

久谦
投资机会沟通会
软件



二零一四年三月

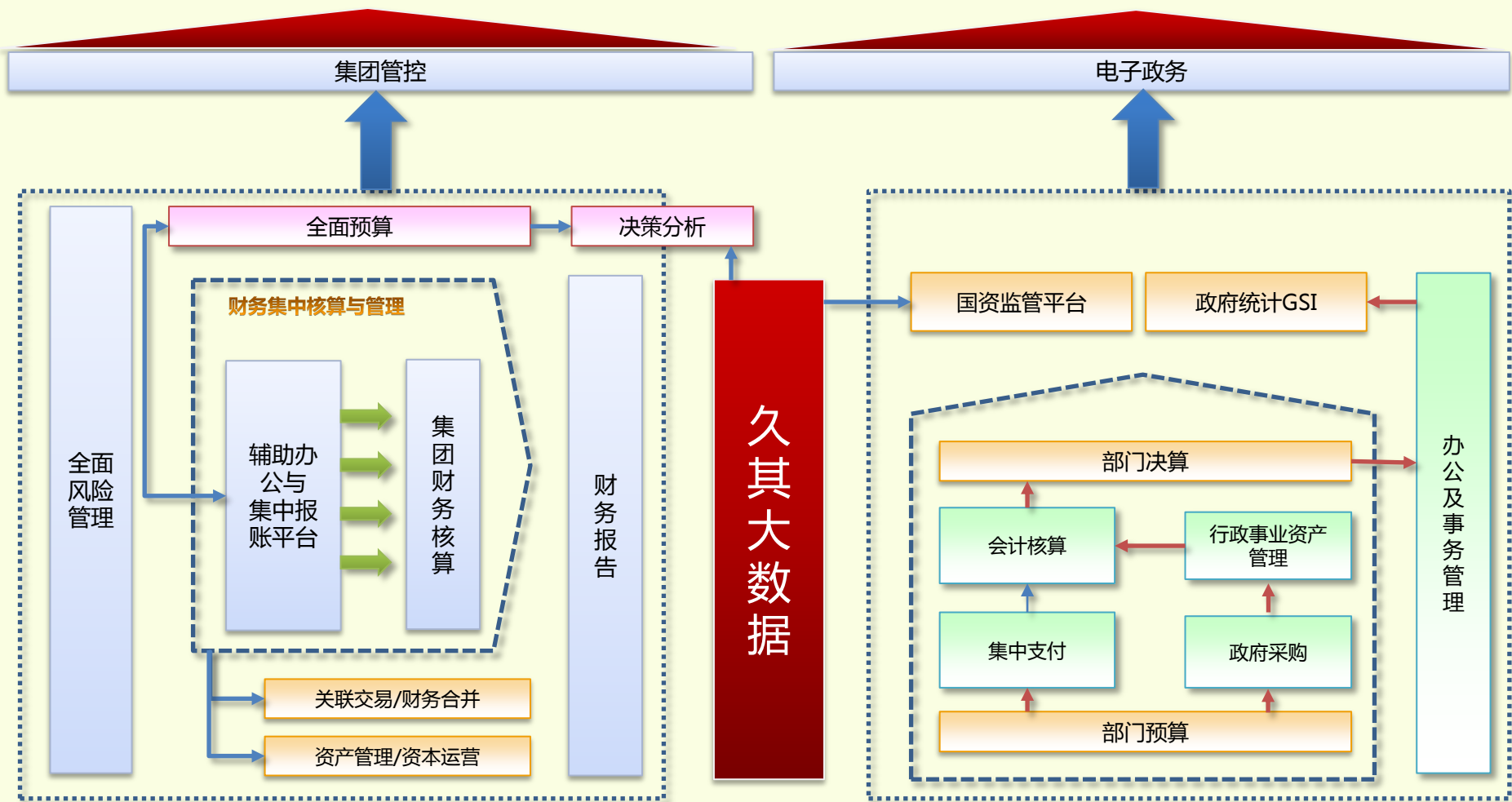
目录

电子政务

集团管控

大数据

云应用




DNA研发平台 (JAVA)



久其软件 表 达天下

电子政务





《关于我国电子政务建设指导意见》

(中办发[2002]17号)

《国家电子政务总体框架》

(国信[2006]2号)

