



湖北省某“互联网+”成品油平台项目  
商业计划书案例

编制单位：北京尚普华泰工程咨询有限公司

联系电话：010-82885739      传真：010-82885785

邮编：100083              邮箱：[hfchen@shangpu-china.com](mailto:hfchen@shangpu-china.com)

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

网址：<https://www.sunpul.cn>

## 摘要

### 第一章 项目公司及团队介绍

#### 第一节 项目公司介绍

#### 第二节 团队核心成员介绍

### 第二章 项目建设背景

#### 第一节 成品油政策频出，加速行业变革

- 一、扩大成品油市场准入，降低行业门槛
- 二、鼓励以互联网手段促进能源供应高效匹配、运营集约高效
- 三、消费税征收环节后移，削弱民营加油站竞争力

#### 第二节 成品油市场需求稳定增长，加油站行业尚未饱和

- 一、我国汽车保有量低于世界平均水平，成品油潜在需求巨大
- 二、我国公路网愈发密集，但加油站密度仍较低
- 三、我国民营加油站经营效率低，有待整合提高

### 第三章 项目市场分析

## 第一节 国内加油站行业发展情况

### 一、行业发展概况

#### 1、中国加油站数量逐年上升，市场发展态势良好

近年来，受到成品油市场准入政策逐步开放、国家汽车保有量不断提高的影响，我国加油站数量呈现上升趋势，行业整体发展态势良好。截至 2018 年底，全国有近 10.6 万座加油站，连续三年呈上升趋势。

#### 2、“两桶油”加油站数量约占全国半数，市场份额达 78%

目前我国成品油零售市场由中石油、中石化、其他国有公司、外资公司、民营企业等主体组成。根据有关数据显示，中石油、中石化拥有国内成品油最大的分销网络，二者拥有的加油站数量占据了国内加油站总量的 50%（中石化约占 29%、中石油约占 21%），其他的中海油、中化及民营等加油站占据另外 50%。

.....

### 二、行业运营情况

近两年，中国成品油零售端市场化进程不断加快，无论是国家政策调整、外资准入限制、商业运营模式升级、还是终端布局重塑都风起云涌。目前来看，加油站在运营过程中仍存在以下几大痛点。

#### 1、供给过剩导致成品油销售渠道竞争愈发激烈

由于国内成品油供给过剩越来越严重，国营企业和地方企业在成品油销售渠道上的竞争也越来越激烈。然而，地方炼厂主要以直销、分销和批发作为其成品油销售的主要模式，在终端加油站渠道上的布局十分单薄。这主要是由于新建加油站或购置现成加油站的成本高昂，地方炼厂难以大量增加其加油站的数量。这使得中石油、中石化在成品油零售端上的优势长期存在。

#### 2、民营加油站成品油零售成本过高

.....

---

## 第二节 国内互联网+加油站行业发展情况

### 一、行业发展概况

目前，“互联网+”加油企业尚未能真正撼动传统加油站市场，但互联网+加油站模式的落地，开启国内加油站零售的新业态。从成品油零售切入用户，占领移动互联网入口，用网络连接区域商圈，为用户提供便民服务、汽车后市场服务、金融保险服务，推出多项非油产品的增值服务，搭建以加油站为核心的生态社区，形成新的企业利益共同体。

随着电商用户渗透率的不断提高，会有更多的车主消费者选择互联网方式进行加油，并完成支付以及周边产品消费。因此，在万亿级的加油站市场规模下，互联网加油行业方兴未艾，未来将会表现出巨大的发展前景。

目前，凭着庞大的汽车保有量，我国“互联网+”加油行业已初具规模。数据显示，2017年，我国互联网+加油站行业市场规模已达1750亿元，同比增长40%。到2018年，“互联网+”加油行业市场规模接近2200亿元。

.....

### 二、主要企业发展情况

## 第四章 竞争企业分析

## 第一节 发展现状

## 第二节 商业模式

## 第三节 推广模式

### 一、推广渠道

### 二、终端客户推广方案

## 第四节 盈利模式

# 第五章 项目商业模式

## 第一节 项目定位

## 第二节 项目产品

## 第三节 项目商业模式

## 第四节 项目推广模式

## 第五节 项目盈利模式

## 第六节 项目竞争优势

### 1、项目实施计划

## 第七节 项目发展规划

## 第八节 项目实施计划

# 第六章 项目投融资计划

## 第一节 项目资金使用

### 一、估算范围

### 二、项目总投资估算

#### 1、基础数据和说明

#### 2、项目总投资估算

根据测算，本项目总投资为\*\*\*\*\*万元，其中软件开发 50 万元，市场推广费 \*\*\*\*\*万元，人员薪资\*\*\*万元.....，具体如下：

## 第二节 项目融资方案

### 第三节 资金退出机制

#### 一、资金退出机制介绍

退出的方式主要有公司上市、兼并收购、风险企业买进和红利分配四种。

##### 1、公司上市

在公司成功经营且企业成长迅速的情况下，可以努力实现企业在国内或国外资本市场上市。投资方合作者可以通过资本市场实现股权自由退出。

##### 2、兼并收购

在合作双方一致同意的情况下，投资者可将股权转让给第三方，或管理层回购（MBO），一次性实现投资者的退出，同时变更公司章程和公司性质。

##### 3、风险企业买进

在合作双方投资人一致同意的情况下，公司可利用银行资本收购投资者股权，一次性实现投资者的退出，同时变更公司章程。

##### 4、红利分配

合作双方依据合作合同所约定的合作期限、分配比例等项目每年所得可分配利润进行红利分配，并根据双方所约定的合作期满后资产归属及解决方案，实现投资者的合理退出。

#### 二、资金退出机制选择

## 第七章 项目经济效益分析

## 第一节 价格依据

## 第二节 营业收入测算

## 第三节 成本费用测算

### 一、租赁站推广及租赁成本

### 二、加盟站推广成本

### 三、总成本费用

## 第四节 利润测算

# 第八章 项目估值分析

## 第一节 成品油批发业务估值

## 第二节 租赁站油品销售业务估值

## 第三节 互联网+加油站业务估值

## 第四节 项目估值

# 第九章 项目风险分析

## 第一节 政策风险分析

## 第二节 市场竞争风险分析

## 第三节 运营管理风险分析

## 第四节 财务风险分析

## 第五节 加盟合作风险分析

## 第六节 风险防范及控制措施

## 尚普华泰咨询各地联系方式

**北京总部：**北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

联系电话：010-82885739 13671328314

**河北分公司：**河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 15130178036

**山东分公司：**山东省济南市历下区东环国际广场 A 座 11 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

**天津分公司：**天津市和平区南京路 189 号津汇广场二座 29 层

联系电话：022-87079220 13920548076

**江苏分公司：**江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-58864675 18551863396

**上海分公司：**上海市浦东新区商城路 800 号斯米克大厦 6 层

联系电话：021-64023562 18818293683

**陕西分公司：**陕西省西安市高新区沣惠南路 16 号泰华金贸国际第 7 幢 1  
单元 12 层

联系电话：029-63365628 15114808752

**广东分公司：**广东省广州市天河区珠江新城华夏路 30 号富力盈通大厦  
41 层

联系电话：020-84593416 13527831869

**重庆分公司：**重庆市渝中区民族路 188 号环球金融中心 12 层

联系电话：023-67130700 18581383953

**浙江分公司：**浙江省杭州市上城区西湖大道一号外海西湖国贸大厦 15 楼

联系电话：0571-87215836 13003685326

**湖北分公司：**湖北省武汉市汉口中山大道 888 号平安大厦 21 层

联系电话：027-84738946 18163306806