



投资的角度看物流产业创业创新

## 刘胜 先生

- 曾任中科招商基金投资总监、总助
- 曾任汉富控股有限公司副总裁
- 现任北京云胜投资咨询有限公司总裁



刘胜先生现为云胜投资总经理，自2007年起先后就职于汉富资本和中科招商，从事创业投资基金、产业投资基金、城市发展基金、产业园和产业新城的工作。目前主导投资的项目达10多个，行业涉及新农业、新材料、新能源、化工、高精装备、T M T、房地产等；积累了丰富的投融资实战经验、基金募集设立与运作经验，企业重组与兼并收购经验，刘胜先生曾主导参与的项目有唱吧、微指科技、星源农牧、伊科能源、合盛地产、清苑文化等。

几点认识：世界经济趋势于中国，全球资本市场趋向于A股为中心

创业者-企业家（野生、野性精神-大格局聚大人才：通才、鬼才、奴才）

- 证券化率相比较欧美低，居民杠杆率低，创业热情高。
- 创业者就如游戏设计师，由创始人来设计1.0版本游戏规则(商业模式)。
- 孵化-天使-VC-PE-公私募-主力-游资-中小股民，小公司-大公司-大家公司。

杠杆思维（整借学变-不断用低成本资金替换高成本资金，直至资金成本为负）

- 股权全景图：angel-VC初-VC末-PE-PREIPO-IP0-AFTERIP0
- 债权全景图：100%-48%-24%-18%-12%-10%-8%-6%-4%-2%-0%-负数
- 资产+资源（政策融资）+资本+智慧四级放大，融资、投资、资本运作三级助推

商业模式创新（生态化、智慧化、系统化、万物互联化）

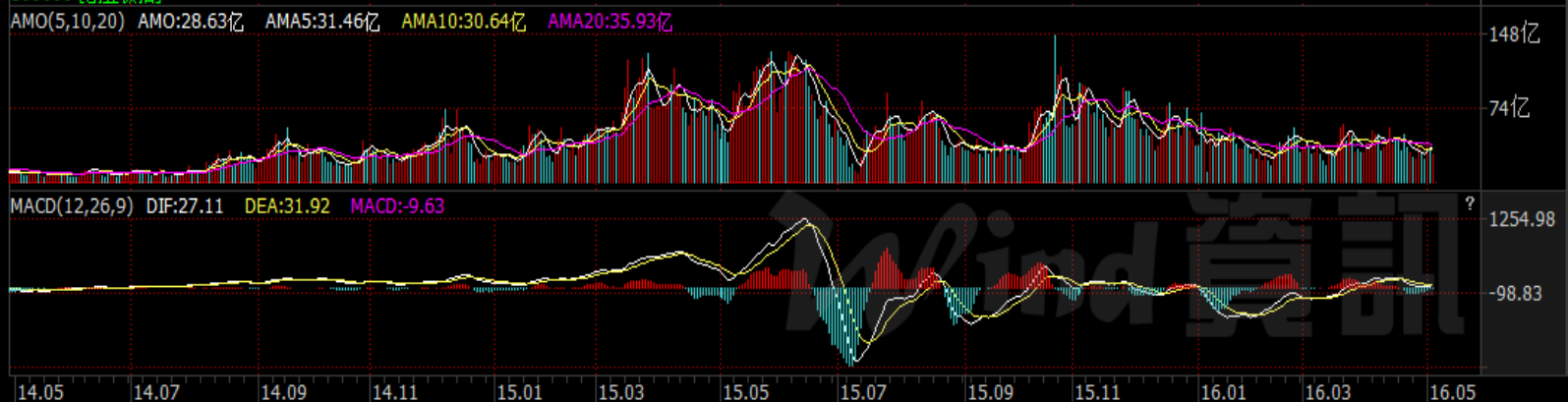
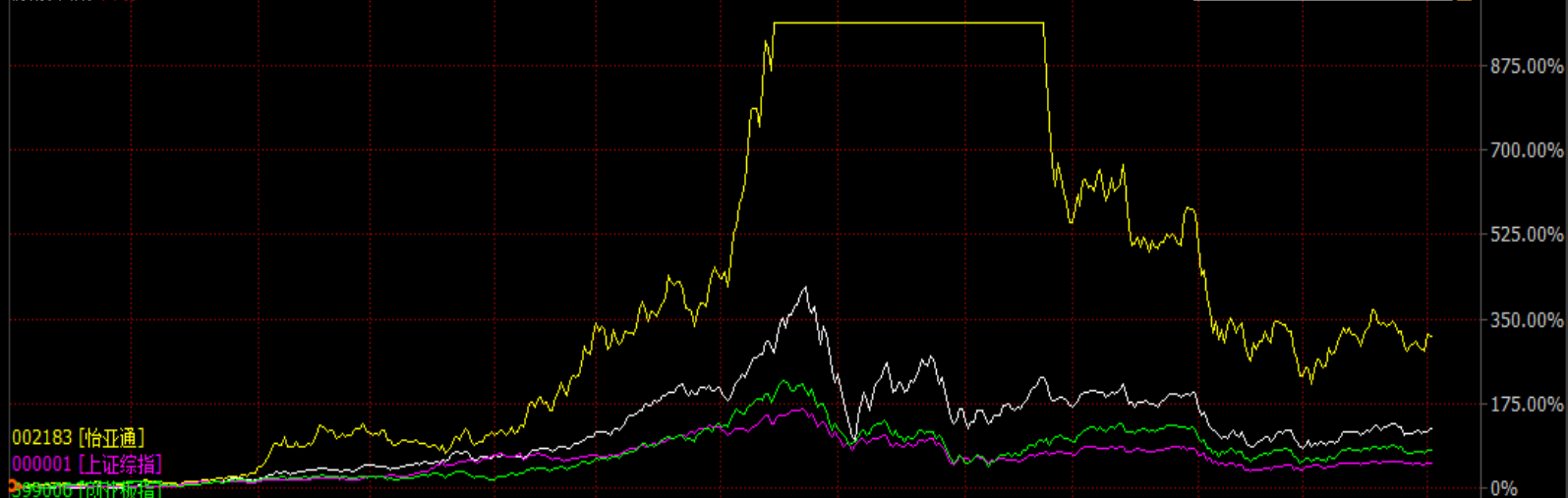
- 抓住风口：移动互联、大数据、云计算、工业4.0、人工智能、VR、IR
- 回归利润、回归商业本质：美股-港股-A股
- 以点破面、以面破局、以局造势：定位、聚焦、节奏感。

