

一皆通

商业计划书

The Business Plan 上海亿皆会信息科技有限公司

全国共有实有企业：

1374.88万户

全国共有私营企业：

1096.67万户

全国共有小微型企业：

885.23万户

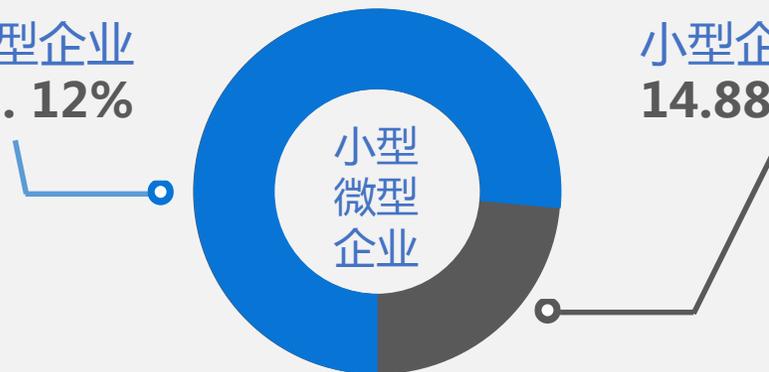
摘自国家工商总局截至2015年3月底发布的数据

全国共有微型企业：

753.5万户

微型企业
85.12%

小型企业
14.88%



小微企业的商户痛点分析



产业链上下游的痛点分析



品牌商

- 品牌营销活动不能直接精准触达终端消费者
- 不能确保营销活动的效果



分销商

- 希望商品流转速度更快
- 想要成为更高等级的分销商，获得更低的进货成本和更多的品牌营销费用及返佣奖励
- 希望提升现金周转速度



消费者

- 想要获得价廉物美的商品
- 想要获得良好的消费体验



让商户的经营拥有无限机遇

专为小微商户提供经营面**综合解决方案的服务商**

支付解决方案

帮助商户优化收银模式和管理模式

解决交易和支付环节的痛点

B2B供应链解决方案

帮助商户解决上下游经营过程中信息、资质不对称的问题

解决上游节流的痛点

各类衍生体验解决方案

帮助商户解决各类应用场景问题，并提供资源整合服务

解决下游开源的痛点



目标客群：

B2C终端商户

+社区服务性行业

+固定营业场所

- ✓ 最后一公里消费/服务刚需始终存在
- ✓ 相较特大型城市而言，三、四线城市尚未被品牌连锁便利店完全覆盖
- ✓ 消费升级的呼声将推动市场更愿意接受我们的服务
- ✓ 未来提供整体化连锁品牌运作解决方案

