

# COLYST商业计划书

V1.0 | 2015-10-27

# 电梯间陈词

## 愿景

构建COLYST的B2B管理服务平台，实现企业之间价值链协同！

### 1 产品价值

- a. 帮助行业上游用户构建与其研发管理平台无缝集成的工程协同设计平台
- b. 帮助行业中小企业实现产品研发管理平台
- c. 实现行业上下游之间的信息链协同

### 2 产品规划

- a. 协同平台阶段，提供企业间“一站式”数据安全共享的管理平台
- b. 设计协同阶段，提供上下游创新协同设计交互应用管理平台
- c. 流程协同阶段，提供基于云技术的企业间产品开发的流程协同管理平台
- d. 信息链协同阶段，提供基于云技术的面向企业价值链协同的服务应用平台

### 3 机会

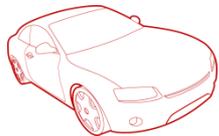
- a. 机会源自：汽车行业对企业间协同效率上提出的日益增长的需求。

### 4 竞争分析

- a. 竞争对手：TRUBIQUITY (北美)；OPENDXM (欧洲)；
- b. 国内目前还没有同类产品。

### 5 市场与盈利

- a. 这个领域，目前国内还是空白。未来，仅汽车行业消费额将达到1亿人民币/年
- b. “COLYST” 将以平台使用费、实施费、数据流量或其他增值服务作为盈利模式。



1

什么是COLYST

2

产业背景、目标市场分析

3

市场推广与财务预测

4

公司和核心团队介绍

1

什么是COLYST

2

产业背景、目标市场分析

3

市场推广与财务预测

4

公司和核心团队介绍

- ❖ 2010年的秋天，两位年轻的PLM专家毅然放弃优厚的工作待遇。为了实现自己的梦想开始创业。成立了“睿励信息”这个注定要和“创新”密不可分的公司。
- ❖ 他们以超前的技术理念、朴实的工作作风和充满激情的创业梦想。吸引了一大批志同道合的年轻人加入。在强手如林的市场中，迅速成长。在短短的2年内，20多家主机厂提供了专业的服务。足迹遍布中国汽车行业各个领域。并于2013年获得Siemens年度最佳合作伙伴的殊荣。
- ❖ 在众多的汽车行业项目实践中，他们敏锐地发现，企业间的协同效率是企业共同的难题。于是，他们决定把提高企业协同创新的效率作为企业使命。经过两年多的共同努力，COLYST诞生了！

COLYST

一切为了协同创新!