产业为本、创新为魂、战略为势、金融+互联网+为器

2016/05/05 收 6009.81 幅 0.58%(34.83) 开 5966.49 高 6019.99 低 5923.88 振 1.61% 额 28.63亿

物流(中信) 日线 MA5:5910.656 MA10:5833.557 MA20:5954.816 MA60:5701.369 MA120:6394.159

2014/04/29-2016/05/05(494日)



据公开信息，美国的物流成本大约占**GDP**的**10%**之间，日本大约**11%**左右，中国高达**18%**左右，有些报告说高达**21%**。中国**2015**年**GDP**为**67.63**万亿，以此计算，如果中国要达到日本物流管理水平，至少还有**5**万亿人民币的改善空间。

# 目录

一、资本看好的物流商业模式

二、我服务的一个物流企业

三、物流就是做好五流

## 一、资本看好的物流商业模式

# 2015年BAT及各风投布局大物流行业

## Baidu 百度

- **OTMS**：经纬、百度、紫辉A轮A+
- 物流运输管理平台：“SaaS平台+移动App”连接运输，将货主、第三方物流公司、司机和收货方集中，打造社区型运输协同平台。
- **蓝犀牛**：百度、富达、君联B轮
- 同城直送货运、搬家服务，覆盖北深南京等12座城市，聚十多万名金杯、小面、箱货司机，日活司机近2万，日订单达3万单左右。
- **我买网**：百度和泰康人寿
- 食品电商：用于自建冷链物流以及第三方配送，这也算是百度间接布局物流领域
- **罗计物流**：百度
- 200多万司机、130万发货企业。罗计物流专为中小企业货主、批发商以及货代企业量身打造带有支付功能的物流综合