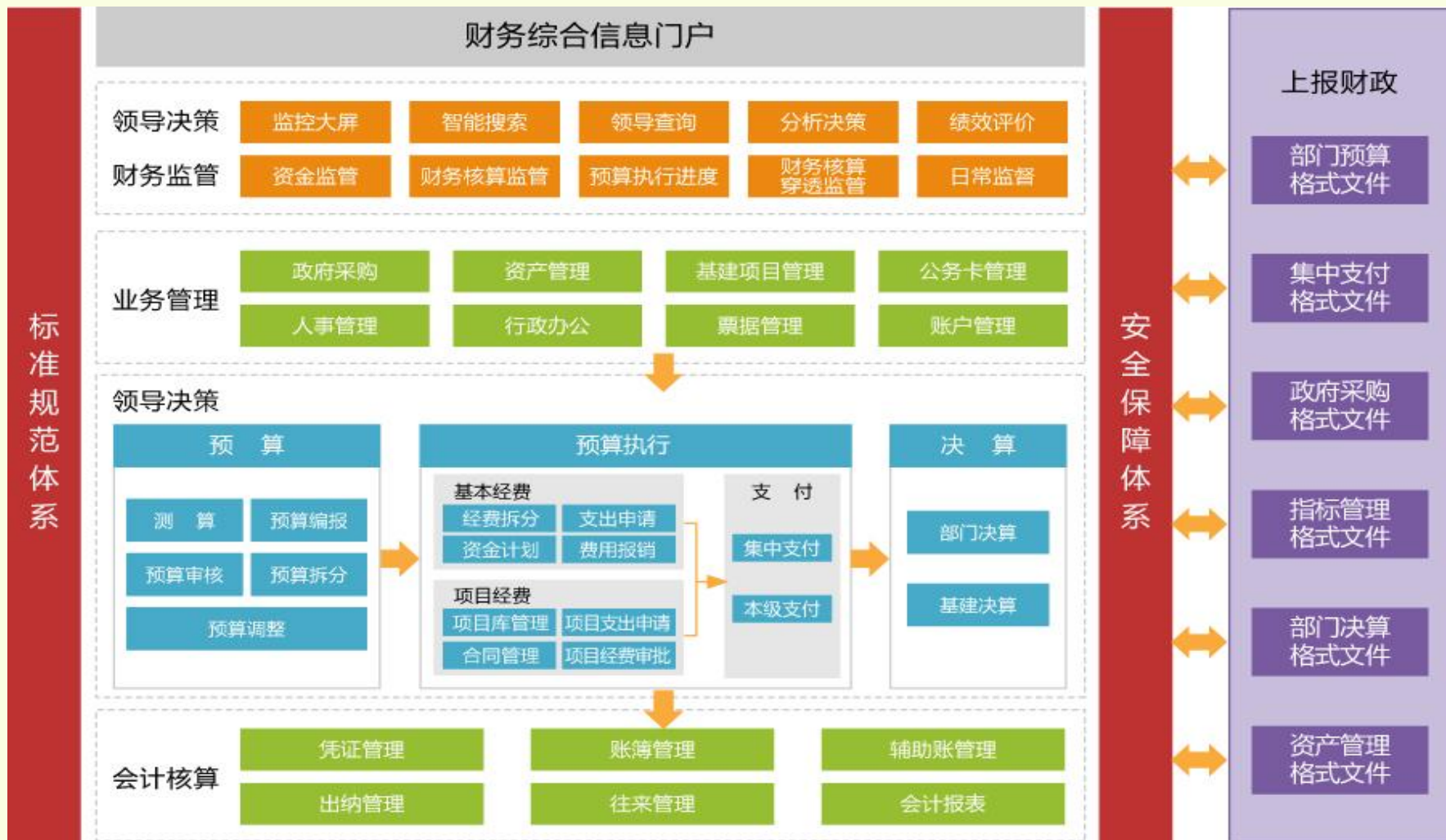
2006-2020年国家信息化发展战略

“十二五”国家政务信息化工程建设规划

国家电子政务“十二五”规划



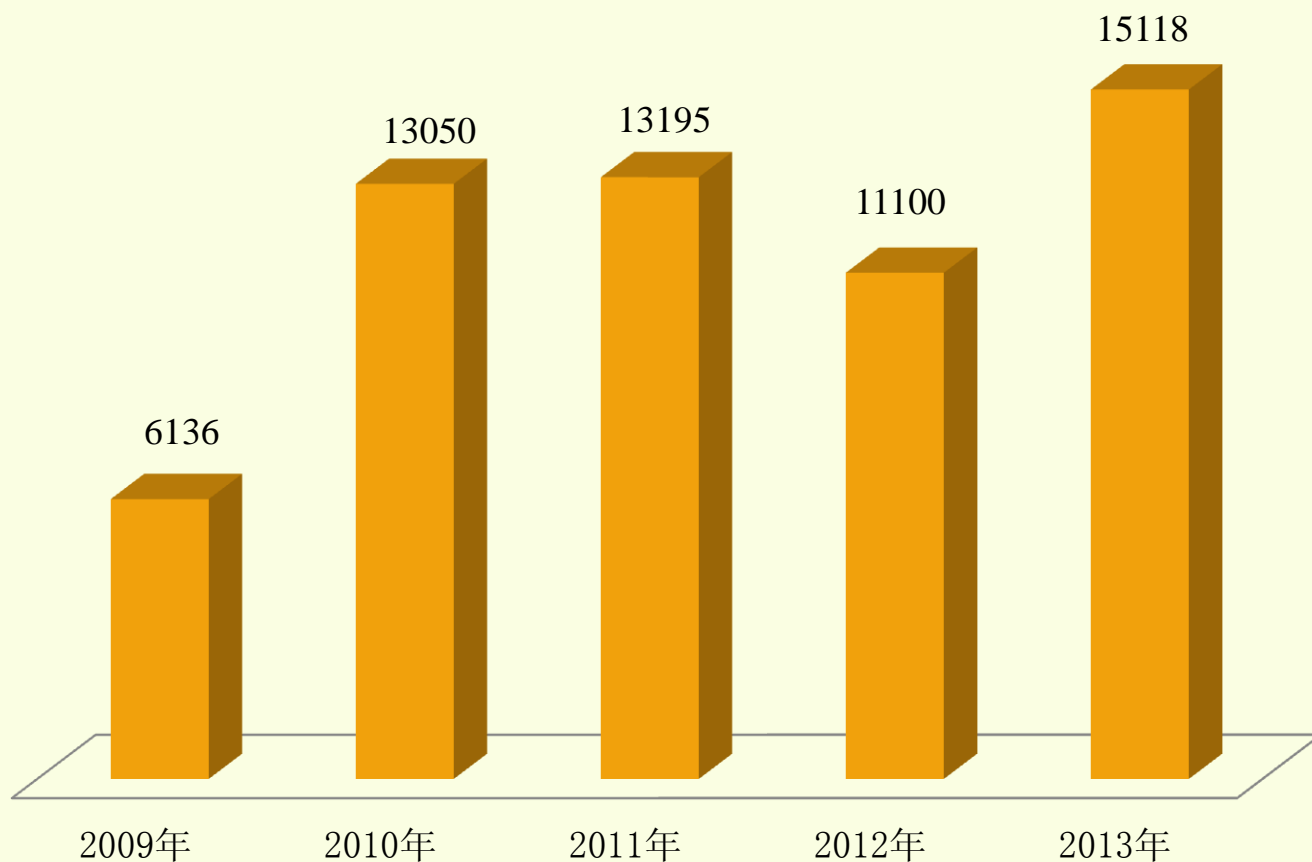
- 明确**电子政务先行**，带动国民经济和社会发展信息化
- 电子政务建设的目标是：标准统一、功能完善、安全可靠
- 全面推进**县级以上**政务部门主要业务实现电子政务覆盖
- 优先推进**经济运行、财政管理、综合治税、强农惠农、城市管理**等重要协同业务应用
- 积极研究**云计算模式**在电子政务发展中的作用





.....

