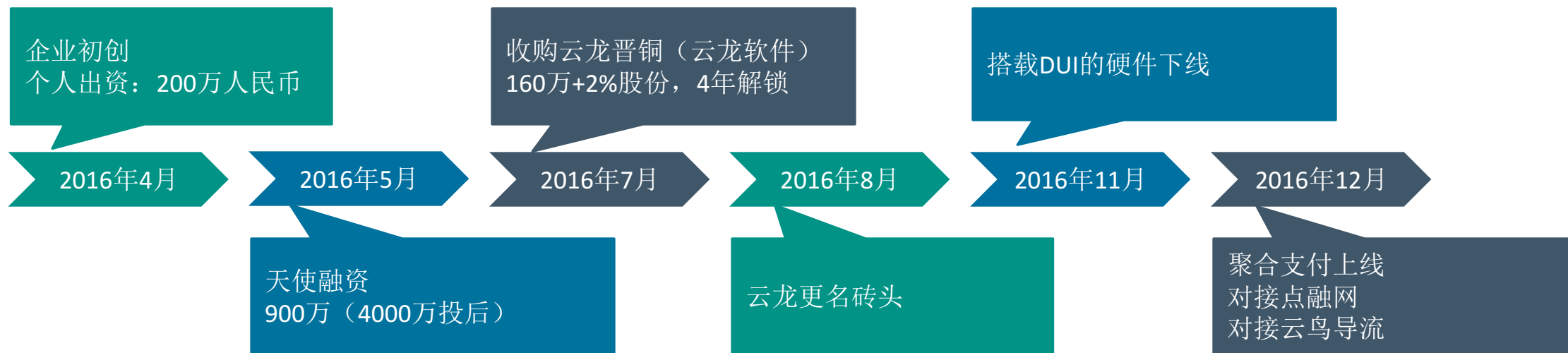
OWTMS竞品

专线客群	发车频次	数量占比	金额占比	OWTMS	原因
集团化物流	大于10车/日	5%	5-10%	自主开发	业务复杂多样、关注数据安全
大型专线	5-10车/日	10%	10-15%	蓝桥	使用时间长，定制功能多，单机版为主
中小型专线	2-5车/日	35%	60%	砖头	快速成长期，关注业务、品牌和财务
配货站/黄牛	0.3-0.5车/日	50%	10-15%	车满满	免费系统，赠送托单

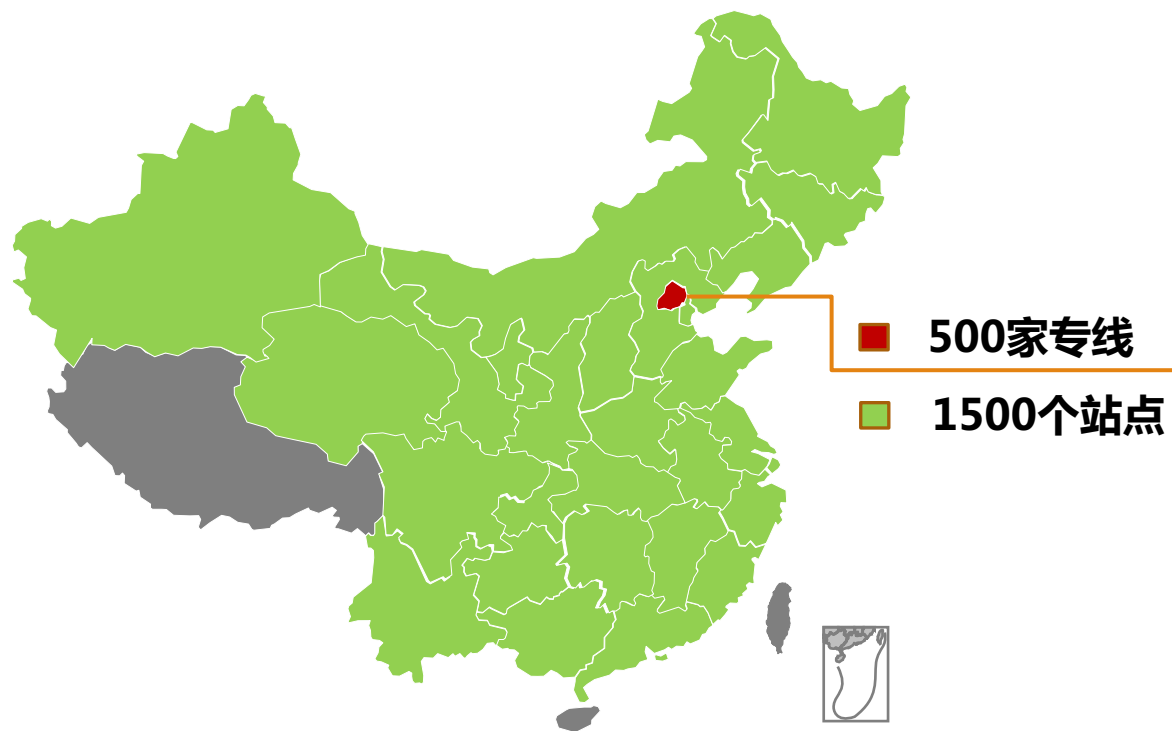
*中小型专线金额占比高，主要源于分拨速度快，常为其它体量专线公司进行分拨承运，是干线运输的主要承运商