## Alibaba 阿里巴巴

- 百世汇通、圆通、菜鸟网络、海尔日日顺物流（阿里巴巴）
- 卡行天下（菜鸟网络）
- 中小物流企业提供服务的交易网络平台。线上用信息系统连接物流需求主体，使成员在系统内交易、结算、监督、评价；线下建立城市物流节点，线下网络支持线上交易，并融合手机APP、金融扶持、保险理赔、卡车服务，培训支持等产品。
- 全峰快递（云峰基金）
- 运满满（云峰基金）
- 基于移动互联网技术开发的免费手机管车配货平台，为公路运输物流行业提供高效的管车配货工具，同时为车找货（配货）、为货找车（托运），提供货主和车主全面的信息及交易服务。

## Tencent 腾讯

- 华南城（腾讯）
- 主营大型商贸批发中心和仓储物流的地产开发商，仓储物流、综合商业、及综合物业
- 人人快递（腾讯和高榕资本）
- 众包第三方电子商务信息服务平台。已在全国开通16个城市，拥有数百万自由快递人。日有无数配送需求通过平台发出，并由自由快递人直送到用户手中。
- 汇通天下（淡马锡腾讯钟鼎创投）连接物流与互联网的入口，帮助物流车队连接车辆、司机、高速公路、货主、加油卡等，通过车辆大数据来改变物流行业的生产方式和生态环境
- 货车帮（钟鼎创投腾讯、DCM）查找货源、发布空车、货运保险、车辆保险、面向司机和货主搭建开放、透明、诚信货运交易平台



## 二、我服务的一个物流企业

# 传统的消费品流通市场渠道结构、痛点明晰

## 1、消费品市场规模12万亿，市场大，中间流通市场规模巨大，中间环节较多，商品分销长期依赖线下人海战术

全国消费品  
零售总额达

12万亿

主要包括食品饮料、  
日化洗涤、休闲副食、  
米面粮油等品类。  
线下份额占85%

全国消费品  
零售门店近

1千万家

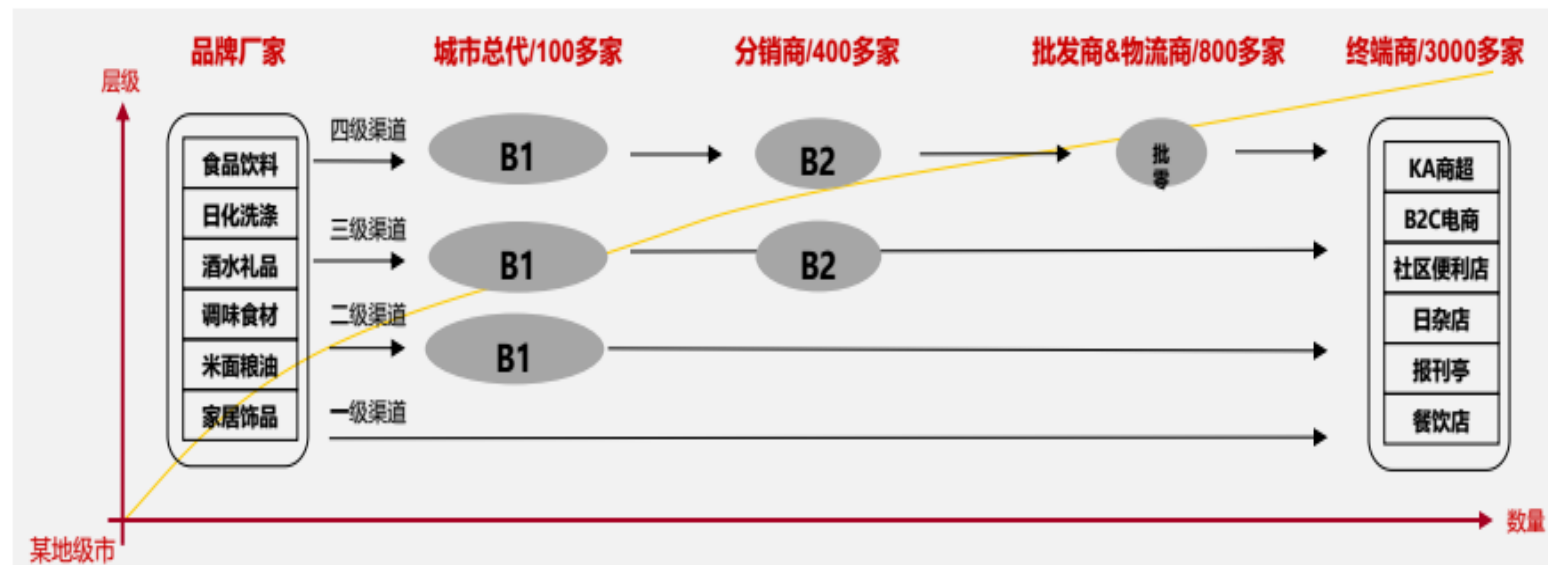
以连锁、烟酒专卖店、  
社区便利、中小型餐饮  
等为主。KA连锁占比：  
一二线城市60%；三四  
线城市10%