营业收入（万元）



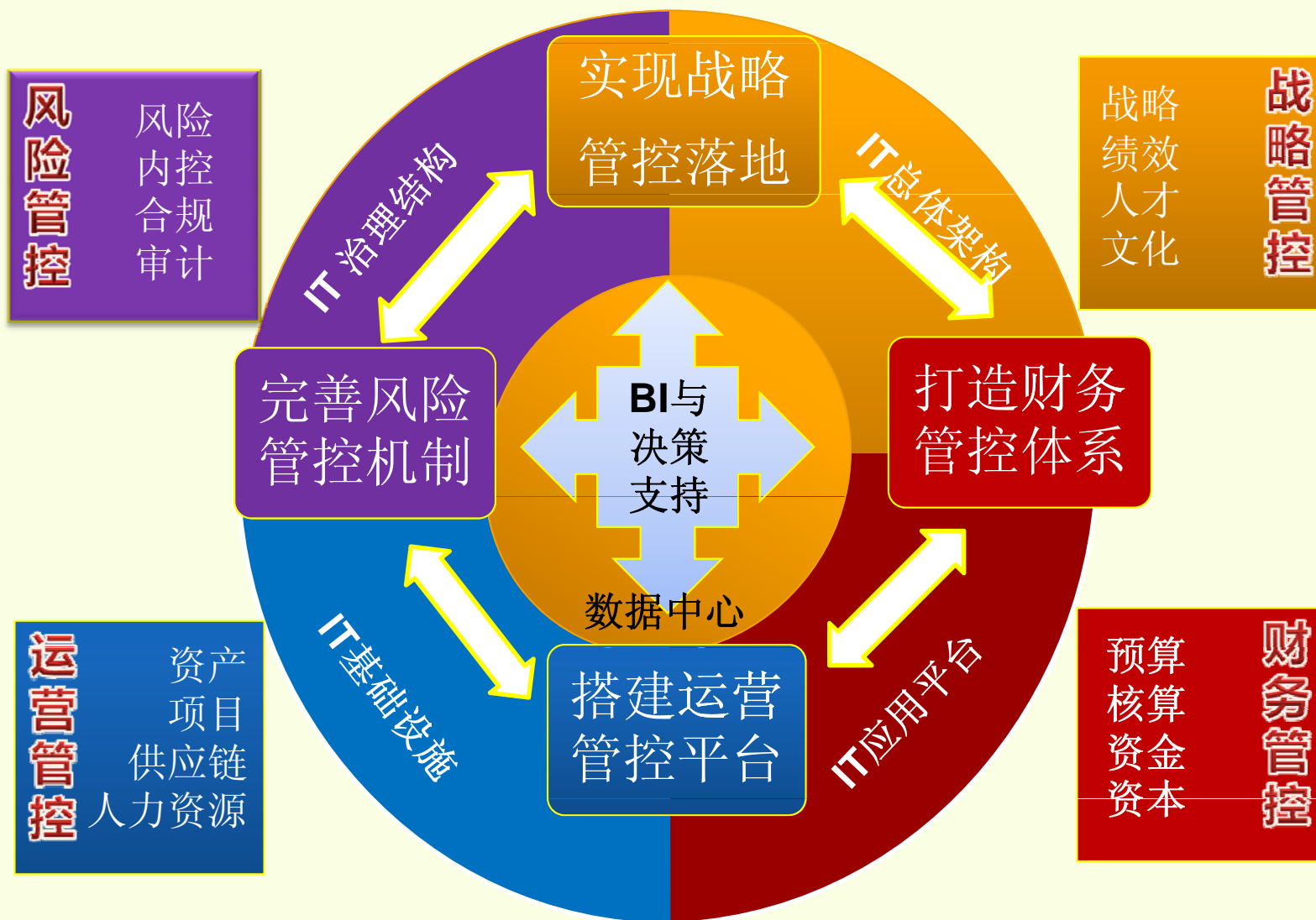
久其软件 表达天下

集团管控



久其GMC

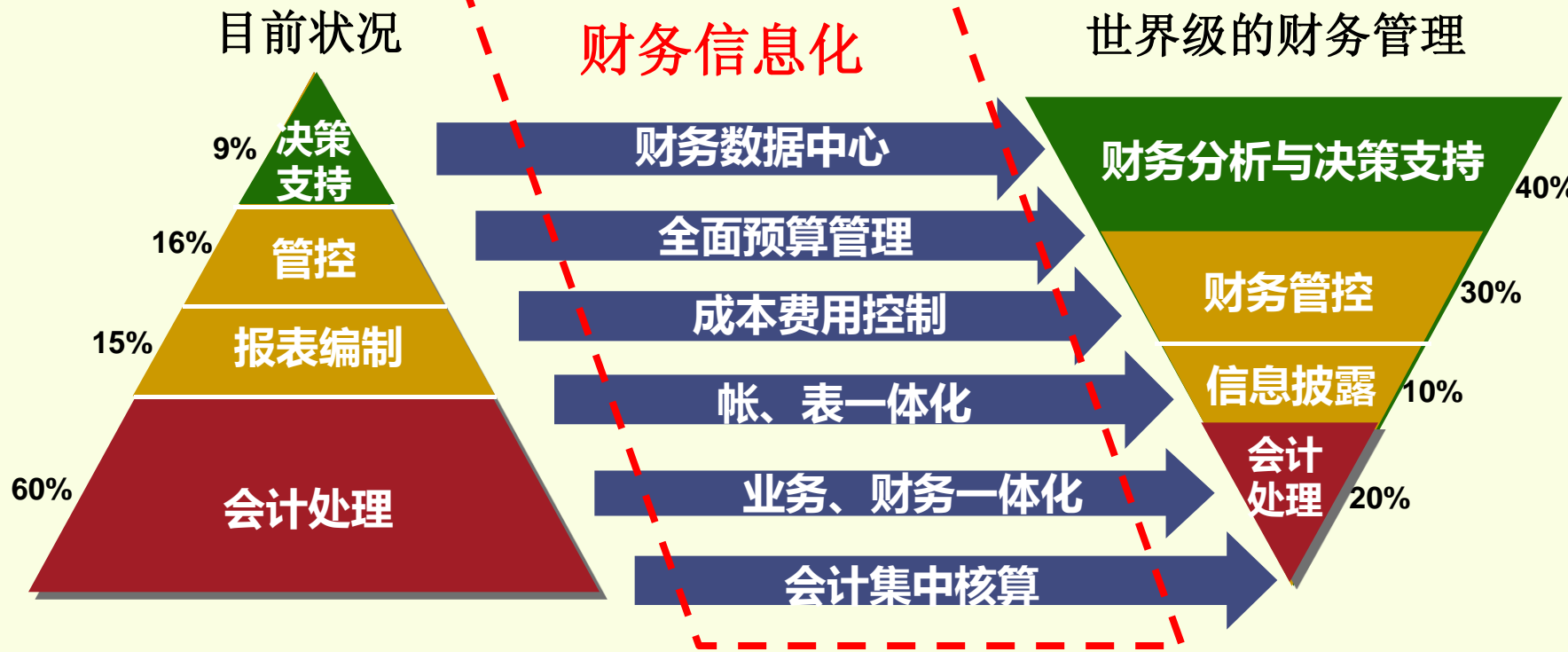
集团管控 标杆企业首选



从记帐工作 ...
从低效率 ...
从账簿管理 ...