B2C2B模式下的互联网产业+

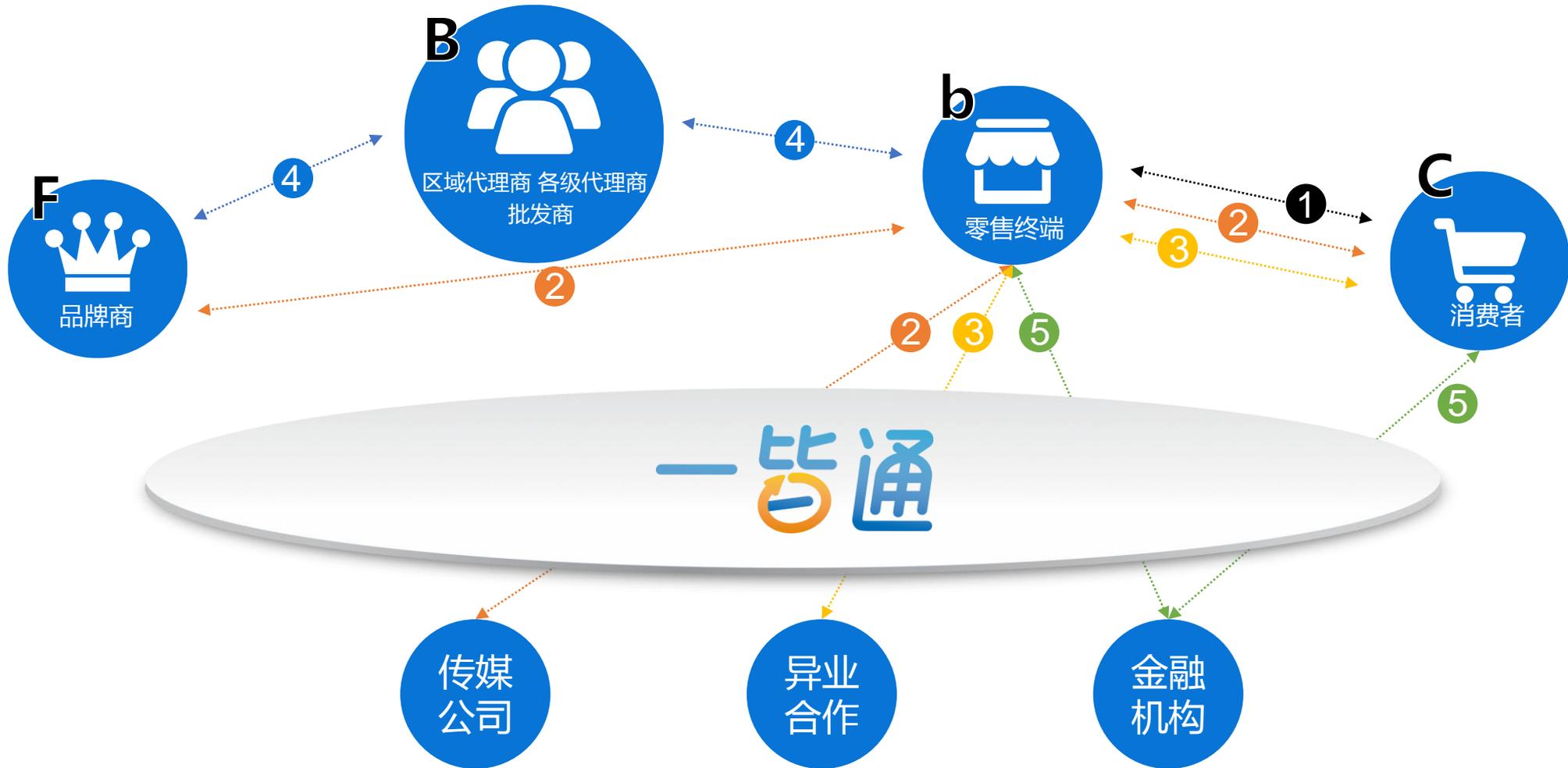
1 什码付

2 全民营销

3 增值服务

4 亿企购

5 金融服务



B2C2B模式下各方利益点



品牌商：营销活动直接精准触达终端消费者，充足的一手客源，确保活动成效



零售终端：帮助提升存量客户转化及引发销售增量，帮助降低进货成本，营销活动核销过程系统化，品牌商直连机制确保活动参与无负担



消费者：良好的消费体验，促销返利立即兑现



分销商：加速商品流转，通过薄利多销，更容易锁定品牌商返佣奖励及更高分销层级

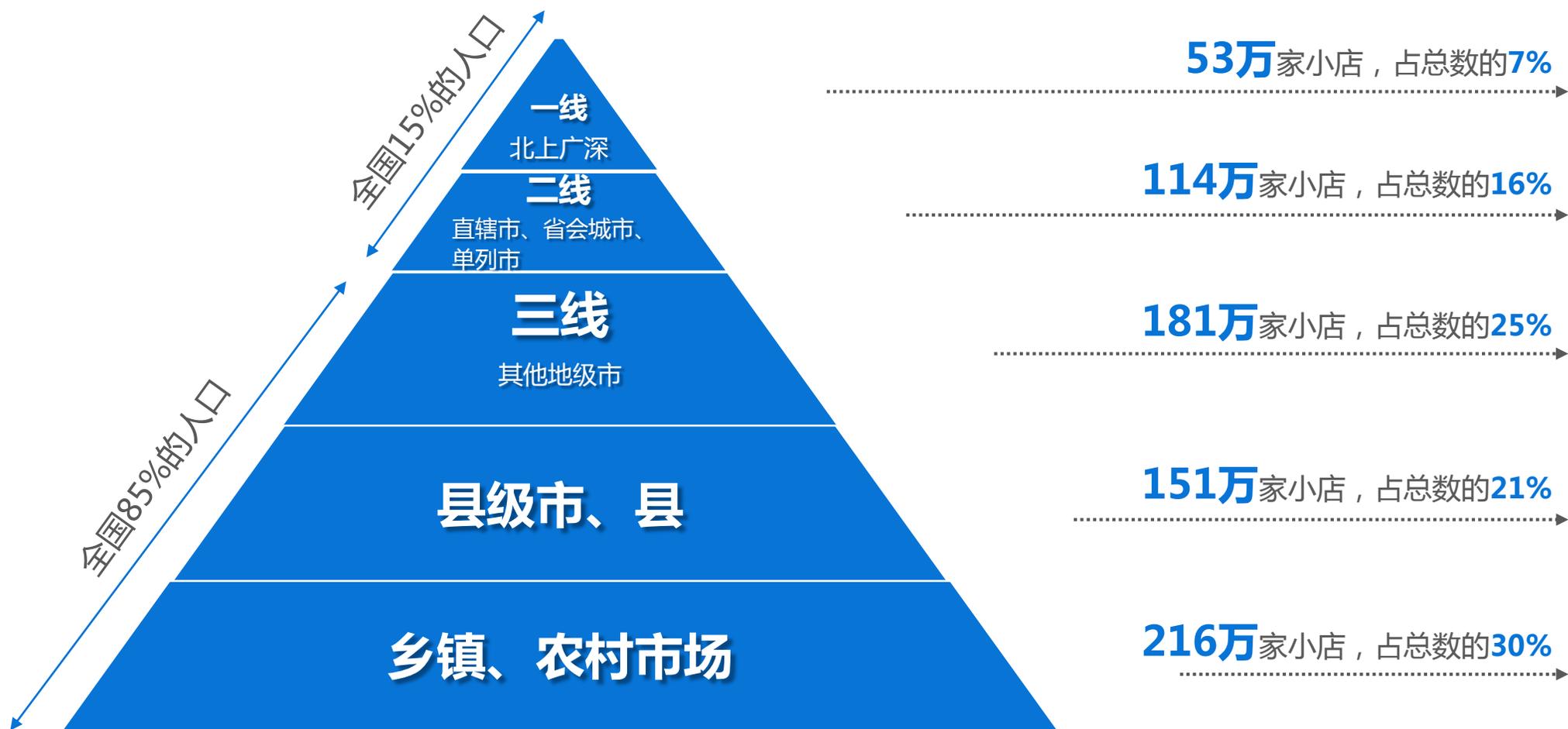


一皆通：亿企购服务费+什码付服务费+咨询服务费收入

全国传统通路微型店铺市场规模

根据凯度零售咨询《2016年中国快速消费品互联网B2B平台行业》报告预测：