## 数据



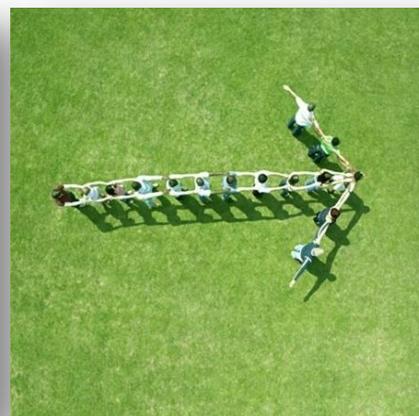
准确  
快速  
安全  
格式  
方便

## 人



任务  
分类  
计划  
跟踪  
状态

## 业务



需求  
标准  
流程  
Checklist  
报告

## 产业链



成本  
销售  
品质  
时间  
服务

# COLYST平台简介:

构筑一个企业间协同交互管理平台，实现上下游之间多维度、实时、紧密的工作协同



## 数据共享阶段

1 构建“一站式”数据安全共享的管理平台

## 设计协同阶段

2 构建上下游创新协同设计交互应用管理平台

## 流程协同阶段

3 构建企业之间产品开发的流程协同管理平台

## 信息链协同阶段

4 构建面向企业价值链协同的服务应用平台

统一流程驱动

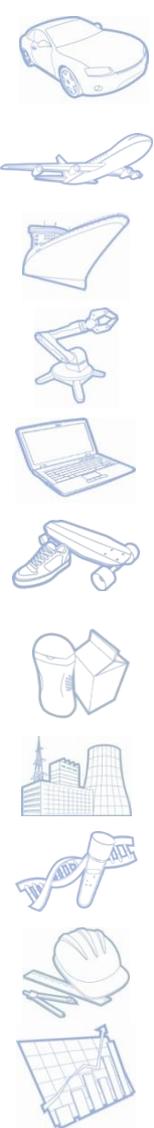
企业间在线协同

实时同步开发

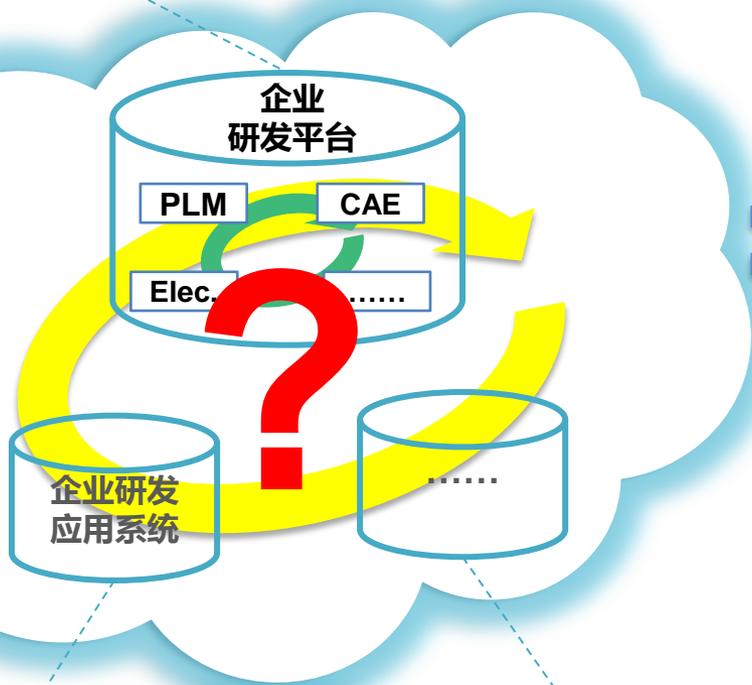
多系统应用集成

信息安全共享

可视化过程监控



# 什么是COLYST?

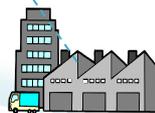


= COLYST

一切为了协同创新!



Design Center



SUPPLIER



DESIGNER



DESIGNER

1

什么是COLYST

2

产业背景、目标市场分析

3

市场推广与财务预测

4

公司和核心团队介绍



## 趋势

- 汽车行业主机厂对整车开发和生产的深度逐步降低
- 自制件呈减少趋势。外购件的采购趋于集成化、全球化
- 在技术上越来越依赖零部件厂商
- 企业间的协同日益受到主流主机厂的重视，而传统PLM厂商，并没有很好的解决方案和成功案例



## 挑战

如何与供应商之间形成更快捷的协同

- 整车厂多种数据共享渠道，很难保证数据的一致性和准确性
- 整车厂花费大量精力和成本进行频繁的数据导出和分发工作
- 供应商无法及时获取足够、正确的数据进行协作
- 整车上很难对供应商设计过程进行快速评审和归档

## 上下游企业之间的无缝协同工作

- 构建企业之间产品研发协同管理和生产制造协同管理的桥梁，实现数据及时、准确、有效的交互，彻底清除信息孤岛，使业务更清晰。

## PLM+ERP一体化的企业信息化发展

- 企业信息化由以PLM为主的技术信息化和以ERP为主的管理信息化构成
- 通过PLM与SCM、CRM特别是与ERM的集成，能够把企业内部人员、过程和信息有效的集成在一起，并为ERP提供准确的产品结构和工艺信息数据源，真正实现企业内产品的全生命周期管理。

# 国内汽车行业PLM系统应用现状

## 主机厂

- 大多部署或正在部署PLM系统，其主要目的是为了实现在企业内部协同设计
- 主要实现PDM的基本功能管理，还未扩展到全部PLM
- 对外数据交流主要采用从PDM系统中手工导入、导出的方式，进行数据共享



## 零部件厂商

- 合资或规模较大的零部件厂商大多部署PLM系统
- 为多家主机厂供货的全球零部件厂商因协同需要通常部署多种PLM系统
- 大部分中小规模的零部件厂商还没有PDM环境
- 大部分都有CAD设计软件，进行CAD设计



## 主机厂与零部件厂商之间协同工作方式

- 由于不同企业信息化管理平台的不同，以及IP原因，无法实现企业之间协同工作
- 90%以上采用FTP/CDR/EMAIL等方式传输设计数据
- 有极少部分合资企业采用中间数据共享服务商（如OPENDXM）进行数据交换

