

搶佔政策紅利・開啟香港出行市場新藍海

網約車平台商業計劃書

香港智能出行新篇章

2026 年度戰略提案 | 重塑出行生態

執行摘要：核心投資亮點

本項目旨在創建香港首個完全符合《2025年道路交通（修訂）（網約車服務）條例》的智能出行平台，提供價格透明、預約準點、服務標準化、司乘安全保障的出行體驗，打造香港智慧出行新標桿。

01. 政策紅利與先發優勢

緊抓香港網約車市場合法化的歷史性契機，搶佔首批稀缺牌照資源，快速完成市場卡位，以先發優勢构建高准入壁壘。

02. 穩健盈利與清晰路徑

採用「輕資產運營+智能派單+高端差異化」模式，預計第9個月實現單月盈虧平衡，第2年穩定盈利，第3年淨利潤率達18%。

03. 市場剛需與巨大潛力

切入年規模超300億港幣的香港出行藍海，精準解決傳統的士“供不應求、服務質素參差”等核心痛點，增長天花板極高。

04. 高度安全與合規保障

100%遵守香港法律及運輸署規管要求。同時為投資者提供清晰、多元的退出機制，包括股權回購、行業併購及香港上市轉板等。

執行摘要：融資概要



1,200萬 港幣
啟動金額（首年）

資金用途分佈

團隊與日常運營 (450萬)

技術研發與建設 (300萬)

市場推廣與獲客 (200萬)

牌照與法律合規 (150萬)

預備流動資金 (100萬)

三重壁壘构建企業護城河

牌照壁壘

搶佔香港首批稀缺的合規牌照資源，確立先發優勢。

技術壁壘

自研符合本地需求的智能派單系統，提升運營效率與體驗。

運營壁壘

建立高質量的運力池網絡，打造可複製的標準化服務流程。

目錄

1 市場機遇與行業洞察

香港出行市場的巨大潛力
網約車合法化的政策紅利
傳統出行方式的痛點

2 我們的解決方案

平台定位與核心價值主張
全合規運營模式
多元化服務場景

3 商業模式

多層次盈利結構
增長驅動力與關鍵假設

4 市場進入與運營策略

市場推廣與用戶獲取
運力生態建設
技術與數據驅動
多元化业务阶段性发展布局

5 團隊介紹

核心管理團隊：深耕出行行業多年的專家
具備豐富的運營與管理經驗。
頂級顧問團隊：提供全方位的戰略指導與資源支持。

6 未來三年財務盈利預測

我們的財務模型基於謹慎樂觀的市場假設
確保盈利路徑清晰可驗證

目錄

7 投資估值

先把两轮融资、股权稀释算清楚
分两种常见场景(按投前/投后估值)
直接给结论+演算

8 股權分配

股權分配方案
與四大核心原始合伙人定位

9 融資計劃與投資價值

融資詳情:融資金額、股權釋放比例
與資金用途

10 投資保障與退出機制

投資價值:清晰的投資者招募方案與可持續的
退出機制

11 風險評估與應對

全面的風險評估體系,覆蓋政策、市場、競爭
與運營等多維度。
完善的風險應對策略,確保項目穩健發展。

12 投資退款機制

若未能在運輸處批核網約車牌照,投資款項
將扣除前期工作及領證費用等支出後全數退
回給投資方。
始創團隊除即解散。

1. 市場機遇：香港出行市場的巨大潛力

年出行市場總規模超過100億港幣

- 本地市民日常通勤：高頻剛需，支撐市場基本盤
- 商務出行需求：中環等核心CBD區域，商務活動密集
- 入境旅客：每年超 6,000 萬人次，為市場注入龐大增量

