

麦达数字(002137)投资者交流会



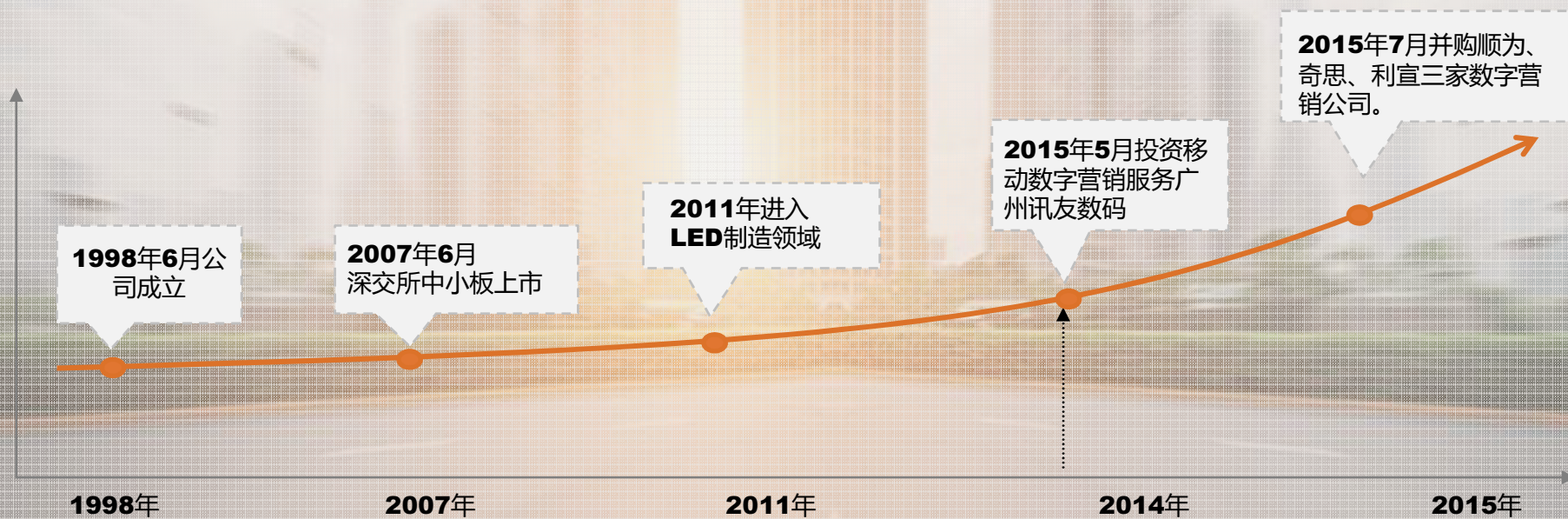
互联网⁺商业价值引擎

目 录

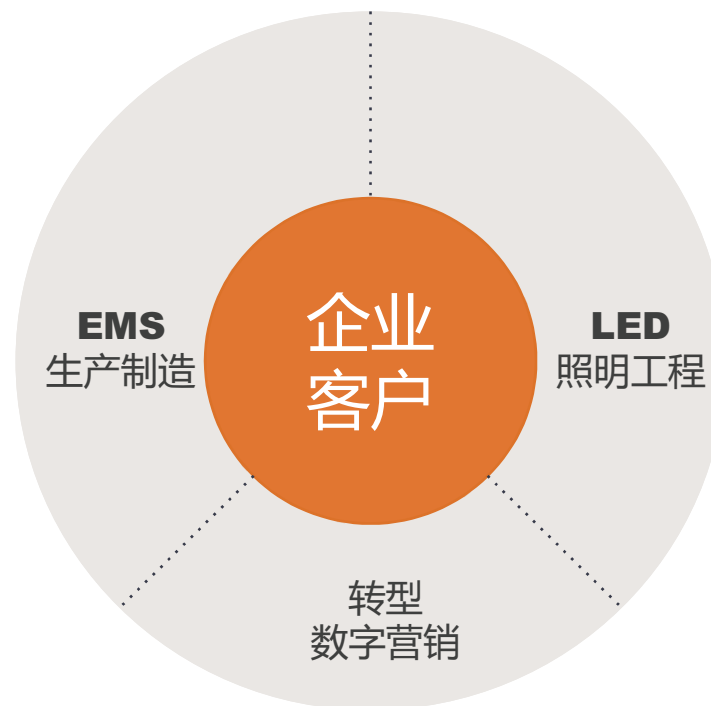
- 01.** 公司基本概况
- 02.** 2015年度并购重组事项
- 03.** 企业级服务战略规划
- 04.** 传统业务定位