# 国内汽车行业PLM发展现状原因分析

## 现状与原因分析

- ❖ 现有的主流PDM软件价格昂贵，硬件要求高，见效慢
- ❖ 主流PDM重点在于企业内部的协同，对于公司之间的异地协同虽有解决方案，但限制多，无法推广
- ❖ 中小规模的零部件厂商目前对PLM的业务价值没有很高的认同。即使有需求，却没有价廉物美的产品
- ❖ 中间数据共享服务商仅能实现类似于FTP的数据传输（如TRUBIQUITY/OPENDXM），但无法达到企业设计协同

## 产品愿景

- 帮助行业上游用户构建与其研发管理平台无缝集成的工程协同设计平台
- 帮助行业中小企业实现产品研发管理平台
- 实现行业上下游之间的信息链协同

# 目标市场分析 – 1. 协同平台阶段

## 目标市场

- 使用Teamcenter系统的汽车主机厂和其供应商（设计外包供应商、零部件供应商）
- 一级汽车零部件厂商和其供应商（设计外包供应商、零部件供应商）

## 客户价值

- 汽车主机厂直接通过 Teamcenter 系统与设计公司、供应商进行异地协同设计
- 设计公司/供应商通过授权直接更新汽车主机厂产品工程信息，避免了汽车主机厂设计人员的二次数据整理和导入及供应商需派驻现场工程师的弊端
- 汽车主机厂可按需阶段性监控设计公司/供应商产品设计质量和进度

## 解决方案描述

- 汽车主机厂通过设计任务单派发设计任务给设计公司/供应商
- Teamcenter 中零部件CAD模型和BOM结构无缝传递至供应商处
- 设计公司/供应商通过设计回执单阶段性将零部件CAD模型回传至 Teamcenter系统

## 竞争者

- TRUBIQUITY
- OPENDXM

## 产品优势

- 支持汽车行业主流的研发平台Teamcenter和CAD设计工具CATIA
- 协同设计中避免了任何环节不增值的数据转换和整理工作
- 设计公司/供应商设计数据可直接更新至Teamcenter系统

## 目标市场分析 – 2. 协同PDM阶段

### 目标市场

- 无PDM系统的汽车零部件厂商
- 无PDM系统的汽车设计公司
- 无PDM系统的汽车主机厂

### 客户价值

- 建立统一的产品数据管理平台，提高产品设计效率和加强过程控制
- 形成以产品结构为主线，安全、完整的产品开发过程知识管理，实现信息快捷查询和管理
- 以零部件和EBOM为核心安全、完整并有效管理过程和结果数据
- 构建协同设计平台，通过三维设计自动产生EBOM，并通过设计过程的透明可控确保上下游并行设计
- 建立电子化审批流程，保证技术状态一致性和提高审批、更改效率
- 提高标准件和零部件重用率，降低研发成本，缩短研发周期
- 建立安全的数据访问和分发机制，实现开发过程技术资料受控

### 解决方案描述

- 文档管理
- CAD数据管理
- 标准件、通用件管理
- EBOM和配置管理
- 组织机构
- 权限管理
- 发布流程管理

### 竞争者

- SIEMENS、DASSAULT、PTC、ORACLE、SAP
- 国内PDM厂商

### 产品优势

- 相比国外产品，实施成本低、实施周期短
- 相比国内产品，支持与CATIA/UGNX/PRO-E的深度集成
- 汽车行业最佳实践直接转换为产品标准功能
- 充分借鉴SIEMENS和DASSAULT产品的功能亮点

## 目标市场分析 – 3. 云端PLM阶段

### 目标市场

- 已采用我们产品的汽车零部件厂商
- 已采用我们产品的汽车设计公司
- 已采用我们产品的汽车主机厂
- 其它行业如航空、高科技、船舶、机车等中具有研发需求的企业

### 客户价值

- 构建产品全生命周期管理平台，实现产品研发的闭环管理
- 以产品数据为核心贯穿整个研发过程，实现研发过程中的全业务覆盖以确保高效的产品设计与工程协同，缩短研发周期
- 建立可控的项目集成管理环境，实现产品研发过程中的高质量管控