实现战略管控落地
突出财务服务意识
持续提高企业价值

... 到决策支持
... 到高效率
... 到价值管理

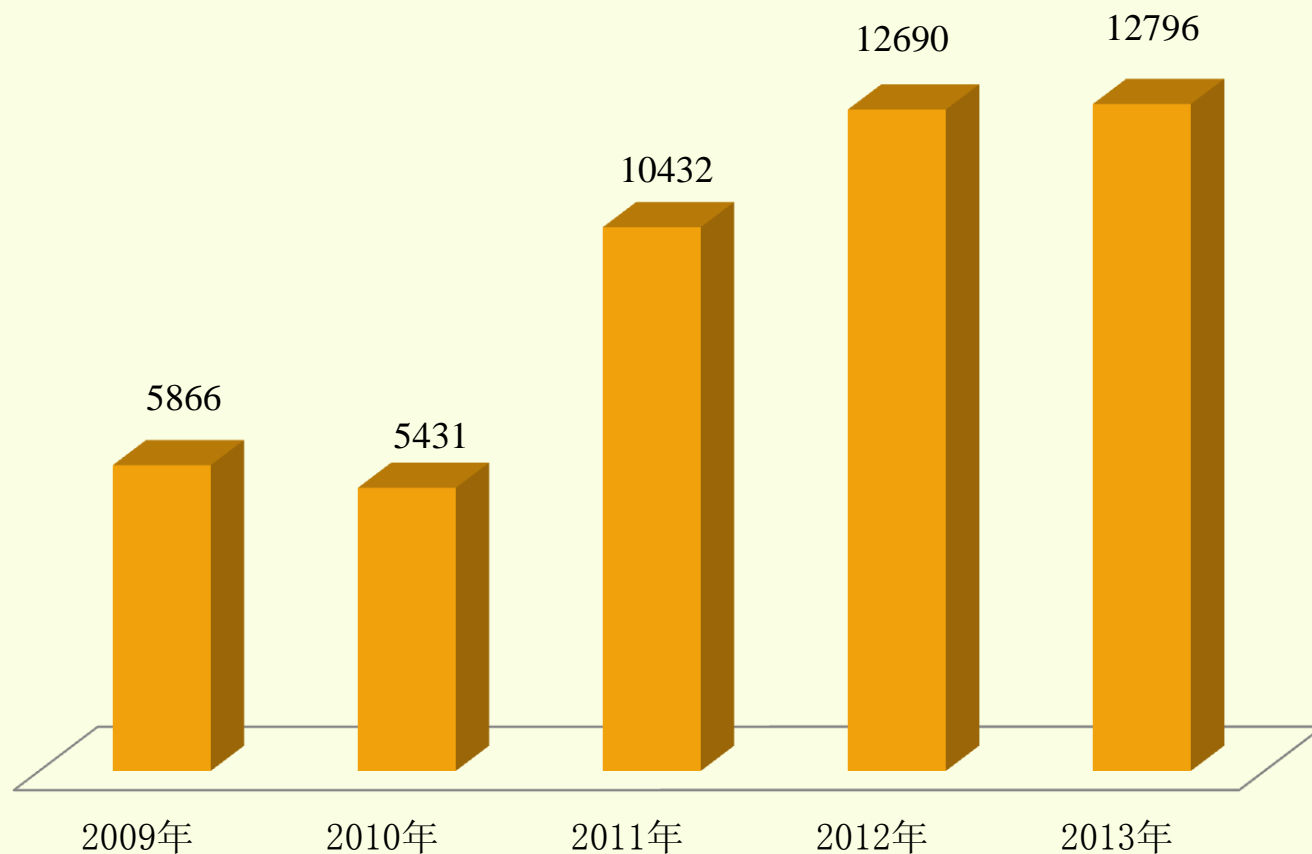


机构交流

优质的客户资源有力保障集团管控业务发展



营业收入（万元）



市场容量

- 中央企业：国资委下属116家、金融行业及其他约200家
- 地方国有企业：省级国资委下属1000多家、其他地方国有企业1000多家
- 大型民营企业集团及上市公司预计超过10000家

竞争对手

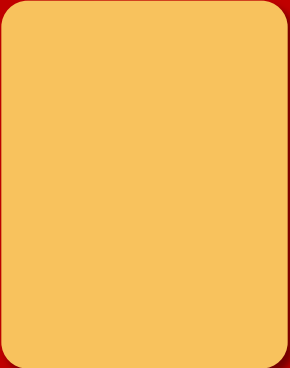
- 国外：SAP、Oracle、五大咨询公司
- 国内：用友、金蝶、浪潮、远光等