01. 公司基本概况

历程



始终专注
更好地服务企业客户



PHILIPS

United Technologies

BEINGMATE

亚马逊 amazon.cn

途牛 tuniu.com

Enseo

SIEMENS

LEXMARK

HUAWEI

lenovo 联想

Hisense

SunTech Medical
Brilliant Blood Pressure Solutions™

CREATIVE

搜狗搜索

SONY
make.believe

Marriott

庆丰包子铺
Qing-Feng Steamed Dumpling Shop

LeMall 乐视商城 .COM

TCL

企业文化

以“匠心”精神
持续为
企业客户
创造价值



Jeep

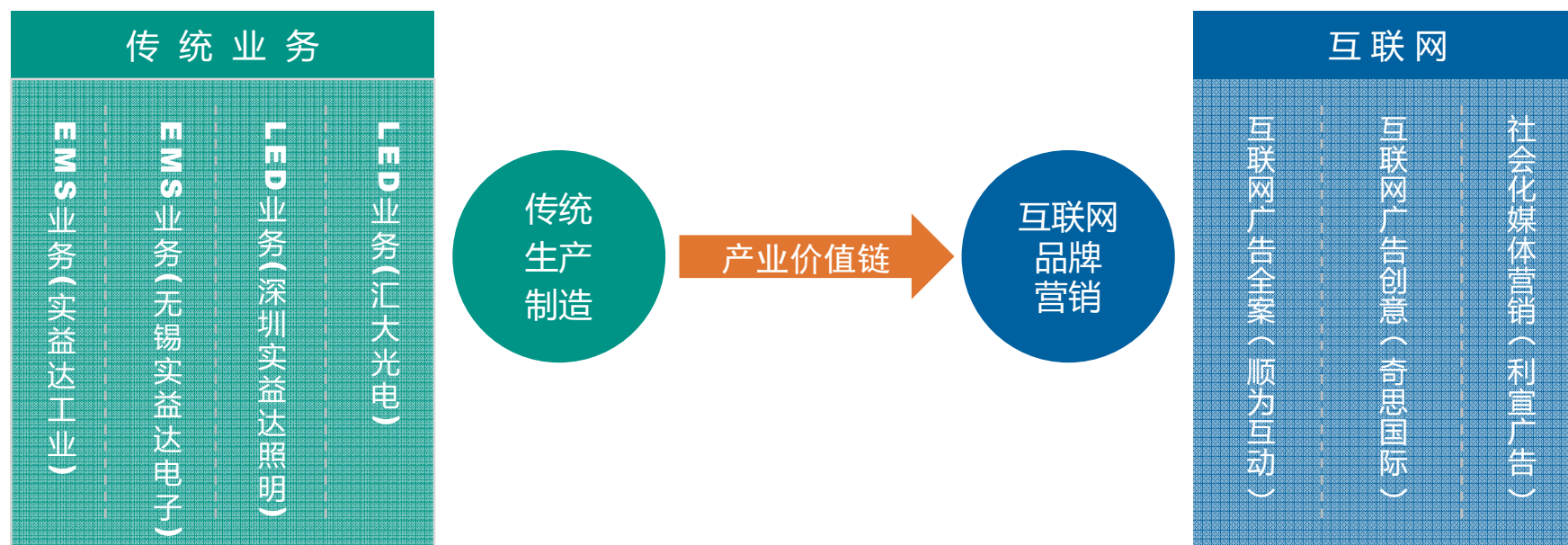


Lee

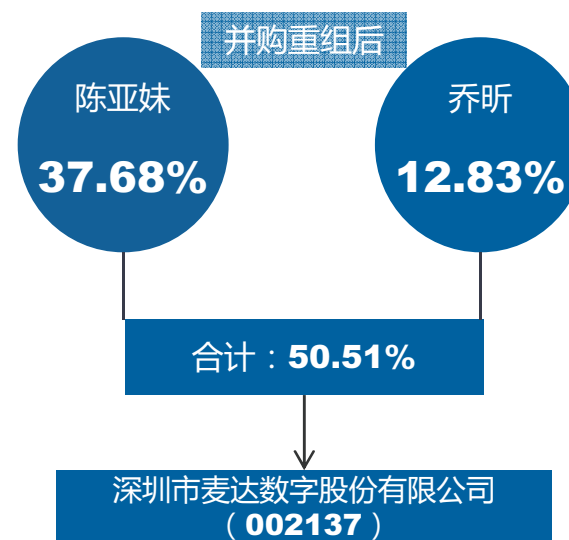
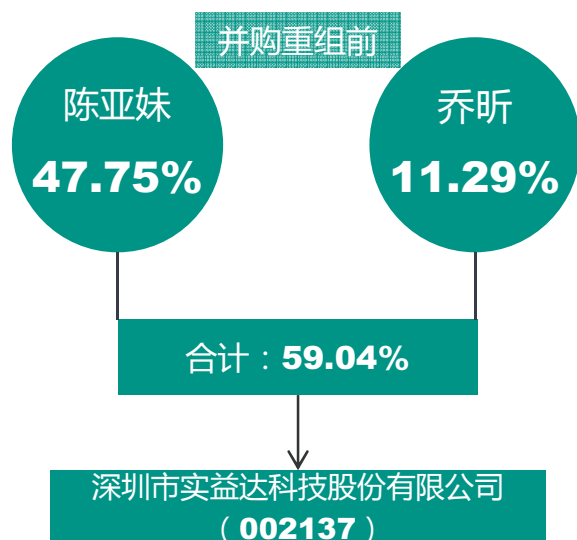
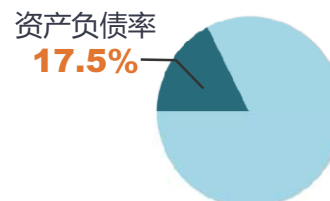
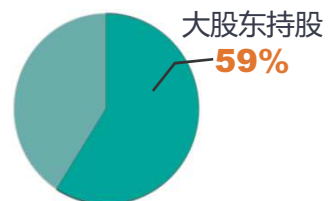