結構性需求缺口：傳統模式難以覆蓋的痛點

高端商務

核心區對“高品質、可信賴、高效率”的出行服務存在大量未被滿足的需求。

跨區接駁

機場、口岸往返市區，傳統出租車服務體驗難以匹配國際旅客的期待。

特殊時段

凌晨、深夜或與極端天氣下，傳統運力供給嚴重不足，供需錯配明顯。

1.1政策紅利與市場痛點

政策紅利：網約車合法化的歷史性契機

立法保障：明確法律框架

《2025年道路交通（修訂）（網約車服務）條例》預計於2026年第四季正式生效，為持牌平台的合規運營提供堅實基礎。

資金支持：創科補助機會

符合條件的項目有機會申請香港創科補助計劃，助力平台在技術研發和市場推廣上加速發展。

稀缺資源：嚴格的準入門檻

運輸署設立嚴格標準且首批牌照限量發放，先入局者將獲得稀缺的市場準入資質，建立護城河。

市場痛點：傳統出行方式的困境

服務質素參差

拒載、繞路、濫收車資

供需嚴重錯配

熱區打車難，高峰期缺車

價格不透明

跳錶收費，無明確預期

缺乏高端標準

無法滿足商務接待需求

2. 我們的解決方案：平台定位與核心價值主張

我們定位於香港領先的全合規智能出行服務商，致力於為用戶提供超越傳統的士出行體驗，以科技與標準重塑城市交通服務

合規保障

平台、車輛、司機三證齊全，全程合法營運，出行無後顧之憂。

透明定價

上車前即清晰顯示車資，收費標準公開透明，杜絕臨時加價行為。

標準服務

嚴格把關車輛標準（車齡<12年），建立統一化、高標準的司機服務體系。

安全可靠

實名認證、行程分享、緊急求助及全程行車記錄，全方位守護出行安全。

2.1 全合規運營模式與多元化服務

全合規運營模式

1. 合規資質辦理

在香港註冊公司，聘請專業法律團隊，嚴格按運輸署要求準備牌照申請文件。

2. 輕資產運力合作

與香港持牌私家車主合作，建立嚴格的司機標準入機制和合作協議。

3. 智能技術平台

自研符合本地需求的智能派單、雙端APP及後台管理系統。

多元化服務場景

大眾即時出行

滿足市民日常市區打車需求，提供便捷出行體驗

預約專車

覆蓋機場、口岸接送及重要商務會議等場景

企業商務專車

為企業提供定制化出行方案，建立穩司機收入

跨區及跨境接駁

提供口岸接駁，解決長距離需求

晚間/凌晨特需出行

彌補夜間公共交通不便及市場供給缺口

3. 商業模式：多層次盈利結構

我們的盈利模式設計旨在確保項目從一開始就具備健康的造血能力
建立多元化收入來源

司機服務抽佣

對每筆訂單向合作司機抽取25%的服務費。相比行業標準更具競爭力，以快速吸引並留住大量優質司機資源。

用戶增值服務

會員儲值：推出會員卡與儲值優惠，預收現金並鎖定高價值用戶。
優先派單：在早晚高峰提供付費的優先派單與溢價打車選項。

企業客戶服務費

入駐費：一次性入駐費。
年度費：提供賬單、用車報告等增值服務。
定制費：為大型企業提供定制化服務，毛利高達40%-60%。

生態合作與數據

與保險公司、車行等合作，獲取業務推廣分成。
利用APP流量進行精准廣告投放。
提供合規化、價值化的數據分析服務。

4. 市場進入與運營策略

运力生態建設

精準招募

線上社群與線下車行、保險機構合作，定向招募持牌車主。

司機激勵

行業領先的司機首次進駐獎勵金888、T+3快速結算及多維度的服務獎勵計劃。

司機管理

建立嚴格的准入退出機制，並配套定期的服務與技能培訓體系。

市場推廣與用戶獲取

線上渠道・流量獲取

在本地主流社交平台進行精準廣告投放；與頭部旅遊、生活方式KOL合作創造話題；並接入主流OTA及商旅平台，獲取自然流量。

線下渠道・場景滲透