### 解决方案描述

- 项目管理
- 工艺数据管理
- 可视化管理
- 竞品数据管理
- 材料数据管理
- 产品成本管理
- 售后工程数据管理
- 需求管理

### 竞争者

- SIEMENS、DASSAULT、PTC、ORACLE、SAP

### 产品优势

- 汽车行业最佳实践直接转换为产品标准功能
- 充分借鉴SIEMENS和DASSAULT产品的功能亮点

## 目标市场分析 – 4. 云端信息链协同阶段

### 目标市场

- 已采用我们产品的客户
- 汽车、船舶、高科技、机车等多个行业中需要获取行业供应链上游或下游企业/产品信息的潜在客户

### 客户价值

- 通过企业产品信息的三维可视化展示，提升现有产品的配套量，提高企业毛利率
- 通过企业综合信息和能力的展示，为上下游企业增加合作可能

### 解决方案描述

- 企业基本信息与能力的展示
- 企业产品的三维可视化展示
- 企业配套信息的展示

### 竞争者

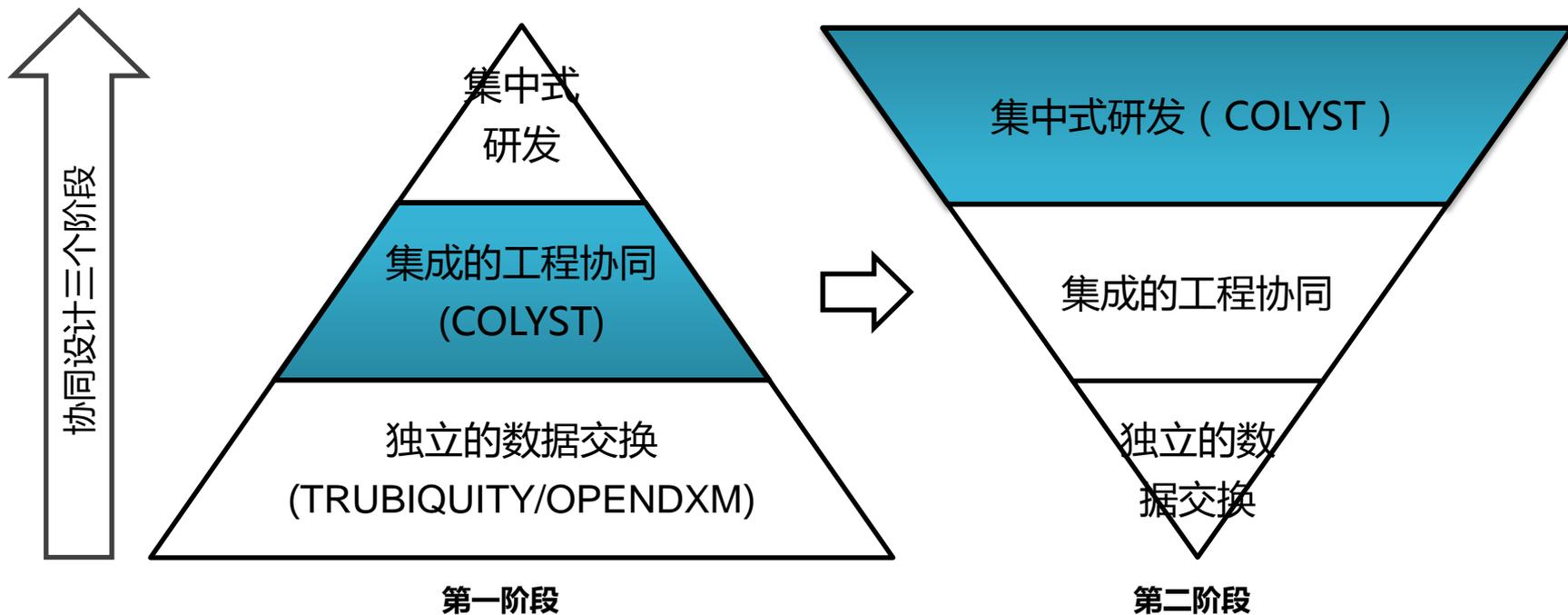
- 无

### 产品优势

- 聚焦行业客户
- 有大量使用产品的现有用户，用户粘性大

# 目标市场分析

- ❖ 第一阶段
  - ❖ 已使用TRUBIQUITY/OPENDXM服务的汽车主机厂和其配套零部件厂商
  - ❖ 无数据交换系统的汽车主机厂和其配套零部件厂商
  - ❖ 航空、高科技、船舶、机车等其它行业
- ❖ 第二阶段
  - ❖ 有PLM系统或无PLM系统的中小型制造企业