消费品中间  
批发企业

200万家

其中年营业额2000万  
以下的企业占总数的  
80%

## 2、渠道繁杂层级多，厂家难管控，政策难抵达，商品周转次数多、物流配送效率低



# 市场痛点明晰，提升空间大

痛点：渠道繁杂层级多，厂家难管控，政策难抵达，商品周转次数多、物流配送效率低，交易成本高

渠道参与者	痛点
品牌厂家	链条长、库存移库；无法掌控销售数据；广告推广失效；政策难传导；高昂的渠道营销成本；价格畸高
总经销	只是品牌的资金商，渠道和品牌管理的能力不足；不断被复杂的分销体系蚕食利润，为了生存需要直达终端
分销商/批发商	充当物流分销与库存垫资的角色，产品集中配送效率低，多品牌经营能力不足，库存积压，常常是窜货源头，劣币驱除良币
终端店	经常被诱导进货，最终只赚了库存；缺乏有效的管理系统，服务质量参差不齐，配送效率低；网上采购又真假难辨；

解决困难的关键点在：~~核心是渠道扁平化（去中间），重点在订单信息化、降低物流成本、优化终端服务~~



去中间化

减少中间环节，最高空间25%

分销商与批发商数量多，导致恶性竞争、窜货与终端服务效率低下



订单信息化

跟踪商品数据

传统流通渠道下，无法跟踪和分析，商品的流向、流速、流量；使用移动互联网可以。



物流提效升级

减少商品流转，可节约5-8%

过去新增了大量的物流车辆与仓库，分散混乱的物流投入降低了物流效率



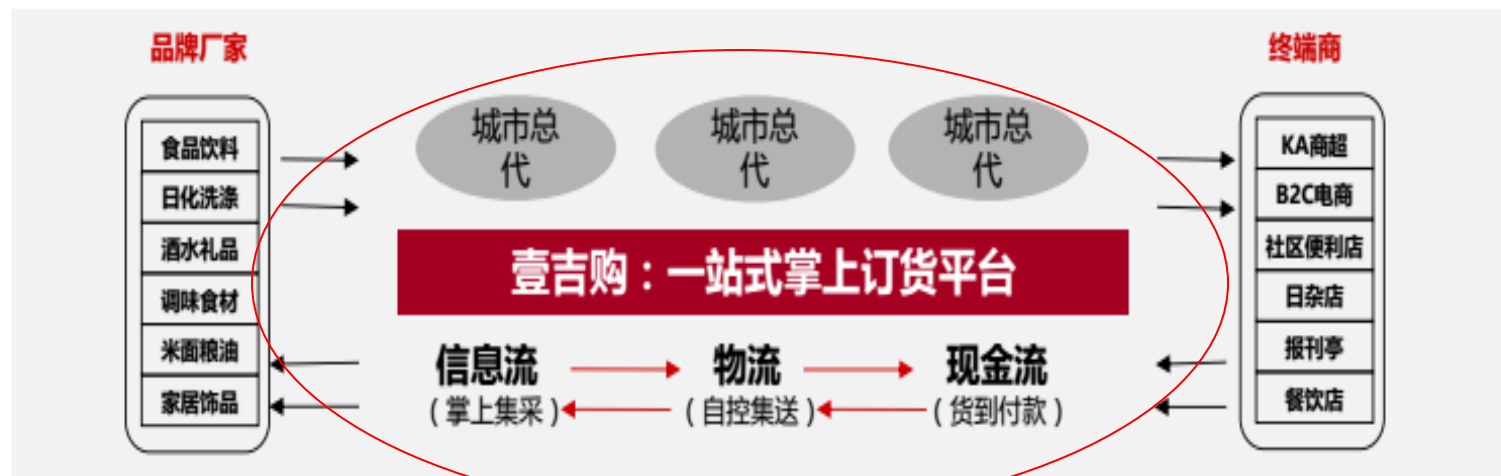
优化终端服务

提高商品动销效率

零售终端小、散、乱、弱，需要导入管理系统，围绕动销优化终端服务；

# 壹吉购：在传统的消费品流通市场中搭建一个O2O平台

壹吉购：城市总代直达终端，不赚差价，做厂商的“终端直达平台”，和零售门店的“掌上订货平台”



## 链条效率提升点：

- 业务共享**：平台不用新增地推，厂商业务员即订单维护员
- 营销数据共享**：平台营销数据指导厂商合理配置推广资源
- 终端网络共享**：品牌厂商零成本获得区域全终端覆盖
- 物流配送平台共享**：汇集订单、并单配送、线路配送

## 参与者的效率提升点：



# 壹吉购的盈利方向与平台特点

以100万人口地级城市为例，前三个月为投入期，三个月后产生收益，预计第6个月实现盈亏平衡

营收大类	项目	标准	备注
平台自营	品牌定制商品委托销售	交易额 $\times$ 5~25%	例如：酒水定制产品毛利率40%