业务结构

由传统科技制造型领域转向互联网品牌营销领域



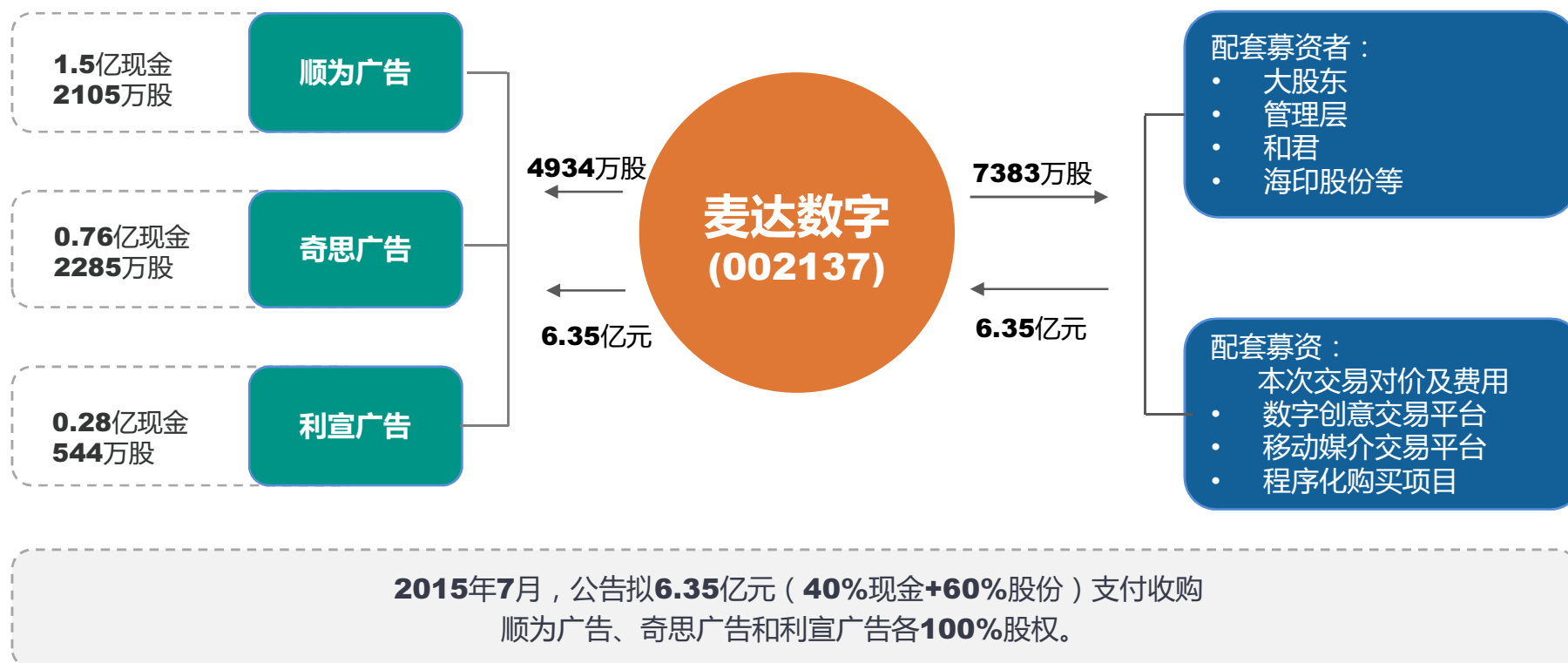
股权结构



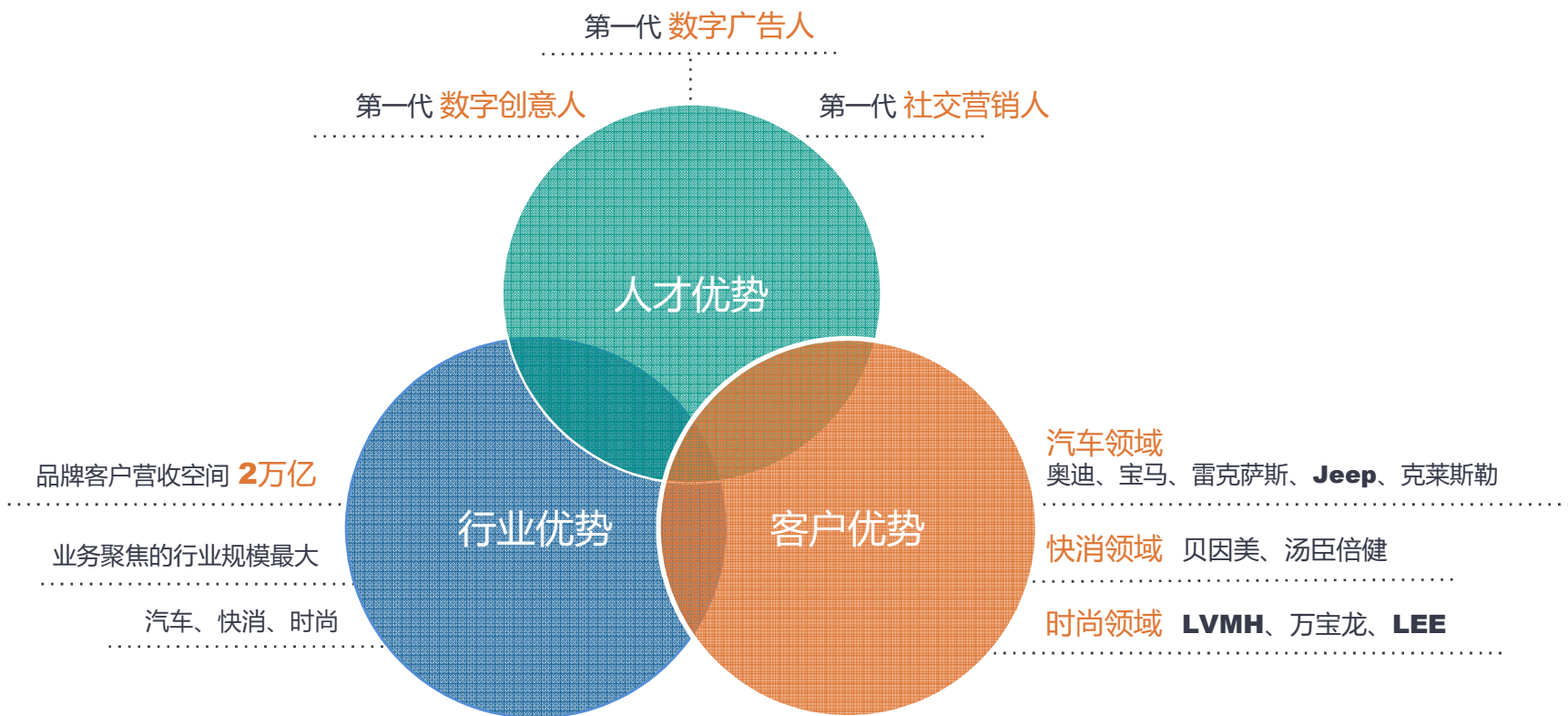
