

一、發展區域與盈利模式

1、主要推廣區域

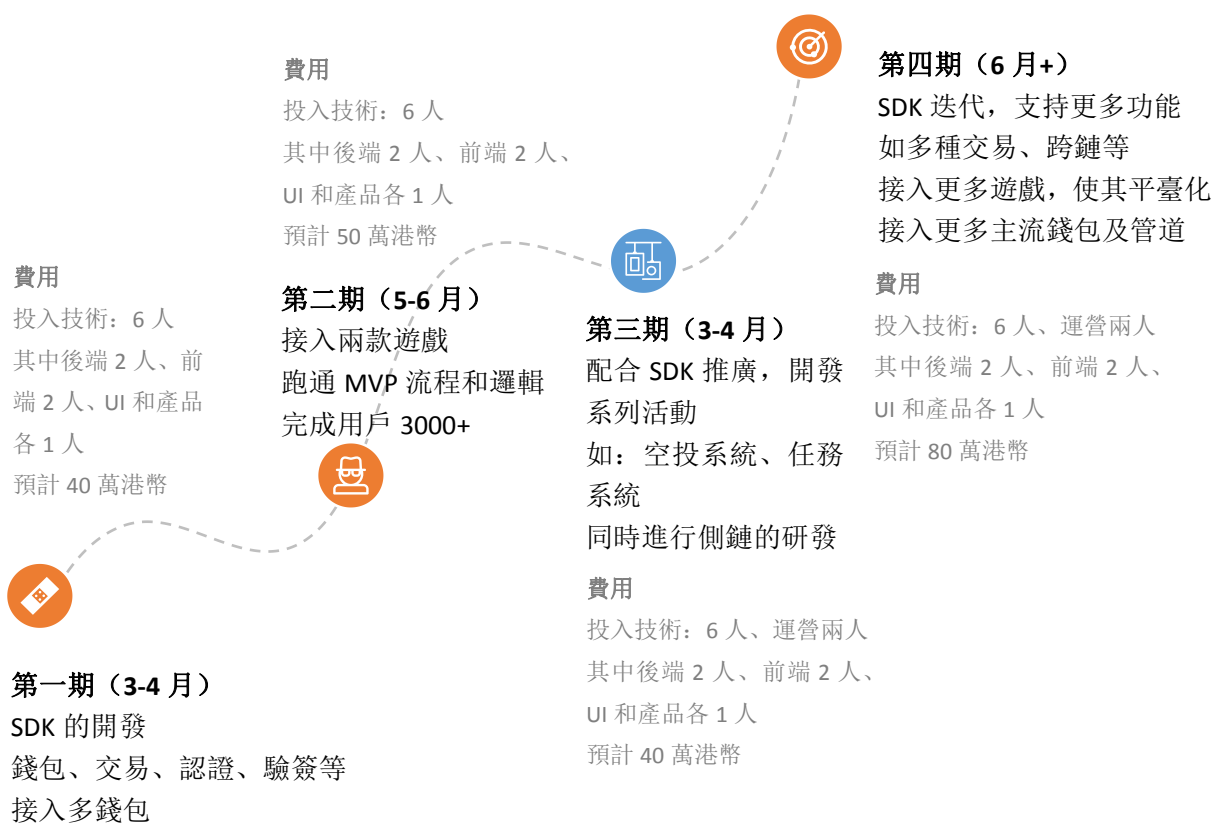
馬來西亞、新加坡、印尼、香港、澳門、臺灣等東南亞地區

2、主要的盈利點包括：

- 交易的抽傭
- NFT 的發行
- 後期的接入費用等

二、發展計畫

1、開發計畫及費用



❖ 以上累計開發費用預計：210 萬港幣

2、運營計畫

遊戲運營

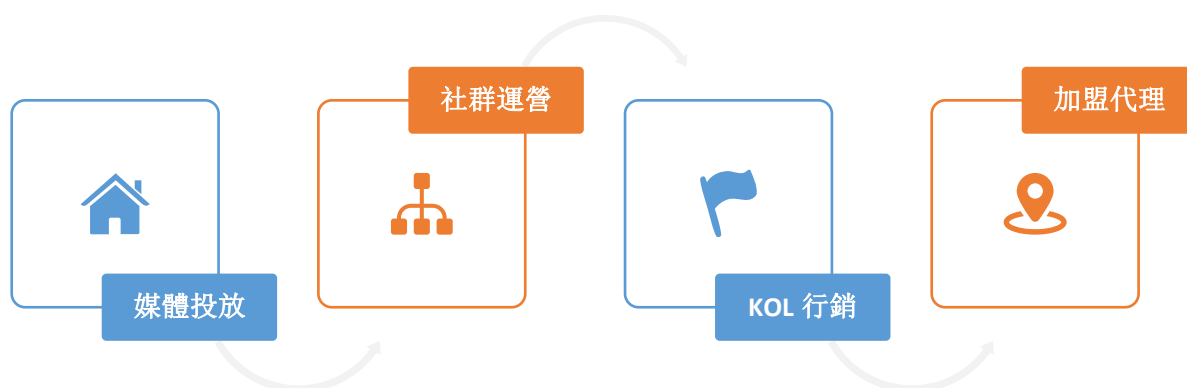
發佈遊戲集成和比賽。積極的市場推廣活動，以吸引終端用戶。其手段包括不限於：商務合作、聯合運營、

加盟代理等；

用戶運營

發佈遊戲集成和比賽。積極的市場推廣活動，以吸引終端用戶。其手段包括不限於：媒體投放、社群運營、KOL 行銷、加盟代理等；

通過通過多種維度的數據分析，精准行銷。



運營效果及費用

- 在第二期中接入兩款遊戲
- 用戶規模達到 30000+
- 至第四期實現累計充值 1000 萬港幣
- 交易流水預計 2000 萬港幣
- 投入長期運營人員及行銷費用視情況而定
- ❖ 前期運營預計投入 50 萬港幣

專案經理：王斐

職能：負責整體專案統籌管理，包括：專案規劃、專案進度管控、研發及運營資源協調；保障專案按計畫順利實施，並在關鍵節點輸出里程碑交付物。