1

什么是COLYST

2

产业背景、目标市场分析

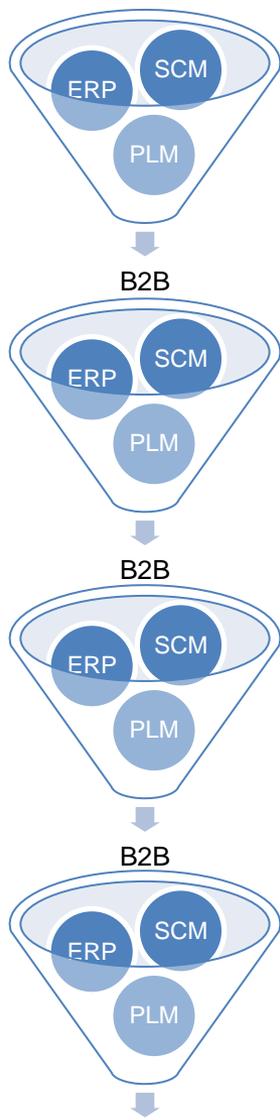
3

市场推广与财务预测

4

公司和核心团队介绍

# COLYST的愿景

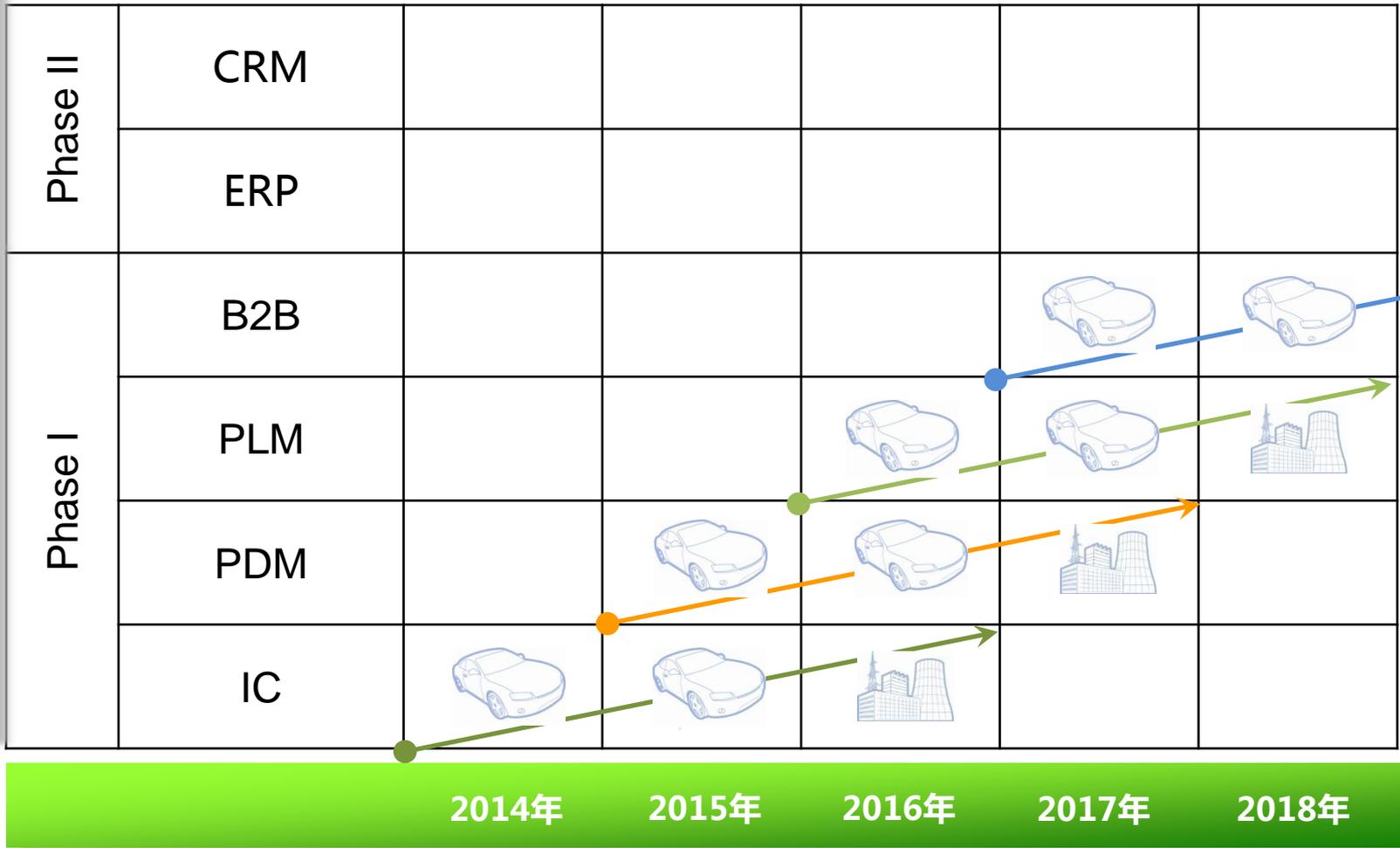


# COLYST

实现企业之间的价值链协同

# COLYST产品规划路线图

通过应用纵深的建设，实现价值链协同



# COLYST市场营销和推广策略(S<sup>2</sup>+S模式, 即: Standard service+APP Store模式)



	IC	PDM	PLM	B2B
挑战	国际巨头雄霸PLM市场, 几乎垄断	使用传统PDM费时、费力、风险大。中小企业无力采纳, 从而创新乏力。但市场需求巨大	标准PDM无法满足客户广泛的, 复杂的多样的应用需求	现有的B2B模式只能提供图片作为交易参考。不能进行复杂的先期沟通和协同
对策	避开国际巨头, 找到其软肋, 企业间协同。狭(OEM)天子以令诸侯。树立COLYST品牌	以SAAS模式低价进入市场需求广泛的中小型制造企业PDM市场。即: Standard Service	学习苹果的APPSTORE。利用、扶持国内众多的第三方开发力量。满足需求广泛的PLM应用。即: APP Store	为制造业复杂B2B交易提供解决方案
市场	<p>客户群: 主机厂和配套供应商。</p> <p>目标市场规模: OEM: 100家 SUP: 10000家</p> <p>价值: 假设10家OEM和其配套厂商买单, 那么市场估值在1000万/年</p>	<p>客户群: 广大中小型企业</p> <p>目标市场规模: 20000家中小企业</p> <p>价值: 假设5000家买单, 那么市场估值在1个亿/年</p>	<p>客户群: 200家不同行业, 不同区域合作伙伴; 不同行业50000家企业</p> <p>价值: 假设10000家买单, 每家平均在PLM和应用上花费10万的话。那么市场估值在10亿/年</p>	<p>客户群: 有价值链协同需求的制造业交易</p> <p>目标市场规模: 广大的制造业客户</p> <p>价值: 下一代阿里巴巴</p>