精準覆蓋核心CBD、高鐵站、機場及口岸等流量高地；與本地銀行、高端商場及百貨公司開展異業合作，實現聯合會員與資源互換。

企業端・B2B 定向開拓

成立專屬企業銷售團隊，定向攻堅上市公司、大型金融機構及跨國企業，提供定制化出行解決方案，簽訂長期合作協議，保證穩定單量。

4.1 多元化業務階段性發展布局

依托網約車核心運營業務，以全產業鏈閉環運營、長效盈利拓展、行業資源整合為核心導向，分階段、分步驟落地多元化衍生業務，打通汽車出行、後市場、金融服務、行業運營全生態，構建差異化競爭優勢，拓寬項目盈利渠道，提升項目整體抗風險能力與行業影響力，階段性重點拓展業務如下：

1) 中港跨境專車出行服務

布局高端跨境出行賽道，開通合規中港跨境客運、商務專車、跨境接送機、跨境通勤包車等定制化出行服務，打造合規、便捷、高品質的跨境出行產品線，覆蓋商務出行、跨境通勤、旅遊出行等多元場景，拓展高端跨區域出行盈利板塊，拓寬出行服務版圖。

2) 多區域新能源充電基礎設施布局

針對網約車運營車輛能耗需求，全域布局公共及專屬充電場站、充電樁設施，覆蓋運營核心區域、司機集散點、社區商圈，解決網約車司機充電痛點，打造自主配套能源服務體系，同步對外開展公共充電盈利業務，實現能源板塊長效收益。

3) 營運車輛與二手車輛購銷業務

聚焦網約車營運專車、新能源運營車，開展新車銷售、二手營運車收購、整備、轉賣業務，精準對接平台司機購車需求，打通車輛源頭供應渠道，解決司機用車、換車核心需求，夯實平台車輛供給基礎。

4.2 多元化業務階段性發展布局

4) 汽車金融按揭服務

聯合正規金融機構，推出網約車營運車專屬購車貸款、金融分期服務，量身定制低門檻、高靈活度的金融按揭方案，降低司機入行購車成本，拓展金融服務增值收益，實現車輛銷售與金融服務閉環。

5) 營運車輛專屬保險業務

對接正規保險機構，定制網約車營運險、車輛意外險、司乘責任險等專屬保險產品，針對營運車輛運營場景優化保障方案，提供壹站式投保、理賠、續保服務，保障車輛運營安全，挖掘保險經紀增值利潤。

6) 汽車周邊用品直營銷售

售賣網約車營運專屬用品、汽車內飾、清潔養護、車載配件、安全裝備等全品類汽車用品，精準匹配司機與乘客用車需求，打造線上線下壹體化售賣渠道，補充零售業務收益。

7) 專職網約車司機系統化培訓

搭建專業化司機培訓體系，開展網約車從業資格培訓、服務禮儀培訓、運營技巧培訓、安全駕駛培訓、平台規則培訓等，提升司機整體服務素養與運營水平，規範平台運營標準，打造高品質出行服務團隊。

4.3 多元化業務階段性發展布局

8)車輛專業保養與維修服務

搭建專屬車輛維保服務中心、合作維保網點，針對網約車營運車輛，提供日常保養、故障維修、事故搶修、車輛年檢代辦等壹站式維保服務，保障運營車輛車況達標、持續運營，提升車輛使用周期。

10)行業協會搭建，築牢行業話語權

牽頭發起成立網約車行業協會，整合行業內平台、司機、汽車服務商、上下遊合作企業等多方資源，制定行業運營規範，參與行業標準制定，發聲行業訴求，維護平台及司機合法權益，牢牢占據行業主導地位，提升項目行業影響力與公信力。

9)發展汽車玻璃業務

網約車是高頻用車，高強度運營，耗損出險率極高。前擋石子裂，高速崩裂，天窗漏水，傳感器玻璃損壞等非常常見。因此平台直接向信義玻璃採購，砍掉中間商。拓展品類有前擋、側窗、天窗、HUD玻璃、鍍膜、貼膜、雨刮。設立上門24小時快換服務，保質壹至兩年。套餐化(年度玻璃保障)。專屬積分折扣。從輕資產合作走向供應鏈整合、直營服務生態閉環，依托司機流量、車輛資產與保險資源，打造高頻、剛需、高毛利、強粘性的車後核心業務。