2016年传统通路微型店铺总量将达到**680**万家

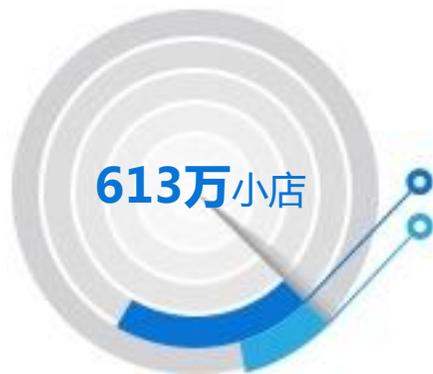




2016年 近400亿的订货额

16%小店使用互联网B2B订货
占品牌商传统通路出货额的2%

- 110万小店开始使用B2B平台订货
- 平均4-7天订货一次
- 单次订货额950元
- B2B平台订货量占小店整体订货额的25%



2018年 预测近3300亿的订货额

44%小店使用互联网B2B订货
占品牌商传统通路出货额的18.7%

- 267万小店开始使用B2B平台订货
- 一周订货两次
- 单次订货额1500元
- B2B平台订货量占小店整体订货额的50%

互联网B2B业务增速和潜力惊人

一皆通的主营业务 产品体系

移动支付解决方案



什码付

先进的支付解决方案，
让客户享受到安全、便捷的购买体验