02. 2015年度并购重组事项

并购交易方案

大股东出资**2**亿元，与管理层共同认购配套募资

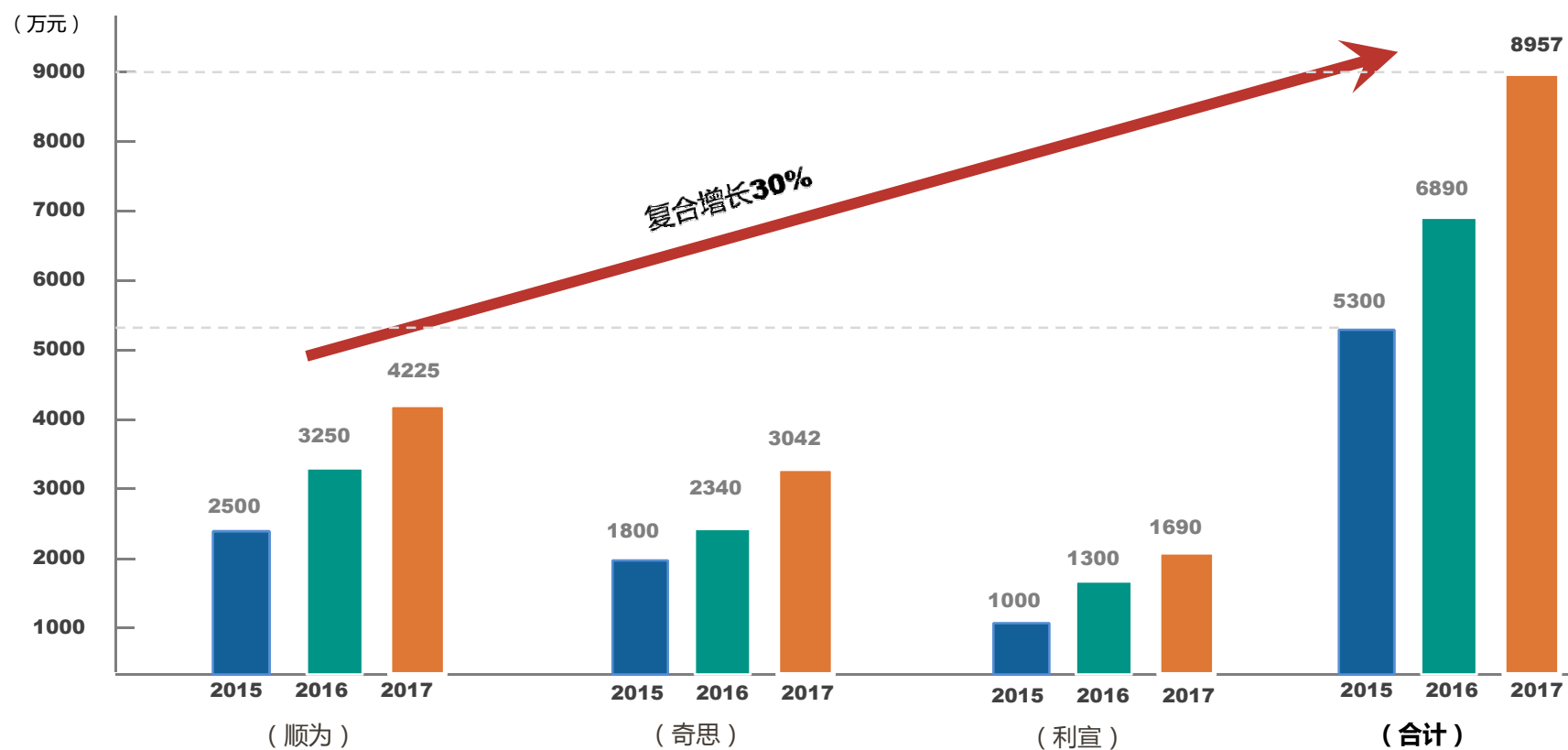


标的公司的并购价值