	本地化特产委托销售	交易额 $\times$ 10~20%	目标是非品牌化的品类，如地方特产等
资金增值	沉淀资金理财	可用资金 $\times$ （年化6~8%）	签订1个月账期的供应商占50%以上
	供应链金融产品	可用资金 $\times$ （年化5~10%）	针对终端的授信或供应商的订单融资等
物流佣金	流水分成	交易额 $\times$ 3~5%	不同行业佣金率不等
广告服务及其他	厂家新品招商服务、移动广告服务、搜索优化服务、条码进场费用、大数据服务等	2-10万/城；广告位1000-5000元/天；搜索排名0.1元/次；50-100元/条码等	广告不高于平台交易量3.5%；新品招商抽佣等” 首页广告6个/城市；

## 壹吉购的模式与特点

- 渠道和谐**：做平台，不做采购；总经销直达终端，不赚差价！厂家通过壹吉购实现渠道扁平与信息化、城市总经销降低经营成本并直达终端、终端店铺提升利润空间，壹吉购和上下游三者之间是业务协同关系，而非竞争博弈关系。
- 三流全控**：信息流、物流和现金流，三流全控，伴随市场终端覆盖率提升，壹吉购具有超强的渠道话语权。
- 扩张速度**：自8月4日启动第二个城市以来，两个月内共启动15个城市！一个地级市运营三个月日流水即达到20万！
- 商业联盟**：以地级市为目标，持续吸纳优质总经销成为壹吉区域子公司股东，圈占行业供应链资源，树立护城河！

### 三、物流就是做好五流

# 物流就是做五流（工业4.0下的智能物流，生态物流-小菜鸟、小京东模式）

## 商流

- 买卖双方
- 司机
- 货主
- 一批商
- 二批商
- 终端小B
- 终端小C
- 创业者
- 所有潜在的交易可能性
- 渠道推广
- 招商
- 新媒体营销
- 地推

## 物流

- 原材料到产成品到B—小B—C
- 商品
- 货源
- 卡车
- 货车
- 尚品宅配
- ET9

## 信息流

- 订货管理
- 订货处理
- 配送作业
- 运输
- 采购
- 大数据
- 云计算
- 智能化
- 工业4.0
- 无人机
- 菜鸟网络

## 资金流

- 物流银行
- 供应链金融
- 园区一卡通
- 保税仓融资
- 仓单融资
- 小贷担保
- P2P

## 人流

- 物流学院（低中高物流人才）
- 司机
- 货主
- 一批商
- 二批商
- 终端小B
- 终端小C
- 创业者
- 投资人
- 导师
- mentor

**感谢有你，与君同行！**  
**刘胜 15001045466**