久其优势

- 拥有丰富的高端客户资源、良好的客户口碑（客户基础）
- 产品平台灵活、功能可拓展性强（技术优势）
- 精准理解用户需求，具有解决方案优势

久其软件 表 达 天 下

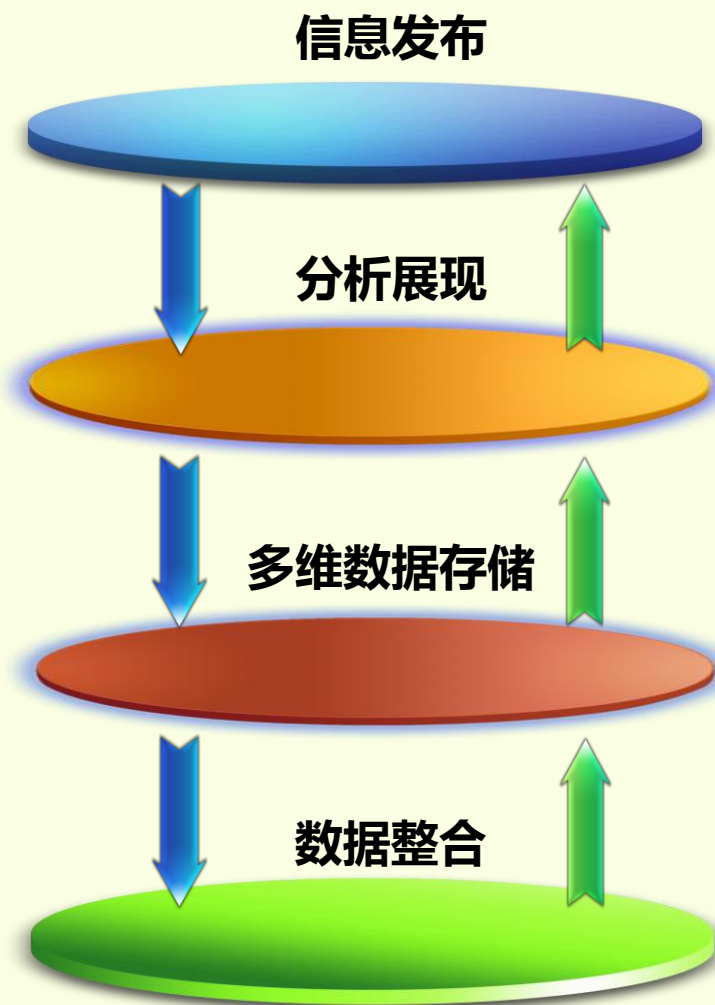
大数据业务

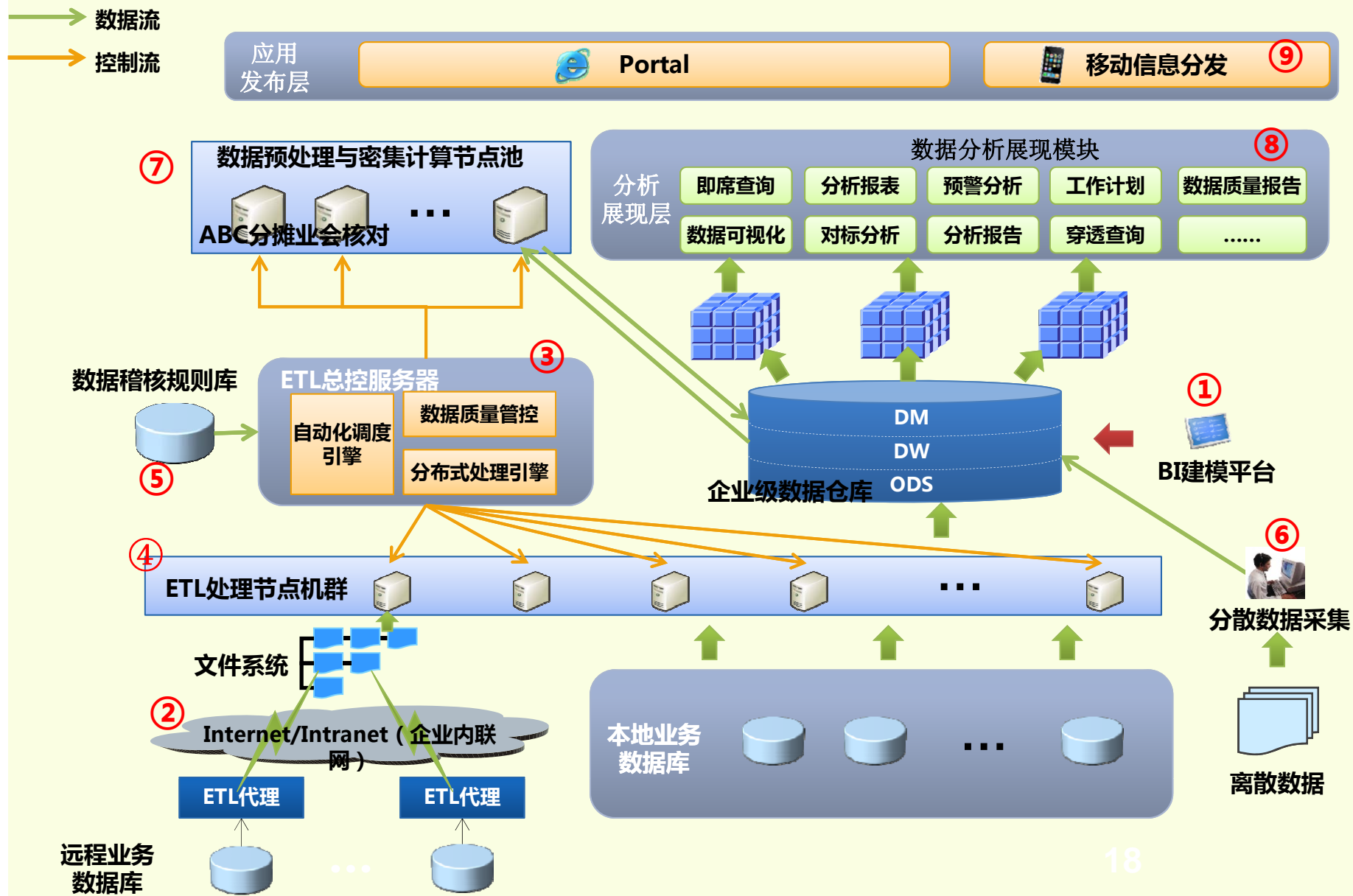




轻松分析 轻松决策

久其软件基于多年财务报表及商业智能领域的经验积累，推出了一套集数据整合、多维数据存储、分析展现、信息发布于一体的完整的大数据解决方案。





久其软件 表达天下

云产品——哒咔考勤



您遇到过这样的尴尬情况吗？

人到公司了，考勤卡却没有带.....

考勤卡带了，打卡却忘记了.....

您公司遇到过这样的尴尬情况吗？

公司太小，置办一套考勤打卡系统太贵，不值得.....

公司大了，分支机构分散在各地，考勤打卡设备处理不了.....

外勤人员很多，无法定位考勤，公司想管也管不了.....