5. 團隊介紹

我們的核心團隊由具備豐富香港本地經驗的專業人士組成, 涵蓋了出行行業、法律合規、互聯網技術和融資等多個領域, 致力於為用戶提供卓越服務

總經理



副經理



信息總監



運營總監



6. 未來三年財務預測

我們的財務模型基於謹慎樂觀的市場假設，確保盈利路徑清晰可驗證

年份	合作司機	預計接單10%	日均訂單	平均單價	日期	司機收入75%	平台賬面收入	平台收入25%	掛靠平台收入10% (滴滴/高德)
第一年 市場啟動期 目標： 實現收支平衡	12,000	1200	22	85	每日	1,402	2,244,000	561,000	224,400
					每月(26日)	36,452	58,344,000	14,586,000	5,834,400
					每年	437,424	700,128,000	175,032,000	70,012,600
第二年 穩定增長期 目標： 規模化盈利	14,000	1400	22	85	每日	1,402	2,618,000	654,500	261,800
					每月(26日)	36,452	68,068,000	17,017,000	6,806,800
					每年	437,424	816,816,000	204,204,000	81,681,600
第三年 品牌擴張期 目標： 高額穩定盈利	15,000	1500	22	85	每日	1,402	2,805,000	701,250	280,500
					每月(26日)	36,452	72,930,000	18,232,500	7,293,000
					每年	437,424	875,160,000	218,790,000	87,516,000

6.1 未來三年盈利預測

年份	日期	平台賬面收入	平台收入25%	掛靠平台收入10% (滴滴/高德)	運營支出	稅前/稅後盈利(16.5%)
第一年 市場啟動期 目標: 實現收支平衡	每日	2,244,000	561,000	224,400	司機福利:10,656,000	
	每月 (26日)	58,344,000	14,586,000	5,834,400	1,200,000	44,956,600
	每年	700,128,000	175,032,000	70,012,600	14,400,000	37,538,761
第二年 穩定增長期 目標: 規模化盈利	每日	2,618,000	654,500	261,800	司機福利:1,776,000	
	每月 (26日)	68,068,000	17,017,000	6,806,800	1,300,000	64,305,600
	每年	816,816,000	204,204,000	81,681,600	15,600,000	53,695,176
第三年 品牌擴張期 目標: 高額穩定盈利	每日	2,805,000	701,250	280,500	司機福利:888,000	
	每月 (26日)	72,930,000	18,232,500	7,293,000	1,400,000	69,828,000
	每年	875,160,000	218,790,000	87,516,000	16,800,000	58,306,380

司機福利 (第一年12,000x888,第二年200x888,第三年1,000x888)=13,320,000

三年稅後盈利為 **HK\$ 149,540,317**

符合港交所主板上市公司盈利要求

7. 投資估值

天使輪

公司投前 HK\$ 3,800 萬

出資 HK\$ 1,200 萬

投後估值 50,000,000

股權 $1,200 \div 5,000 = 24\%$

創始團隊剩餘

$3,800 \div 5,000 = 76\%$

第一輪結束：

剛好投資方24%創始76%

投後估值 HK\$ 50,000,000

第二輪

融資 HK\$100,000,000

天使輪結束公司投前估值=5,000萬

第二輪投前估值計算(標準VC算法)

第二輪投後總估值 $5,000 + 10,000 = 15,000$ 萬

各主體最終股權

第二輪新投資方 $10,000 \div 15,000 = 67\%$

原天使投資方(老股東同比例稀釋)