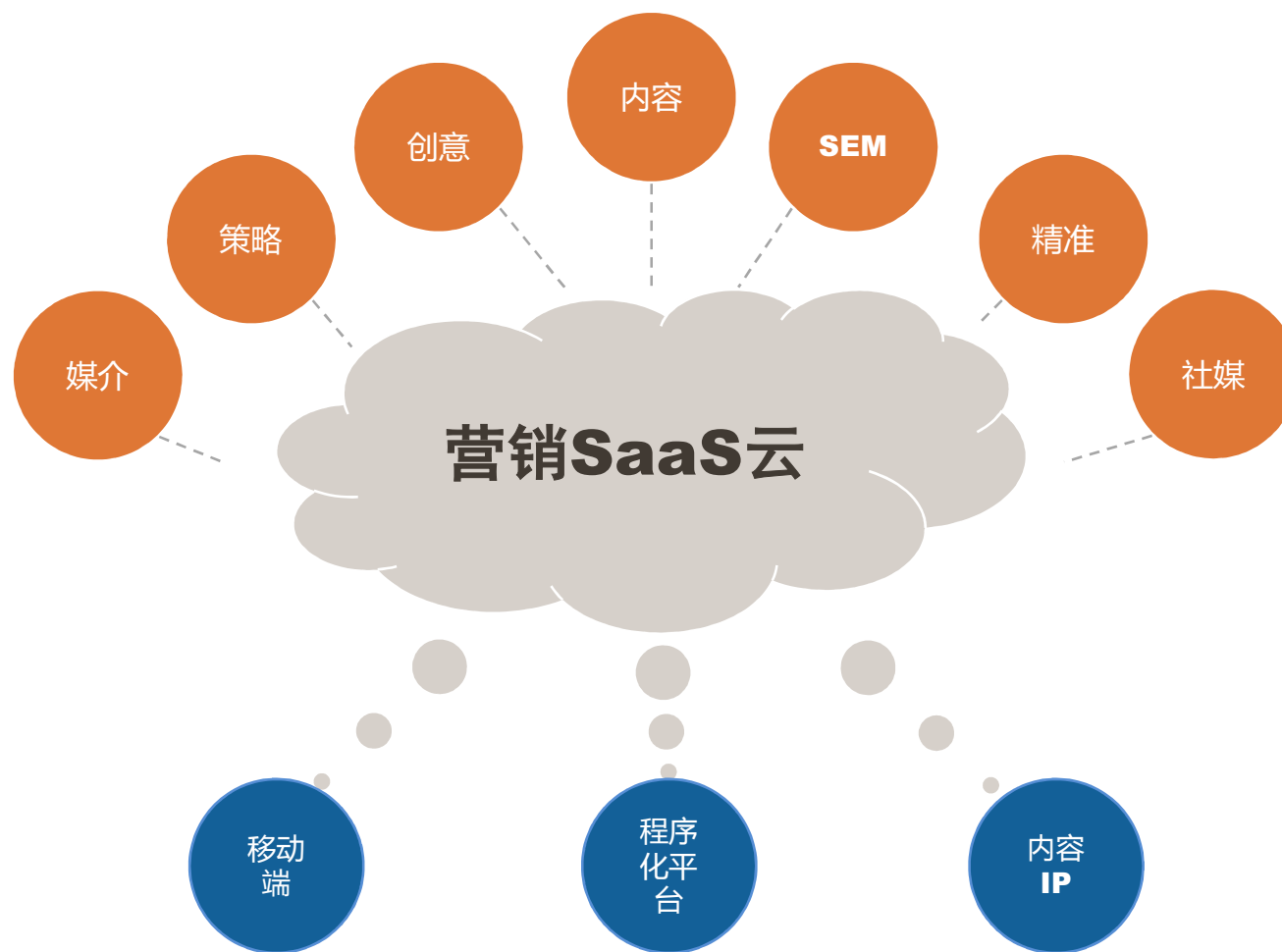
标的公司业绩承诺

三家公司三年合计**2.1亿**



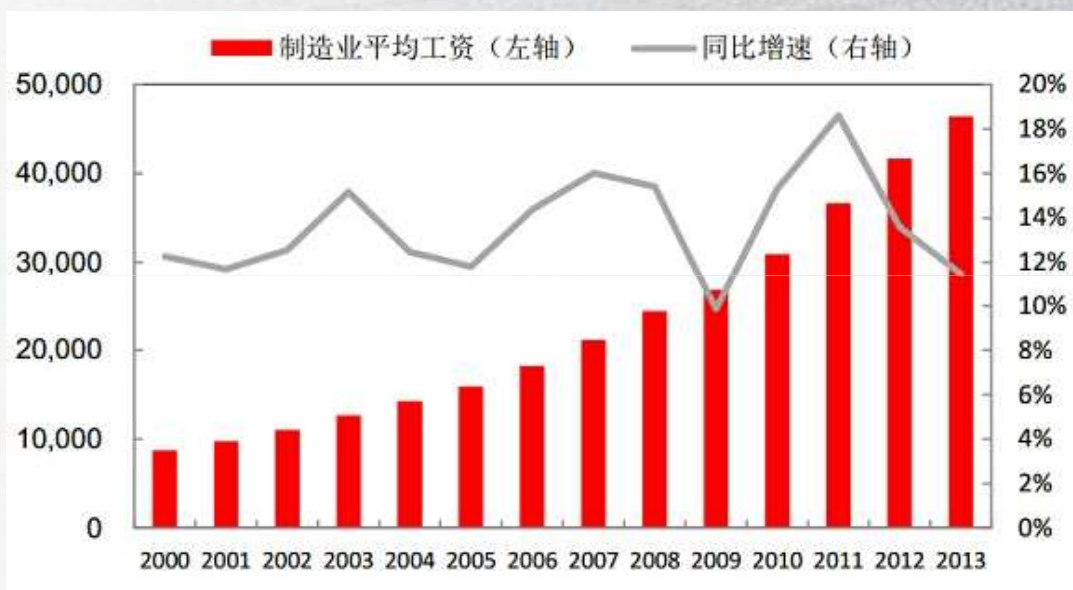
“内生式+外延式”