随时随地
核对审批
两种方式
掌控自如



考勤员工

考勤



请假

云服务器



核对



业务主管

监管



人力主管

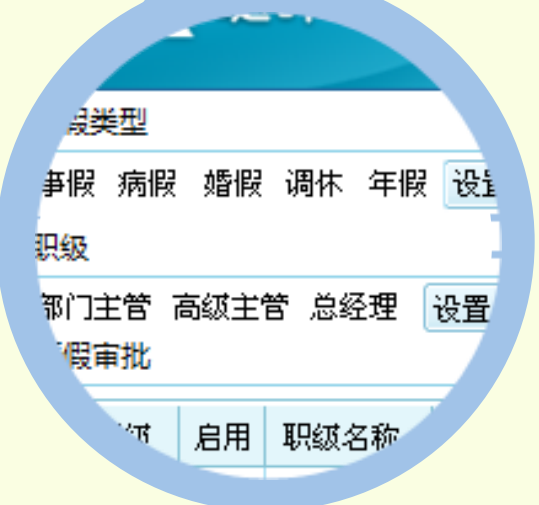
审核

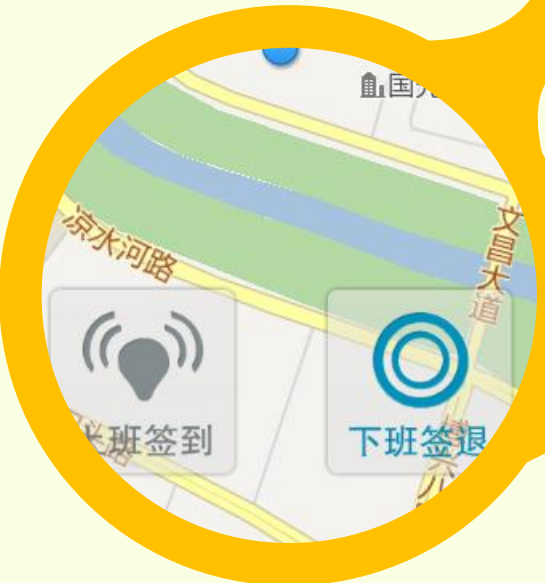


审批

自备手机
无需成本
随时随地
考勤请假

无需核对
只需监管
权利下放
省心省力







所在部门：

考勤方案：

位置：

启用考勤

 最早上班时间：

最晚下班时间：

工作时长：

说明：时间用24小时制

 打卡要求位置：

久其



新建采集位置

位置名称[*]: 久其

位置分组[*]: 共享的位置

允许误差[*]: 500

采集人[*]:

逐级审批休假

职级名称	审批权
部门主管	0
高级主管	3
总经理	7



打卡记录

漏刷卡, 迟到, 核对后:

- 正常
- 漏刷卡
- 早退
- 旷工
- 无位置打卡
- 年假
- 病假
- 婚假

反选 全清





汇总方式： 显示

部门	漏刷卡(次)	迟到
科尔沁	4	
人事部	1	
财务部		
市场部	1	

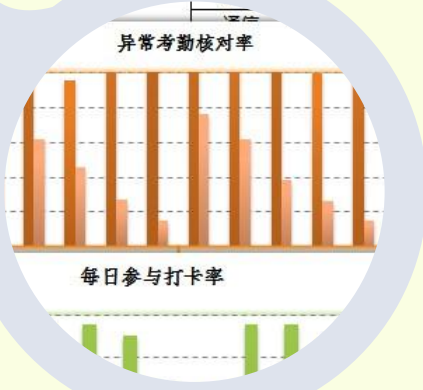


灵活汇总



	12	0	
	4	1	
0	0	0	0

原始打卡数据分析			
登记总人数	当日打卡数	缺勤人数	参与率
290	196	94	67.59%
128	116	12	90.63%
117	115	2	98.29%
29	124	5	96.89%
	102	55	



□ 目前盈利模式现状及其思考

公司产品按用户按月收费，自产品推出，注册用户从最初每月3~5家增至现在每月120多家，以每月约10%的速度持续增长；同时，付费客户转化率持续上升，2014年1季度约为3%，而2013年四季度仅为1%左右。预计未来随着产品功能的不断完善以及市场推广能力的加强，注册用户的转化率有望达到10%以上。

□ 客户群体

公司产品适用于各大中小企业，根据2011年相关统计数据显示，我国的中小企业有近5000万家，预计每年以7%~8%的速度增加；此外，该产品也适用于公安、交通、税务、银行等有外勤需求的单位机关，而且已有付费客户。