$20\% \times (5,000 \div 15,000) = 6.7\%$

始創團隊 $80\% \times (5,000 \div 15,000) = 26.7\%$

合計投資方 $67\% + 6.7\% = 73.7\%$

8. 出資、技術行政戰略合伙人股權分配

原始4位創始總盤:85%

1. 始創全盤運營(主創):26%
2. 資金方:25%
3. 現有1萬司機+現成平台資產:24%
4. 政企/行業資源方:10%

全權始創運營股(26%)

統籌策劃、文書辦理、組建團隊、前期所有落地創辦工作(核心靈魂)

現成司機流量股(24%)

持有已入駐高德/滴滴現成平台、1萬掛靠司機資產

員工/司機總盤:15%

- 戰略技術行政合伙人:8%
- 員工期權預留池:5%
- 司機預留池:2%
- 合計100%

資金入股(25%)

項目啟動、運營流動資金出資方

資源對接股(10%)

政企資源、牌照、渠道、找資金方、市場對接資源

9. 融資計劃與投資價值

融資詳情

啟動資金 (港幣)

1,200 萬元

首年運營費

目標投資者

香港本土天使投資人及
高淨值人士

香港家族辦公室及產業
投資基金

專注科技、出行領域的
PE / VC 機構

看好香港出行市場的跨
境投資者

資金用途分配

- 團隊與日常運營 (450萬)
- 技術研發與建設 (300萬)
- 市場推廣與獲客 (200萬)
- 牌照與法律合規 (150萬)
- 預備流動資金 (100萬)

10. 投資保障與退出機制

我們為投資者設計了全方位的保障機制和靈活的退出路徑,全方位保障您的資金安全與收益回報

投資者保障機制

財務全透明

每月提供詳細的公司運營及財務報表資金流向清晰透明,隨時可查。

合法股權保障

與投資人正式簽署股東協議,並完成工商註冊及股權備案,保障合法權益。

業績對賭協議

承諾清晰的業績增長目標,若第二年未能實現預期淨利潤,將無償向投資人補償股權。

優先分紅權

在公司實現盈利後,將按照股東協議約定,優先向投資者進行現金分紅,共享發展成果。

多元化退出機制

股權回購

投資滿3年後,創始團隊有義務按本金 + 15%年化收益的溢價回購,保障穩定回報。

股權轉讓

利用公司的行業資源與人脈,主動協助投資者對接潛在買家,實現靈活退出。

並購退出

積極尋求與行業內大型集團、上市公司的戰略並購或收購機會,最大化投資價值。

資本市場上市

製定清晰的資本路徑,規劃在合適時機啟動香港GEM創業板或主板上市籌備工作。

11. 風險評估與應對

政策合規風險

牌照申請不及時或未能獲批；未來監管政策發生不利變化。

► 應對：聘請頂級法律團隊嚴格準備材料；保持與政府部門密切溝通，確保合規。

市場競爭風險

國際巨頭或本地企業進入市場，引發激烈的價格戰。

► 應對：搶佔首批牌照建立品牌壁壘；深耕服務質量，打造差異化競爭優勢。

市場競爭風險

短期內無法招募到足夠數量的合規司機；司機流失率高，影響服務供給。

► 應對：推出行業領先的司機激勵政策；建立司機社區，增強歸屬感與留存率。

用戶獲取風險

初期市場推廣投入大但效果不佳，導致用戶增長緩慢，影響規模效應。

► 應對：採用線上線下結合的精準推廣策略，降低獲客成本；以極致的用戶體驗提升留存與粘性。

投資回報風險

因競爭加劇導致單均利潤下降，盈利不及預期，影響投資者的整體回報。

► 應對：建立嚴格的成本控制體系；與管理層簽署業績對賭協議，為投資者提供收益兜底保障。

12. 投資退款機制

若未能在運輸處批核網約車牌照，投資款項將扣除前期工作及領證費用等支出後全數退回給投資方。

始創團隊除即解散

感謝聆聽

誠邀您與我們共同開啟香港出行市場新篇章

小雲商科技有限公司

WhatsApp 852-6203-1211