OWTMS的客群边界清晰，砖头重点关注成长型专线

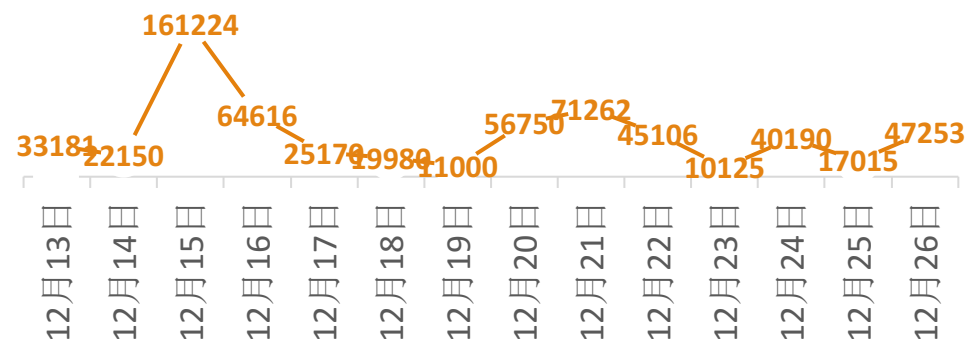
乐卡车联沿革



目前业绩情况



线上日流水



*12月13日聚合支付上线，日均新开一家

17日起流水下滑是因为雾霾，物流和工厂停业

*授信已开通3家，用自有资金，日均借款一笔

*平台可见发车85861车次，14727辆车

平台内可见月均运费：三亿人民币

DUI 兑系统

*11月正式上线，硬件量产，已安装100辆车，尚有800台订单待生产

*已对接山东高速和广东高速，打通高速700家加油站

OWTMS稳定增长，支付及授信完全跑通，第三方服务开始对接

未来目标

	2016	2017	2018	2019
线上交易	1,000,000.00	434,000,000.00	2,074,000,000.00	4,397,000,000.00
在网客户	1500	6000	12000	18000
资金沉淀	<3天	3-20天	30天	-
合同车辆	<10辆	500-1000辆	>2000辆	-
覆盖线路	-	10条	30条	-
DUI装机量	100	21260	25260	30260

股份情况及融资需求

股东	出资额	占股
丛纹弢	2,000,000.00元	75.5%
光源资本	4,000,000.00元	10%
中交兴路	2,000,000.00元	5%
王翌	2,000,000.00元	5%
叶飞	1,000,000.00元	2.5%
缘创派	26,000.00元	2%

融资需求：1200-1500万
出让10%股份