供应链解决方案



亿企购

解决采购双方信息、资质不对称难题，
拓展供应渠道，降低采购成本

衍生体验解决方案



增值服务 + 数据变现

创新增值服务，提升商铺形象，创造额外经济收益，
数字营销服务，企业CIS形象咨询服务，金融服务



打造全国 终端商户 网络

01

- 提供聚合支付解决方案
- 收款便利、安全满足客户体验

02

- 提供进销存解决方案
- 规模化采购释放价格空间

03

- 提供业务板块扩展可能性
- 利用商品O2O体验，扩张业务板块

04

- 新媒体营销解决方案
- 数字化营销
- 社会化媒体营销
- 大数据营销

05

- 提供金融解决方案
- 提升商户金融服务可得性
- 高效的投融资管理

盈利点
1

支付服务费收入

盈利点
2

商品销售收入

盈利点
3

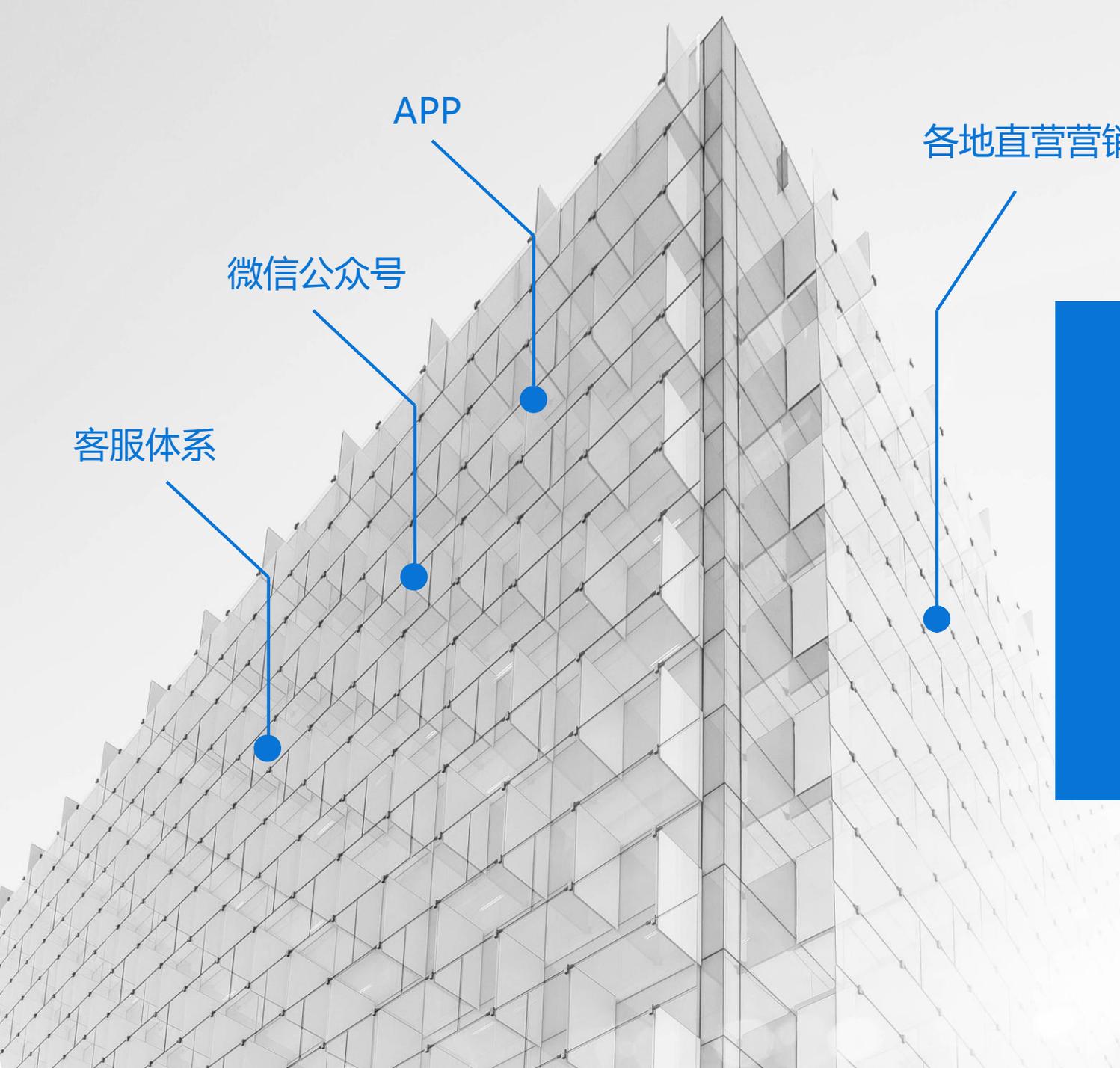