# 财务分析-投入产出

		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
财务分析		产出分析						
	第一阶段	0	1500000	12950000	25350000	34950000	44550000	54150000
	第二阶段	0	0	50000	1020000	5420000	27420000	137420000
	第三阶段	0	0	0	0	1000000	6000000	31900000
	Total :	-	1,500,000.00	13,000,000.00	26,370,000.00	41,370,000.00	77,970,000.00	223,470,000.00
		投入分析						
	人力	500,000.00	850,000.00	1,700,000.00	3,400,000.00	4,420,000.00	5,746,000.00	7,469,800.00
	软硬件	400,000.00	1,000,000.00	2,000,000.00	4,000,000.00	5,200,000.00	6,760,000.00	8,788,000.00
	技术采购			5,000,000.00			700,000.00	3,640,000.00
	管理	400,000.00	1,000,000.00	2,000,000.00	4,000,000.00	5,200,000.00	6,760,000.00	8,788,000.00
	市场	-	300,000.00	600,000.00	1,200,000.00	1,560,000.00	2,028,000.00	2,636,400.00
	Total :	1,300,000.00	3,150,000.00	11,300,000.00	12,600,000.00	16,380,000.00	21,994,000.00	31,322,200.00
		盈亏分析						
Total :	-	-	-	-	-	-	-	
	1,300,000.00	1,650,000.00	1,700,000.00	13,770,000.00	24,990,000.00	55,976,000.00	192,147,800.00	