实现互联网数字营销服务增长



03. 企业级服务战略规划

宏观经济不佳，人力成本上升 驱动企业级SaaS服务爆发性增长



人力成本年均10%-20%的增幅
导致行业盈利能力大幅度下降

企业降低人力成本的可选路径

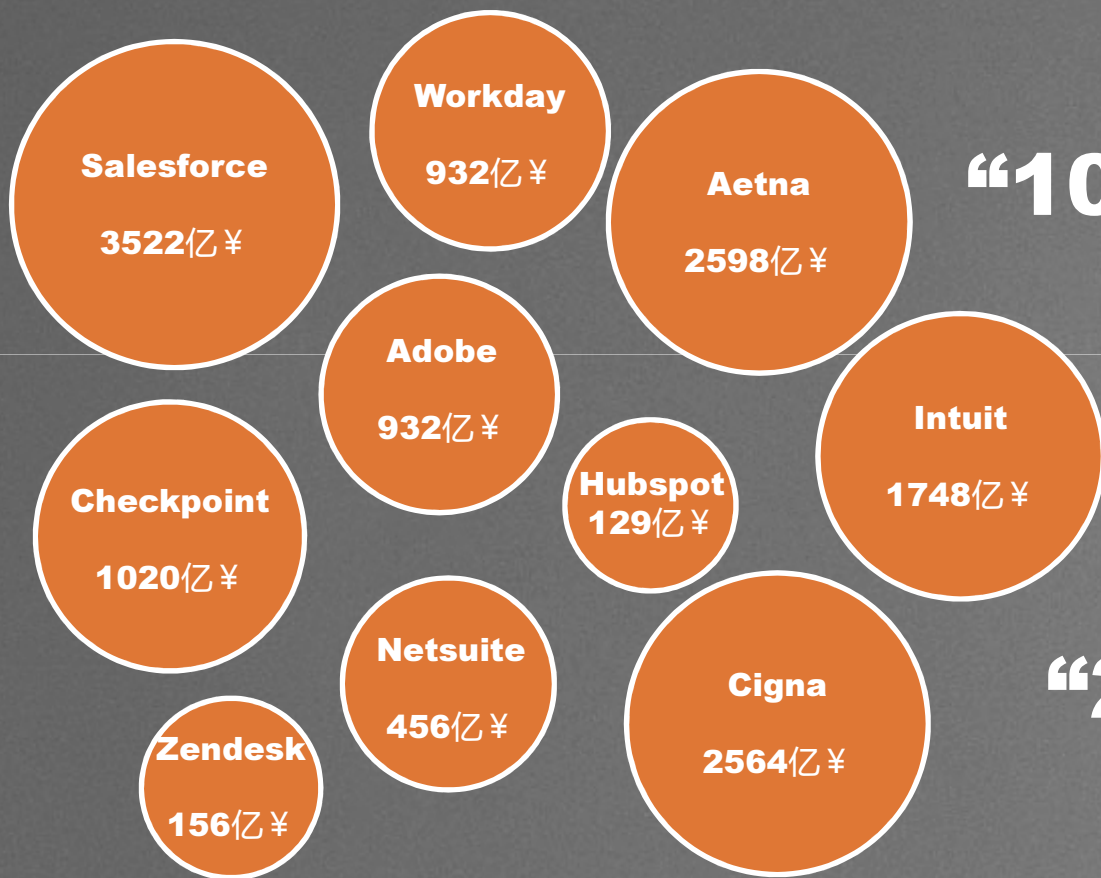
投资企业级SaaS服务：

提升销售、研发、制造、供应链等环节的工作效率，降低人力投入。

投资工业4.0：

引入智能制造生产线，通过工业自动化减少人力投入。

美国市场，企业级SaaS服务如火如荼 成功替代传统软件业态



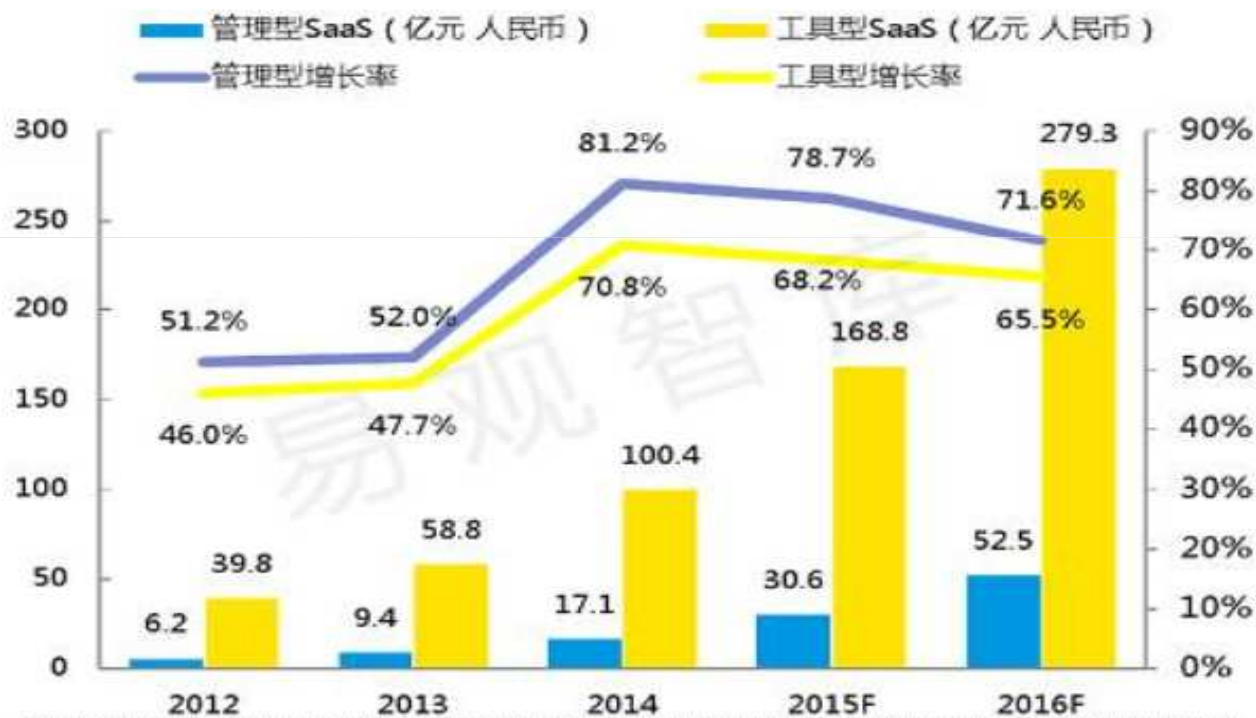