□ 竞争优势

与市场上同类产品比较，在产品质量、易用性、价格、网络营销等方面具有明显优势；

未来随着哒咔考勤企业社交化管理、人力资源管理、客户关系管理、销售管理等业务模块的上线，产品的覆盖范围和竞争优势将更加明显。

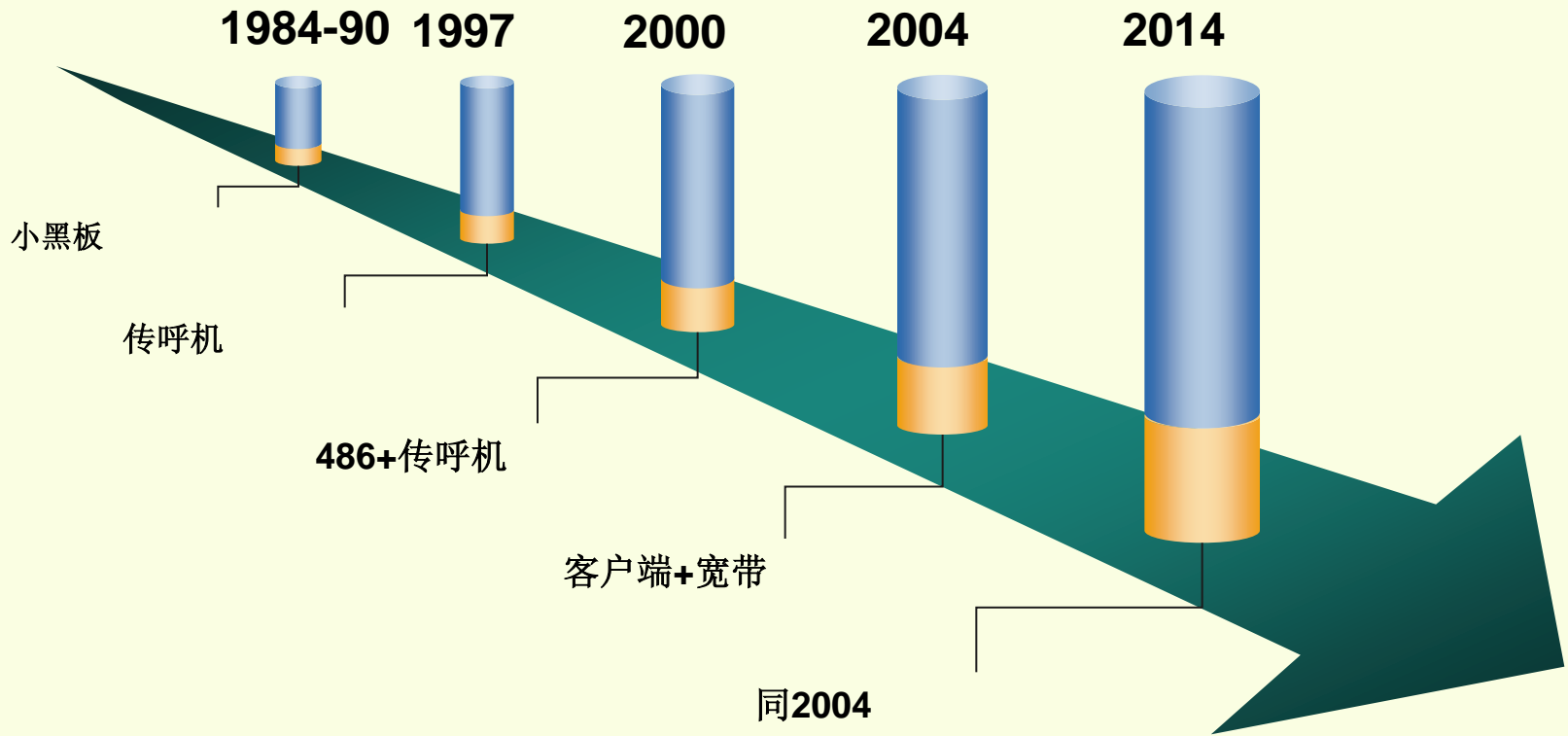
不是一种单纯的考勤系统，而是一种精细化管理理念的传递。

久其软件 表达天下

云产品——空中物流港



公路干线货运信息化历程



30年心酸物流！最顽固不化石头！

最有钱的慢行业！

3.7万亿运费市场！

信息化十余年发展，十余年停滞！物流信息化水平落后与社会整体信息化水平！

最苦逼的大众人群！

近千万货运车辆，3000万司机群体！

移动互联网思维能否撬动最难石头？

理念

整合互联网、移动互联网、物联网、车联网等多项应用。以互联网和移动互联网为运营方式，将中国版图作为一个虚拟的“空中物流港”。

GIS、LBS为基础应用，物流基础设施和场地的卫星地理信息和动态经营数据整合形成虚拟物流园。将所有及时的、动态的货运车辆和司机的位置信息聚合成虚拟停车场。

场景

实现

司机通过APP，企业通过APP+WEB。实现企业与企业货主与企业、企业与司机、司机与司机高效信息匹配。打破传统营销模式，以SNS社会化交互为互动手段，产品本身即为分享、传播入口、通道，口碑营销打破地域和场景限制。

将实现国内物流行业信息化的实质变革。打造物流O2O服务社区。前期投入，后向盈利（增值+分成+支付金融）。

理想

相关数据（摘自网络未经核实）

- √.年总运输收入超过3.7万亿元；
- √.年通话费用：300多亿元；
- √.年运输量超过150亿吨；
- √.年新增营运卡车超过50万辆；
- √.年消耗柴油超过5千万吨，价值3千亿元；
- √.年消耗轮胎2000万只，价值1000亿元；
- √.年润滑油消耗量超过30亿元；



以公路干线为切入点，并通过线上产品（客户端）、线下司机驿站和货运经理人（400平台勾兑）等服务提高用户粘度并逐步转化用户。未来可考虑增值服务、运费分成、物流金融等商业模式。



发展种子用户

- 通过市场团队及司机驿站发展一手用户，形成种子
- 需求的源泉，源于用户，服务用户。形成传播的条件

口碑传播用户

- 给用户一个传播的理由（如成功传播并安装奖励话费充值）
- 产品有助于配货和在途业务是微传播的核心，口碑传播的基础
- 在游戏娱乐等接口的基础上建立积分消费和转化机制，是传播的促进通道