咨询服务收入

盈利点
4

数字化营销收入

盈利点
5

金融产品收入



APP

各地直营营销团队

微信公众号

客服体系

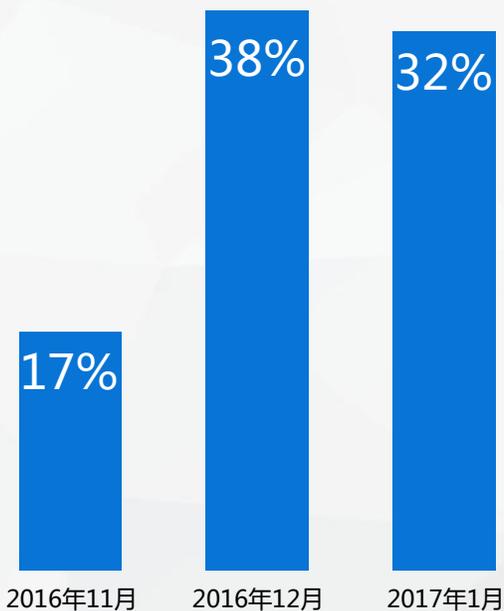
企业竞争壁垒

拥有线上（APP、微信公众号、客服体系）、
线下（各地直营营销团队）立体式的服务渠道，
打造出高黏性的服务体系。

获客增速

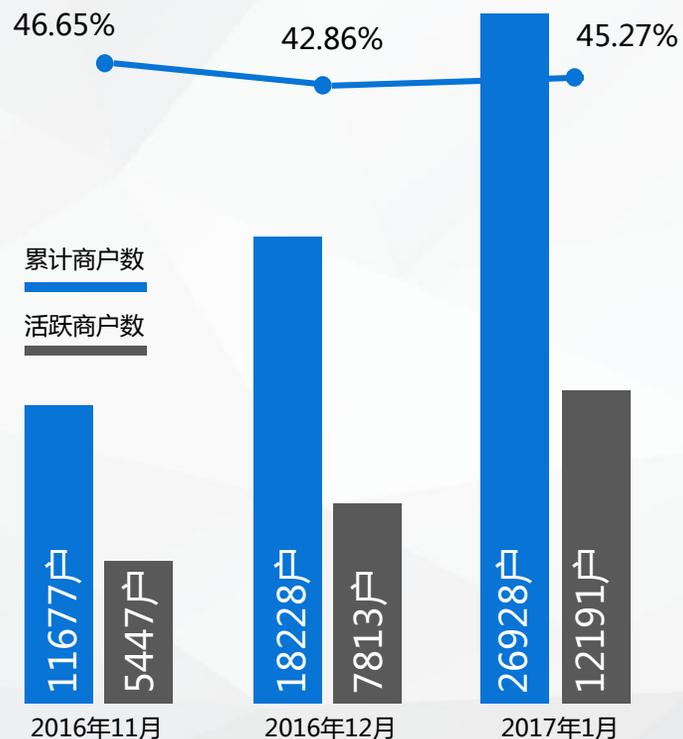
单日人均产能：**4**户

累计存量商户达：**26928**户



活跃商户数

3个月平均活跃度：**45%**



交易规模

总交易金额：

382,851,784.7元

总交易笔数：

243,810笔

支付分润收入：

238,790.04元 (3个月)

月均营收：

79,596.68元 (3个月)