“1000亿¥”
平均市值

“2万亿¥”
总市值

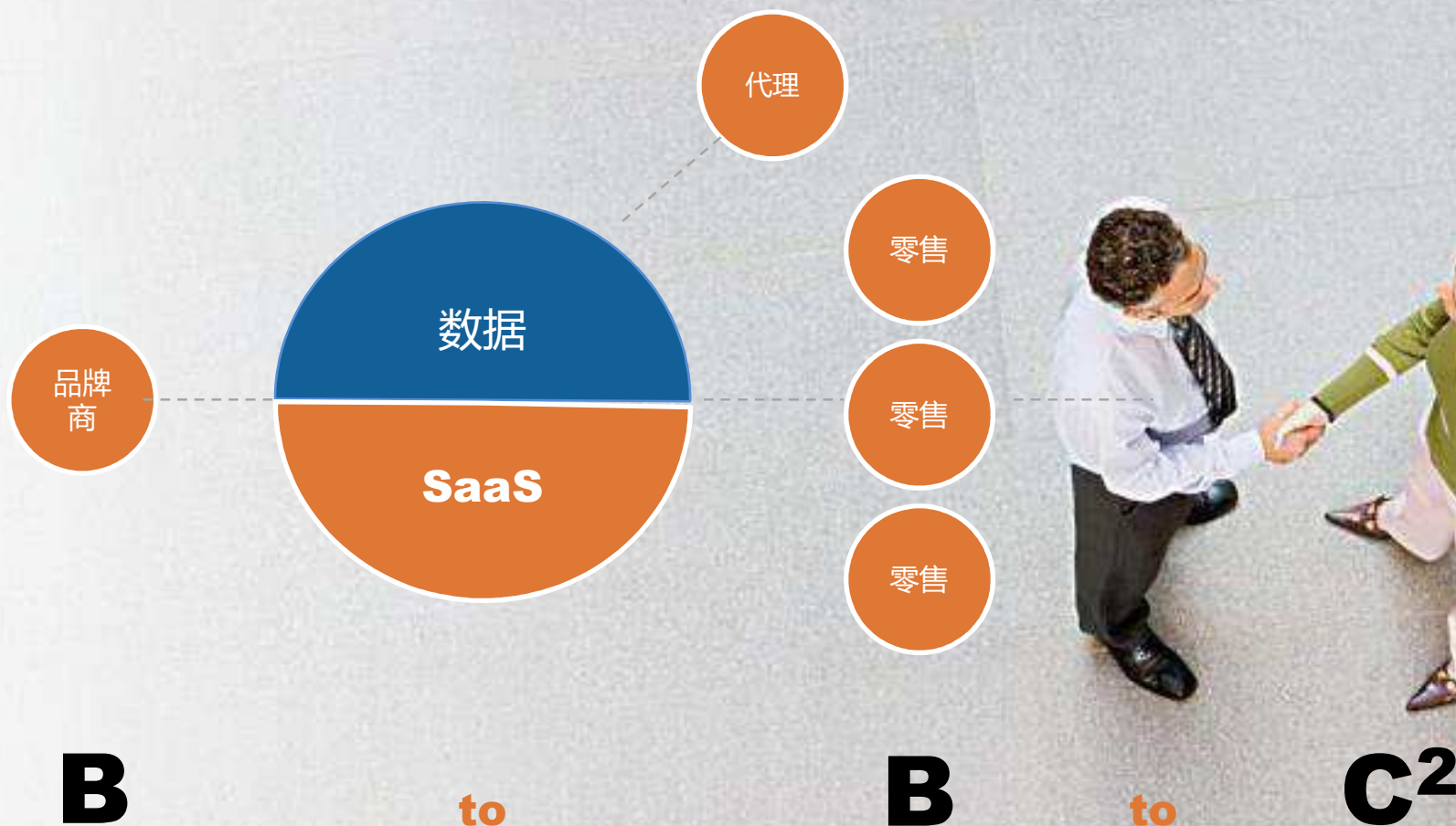


中国市场的企业级SaaS服务 正在以年均60%-70%的增速快速增长

2015-2016年中国管理与工具型SaaS市场规模预测



互联网+大潮，颠覆了传统商业模式 以SaaS为核心的新生态圈形成



路标：

以企业级SaaS服务为切入点 打造以SaaS为核心的生态圈

第一阶段 进入SaaS行业

投资控股细分市场
领先的SaaS服务提供商。

重点布局SaaS CRM领域

第二阶段 打造SaaS产业集群