先司机后企业

- 重点发展司机，司机是源头
- 同步发展企业，企业是司机服务的保障
- 做驿站，驿站是样板，是服务和资源整合的抓手

久其软件 表达天下

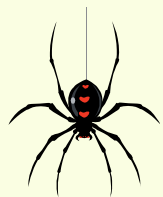
云产品——E快速





数据来自网络未经核实

快递业乱象频出



“夺命快递” 震惊全国，凸显监管困难



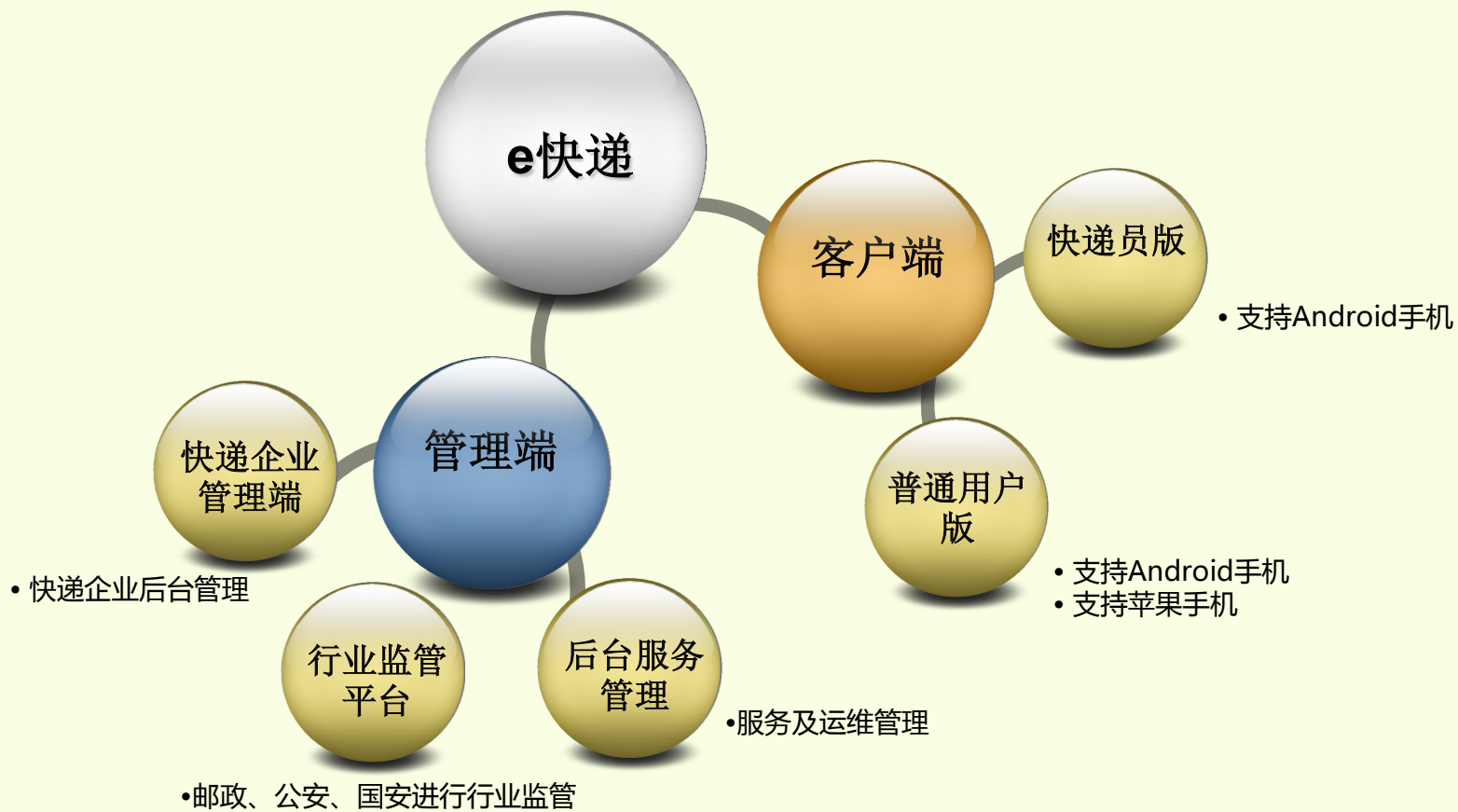
暴力分拣 “快递损坏” 是家常便饭

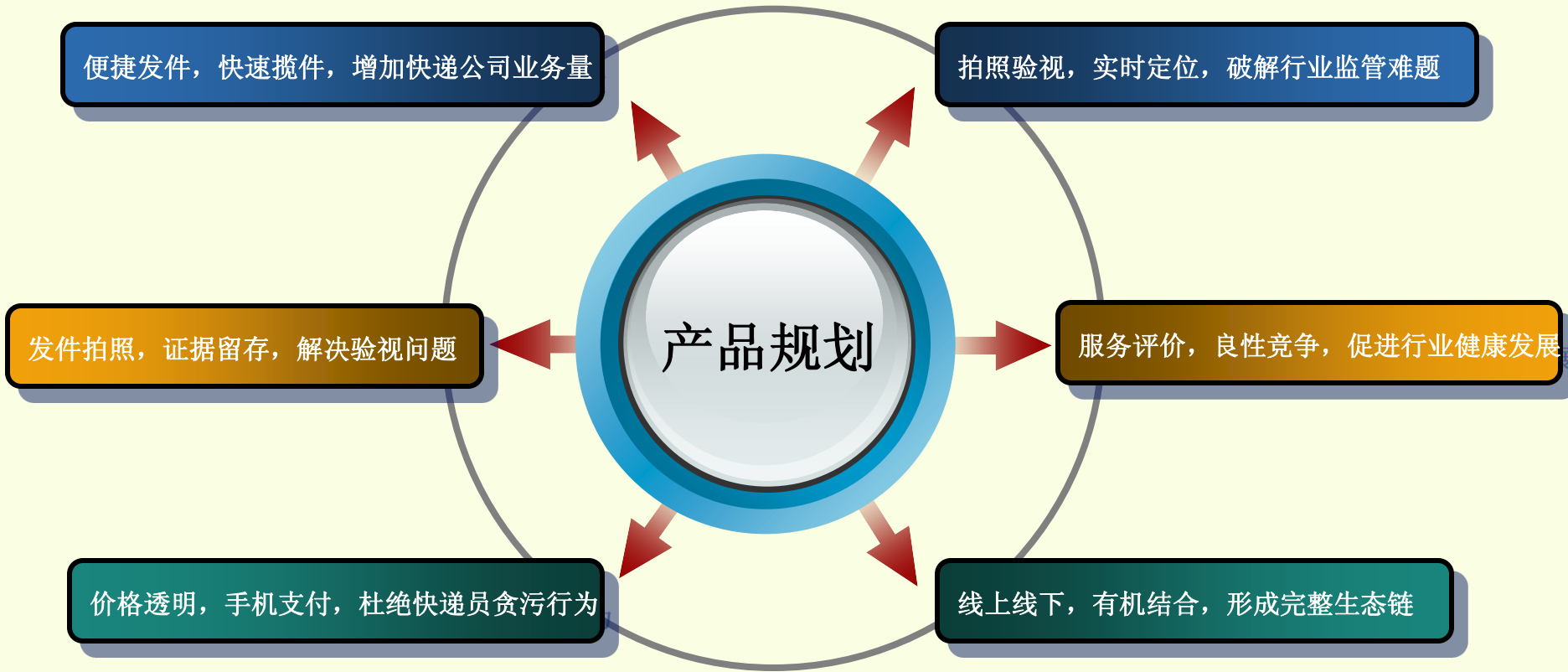


揽件员乱收费，难堵 “贪污漏洞”



“快递验视” 形同虚设，隐患防不胜防





广阔的市场前景

2013年，邮政企业和全国规模以上快递服务企业业务收入累计完成2547.8亿元，业务总量累计完成2725.1亿元。从业人员总数超过100万，项目具有广阔的市场前景

数量庞大的用户群体

近年来快递60%左右的运单来自电子商务，而个人已成为快递服务最大的消费群体，这是一个数量庞大的用户群体

市场前景

明显的竞争壁垒

与邮政、公安、国安等政府部门深度合作，建立业务准入及政策壁垒
与海南邮政管理局等行业监管部门合作承担国家快递行业信息化规范项目，建立技术壁垒

盈利模式

正在探讨论证流量导入、广告、快递分成、支付平台、微店商等线上、线下多种盈利模式

谢谢