截至2017年1月一皆通经营数据

迅速
扩张

综合服务协议签订、
基于支付的基础服务、
B2B供应链平台建立、
供应商引入、
B2C增值服务引入

1

精耕
细作

为供应商提供服务、
产品体验升级、
供应链金融产品研发

2

价值
变现

战略合作、
数据变现、
品牌资产变现

3



一皆通的
业务目标

2017年

完成第一阶段目标：获客 **30万** 家

2018年

获客 **100万** 家，并完成第二阶段目标

2019年

开始 **盈利**

企业收入预估

20万商户预估年收入贡献：

1.45亿元/年

单个商户年收入贡献：

727.37元

什

什码付

支付渠道交易流水数据量：

20万商户
× 80%活跃率
× 10笔/天
× 365天

= 5.84亿笔/年

支付渠道交易金额：

50元/笔
× 5.84亿笔/年

= 292亿元/年

亿

亿企购

商户的供应链交易数据：

20万商户
× 30%活跃率
× 3个SKU/次
× 4次/月
× 12个月

= 864万条/年

广

广告营销类
增值服务

广告触达次数：

20%广告位售卖率
× 5.84亿次/年交易确认页面打开

= 1.17亿次/年

金

金融衍生产品

亿企购分期放款规模：

20万商户 × 1%信贷转化率
× 50%批核率 × 1万/笔授信额度

= 1000万/年

车辆抵押贷款规模：

20万商户 × 73.3%自有车辆比例 × 5%信贷转化率
× 40%批核率 × 10万/辆车辆剩余价值 × 80%抵押率

= 2.35亿/年

现金贷放款规模：

20万商户 × 2%信贷转化率
× 70%批核率 × 1000/笔授信额度

= 280万/年

经营贷放款规模：

20万商户 × 5%信贷转化率
× 30%批核率 × 5万/笔授信额度

= 1.5亿/年



专业

资深

坚定

实干

一皆通拥有一支资深行业及信息技术背景、多年全国大型直销团队管理实操经验的卓越核心团队，公司高管全部来自于中国银联、各大国有商业银行，以及快消零售等流通品领域。



杨圣

CEO

毕业于上海交通大学金融系，十年以上金融业管理经验，曾任仲鹿信行副总裁，3个月内完成平台搭建，4个月内交易额达2亿元，实际收入5000万元，利润2200万元；曾任银联数据服务有限公司高级顾问，向数十家国有银行信用卡中心提供战略规划及架构搭建、销售渠道布局、销售团队管理等专业咨询服务；曾任浦发银行信用卡中心直销渠道高级管理人员，主管华东华南地区。



营销中心总经理

刘志刚

二十年以上金融、快消领域销售管理经验，曾任仲鹿信行营销中心总经理、浦发银行信用卡中心北京区域营销中心总经理、光明乳业西南大区销售经理及宝洁、强生等多家500强企业销售管理岗位。擅长拓展销售获客渠道，仲鹿信行任职期间，3个月内组建起千人规模销售队伍，布局全国14个城市，浦发银行任职期间将业绩结构由仅有的陌生拜访拓增至批量团办、活动路演，语音外拨获客、直复式营销等，其中活动路演的业绩贡献增至70%。



市场企划中心总经理

马月

在职研究生学历，十年以上金融管理经验，曾任仲鹿信行市场企划管理中心总经理、银联数据服务有限公司高级咨询师/高级培训师、招商银行信用卡中心行销推广部直销渠道管理运营经理，参与招行信用卡中心多个卡部的建制与业务启动工作，有效推动直销渠道精细化管理及数据驱动进程。



移动互联中心总经理

季霖烈

西安交通大学研究生毕业，2013年通过PMP项目管理认证，九年IT系统研发管理经验。曾任仲鹿信行信息运营管理中心总经理，实现3个月内业务系统上线。曾任银联数据服务有限公司客户关系室经理、副高级工程师，负责银联数据ISO20000服务水平管理及业务关系管理。熟悉支付业务流程、IT架构及运营模式。



财务中心总经理

姚亮

毕业于中国人民大学会计系，会计师职称，20多年财税从业管理经验。曾任上海龙旗科技股份有限公司财务总监、上海天海电子有限公司财务总监、上海迪比特实业有限公司财务总监、上海黄海制药厂财务经理。擅长集团公司组织架构顶层设计、公司财税体系建设以及大型集团公司的财税危机应对，具备集团公司内部控制体系建立、风险防控方面的丰富经验。



融资规模：

5000万



出让股份比例：

10%



资金用途：

- ✓ 快速复制，抢占三线市场，扩大市场份额
- ✓ 亿企购规模化推广，集采效果显现
- ✓ 搭建地面服务团队，增加客户粘性

融资计划

一皆通 智慧经营样样通

THANKS!

上海亿皆会信息科技有限公司