投资控股3-5家细分市场
领先的SaaS服务提供商。

在金融、医疗、教育、快消品
等领域打造SaaS产业集群

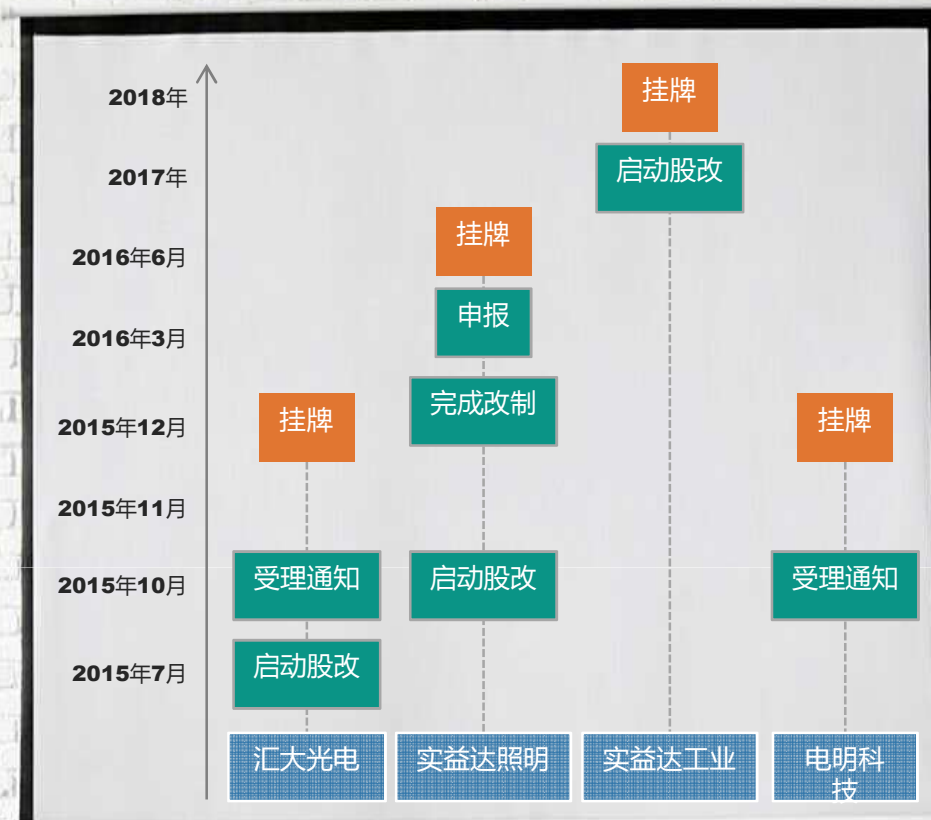
第三阶段 打造生态圈

以数据为中心
整合SaaS产业集群。

在金融、医疗、教育、快消品等领域
整合SaaS产业集群，打造生态圈

04. 传统业务定位

传统业务盈利状况明显改善，下一步实现资产证券化





“既然我已经踏上这条道路，那么，任何东西都不应妨碍我沿着这条路走下去。” — Kant

助推“互联网+商业价值引擎”腾飞

再次感谢各位对麦达数字的
信赖和支持！