1

什么是COLYST

2

产业背景、目标市场分析

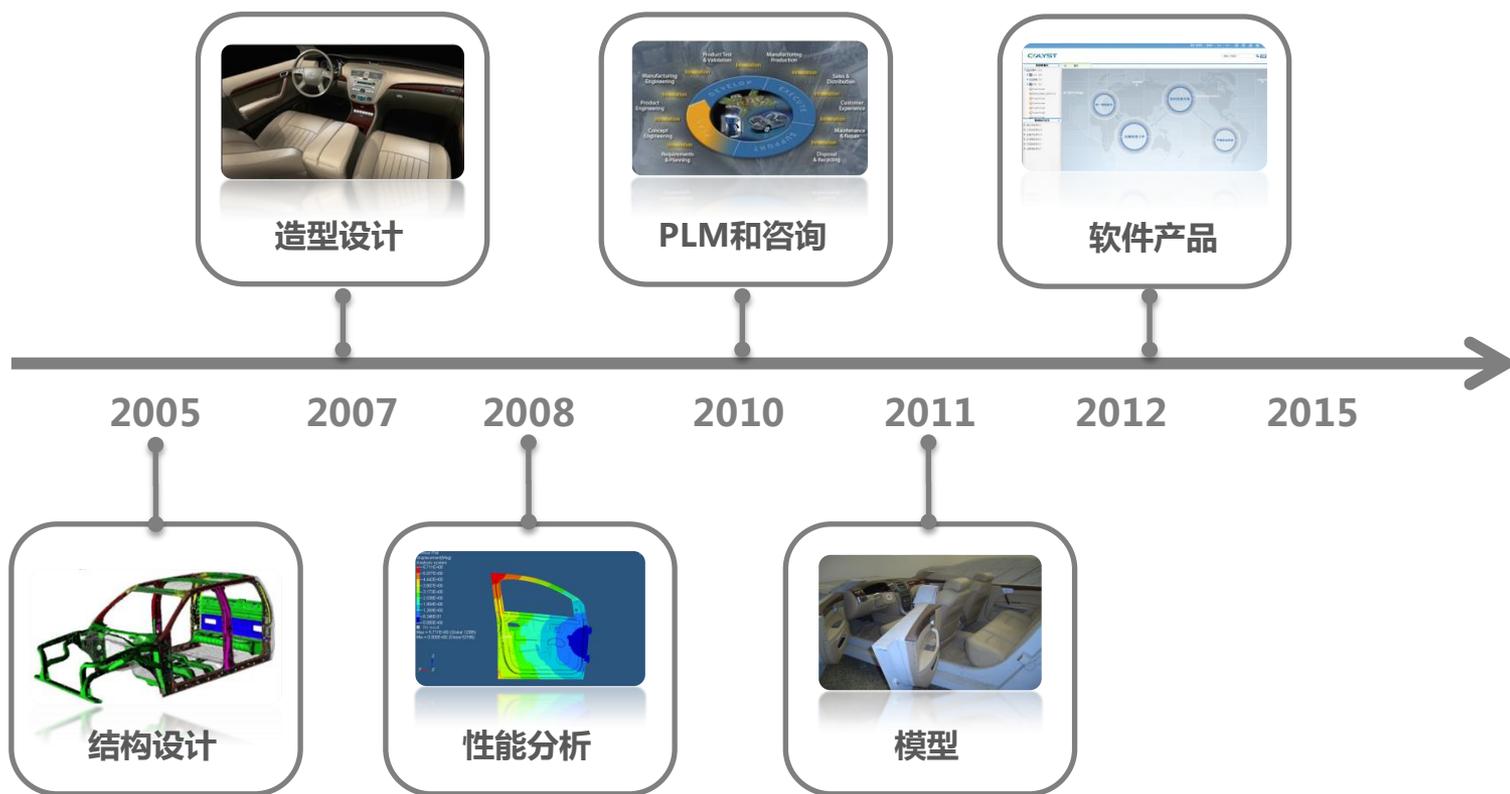
3

市场推广与财务预测

4

公司和核心团队介绍

适途是行业领先的、面向汽车行业提供咨询和服务的专业公司，致力于帮助客户最大化提升产品设计和交付的能力。





## 服务范围

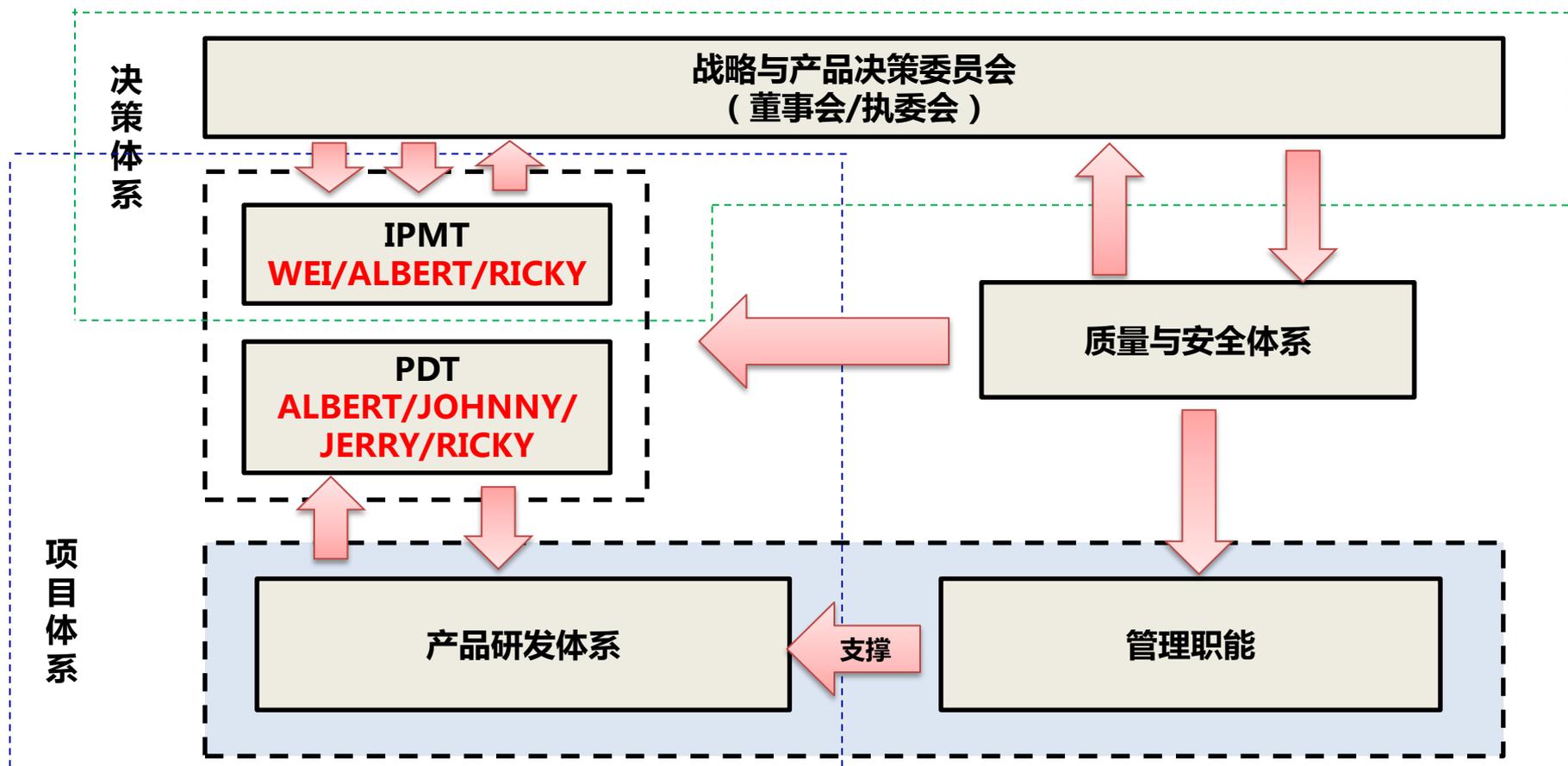
- 造型CAS面
- 造型A面
- 车身结构设计
- 内外饰结构设计
- 网络
- CAE分析

- RP样件
- 小批量试制
- 油泥模型
- 数据验证模型
- 展车和样车制作

- PLM流程咨询
- PLM系统实施
- 系统应用管理
- 产品工程服务

- COLYST
- I2-CAMDS
- I2-BENCH

# 产品研发组织架构



强大的销售能力  
(1人)

资深的业务咨询能力  
(2人)

先进的系统架构设计能力  
(3人)

专业的产品开发能力  
(10人)

产品研发团队拥有员工逾 20 人，核心成员：

- 来自于通用泛亚等一线主机厂技术中心
- 来自于达索、HP、TCS等一线IT企业
- 精通行业领先的PLM系统平台（西门子TEAMCENTER、达索ENOVIA）
- 核心成员总共超过30年的PLM项目实施经验
- 熟悉通用汽车、菲亚特、上海汽车、奇瑞、福田等汽车主机厂研发流程和PLM系统

谢谢!