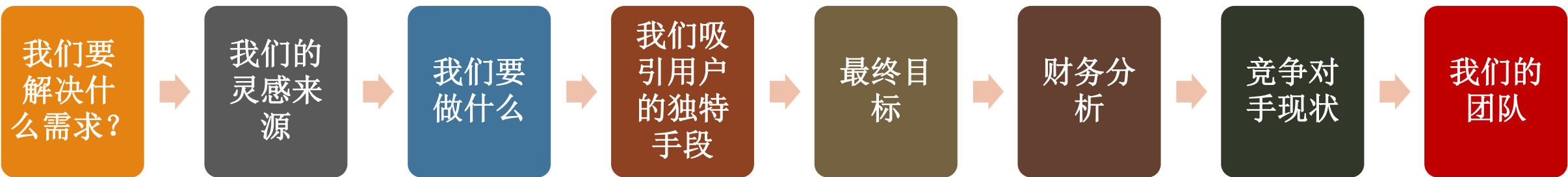


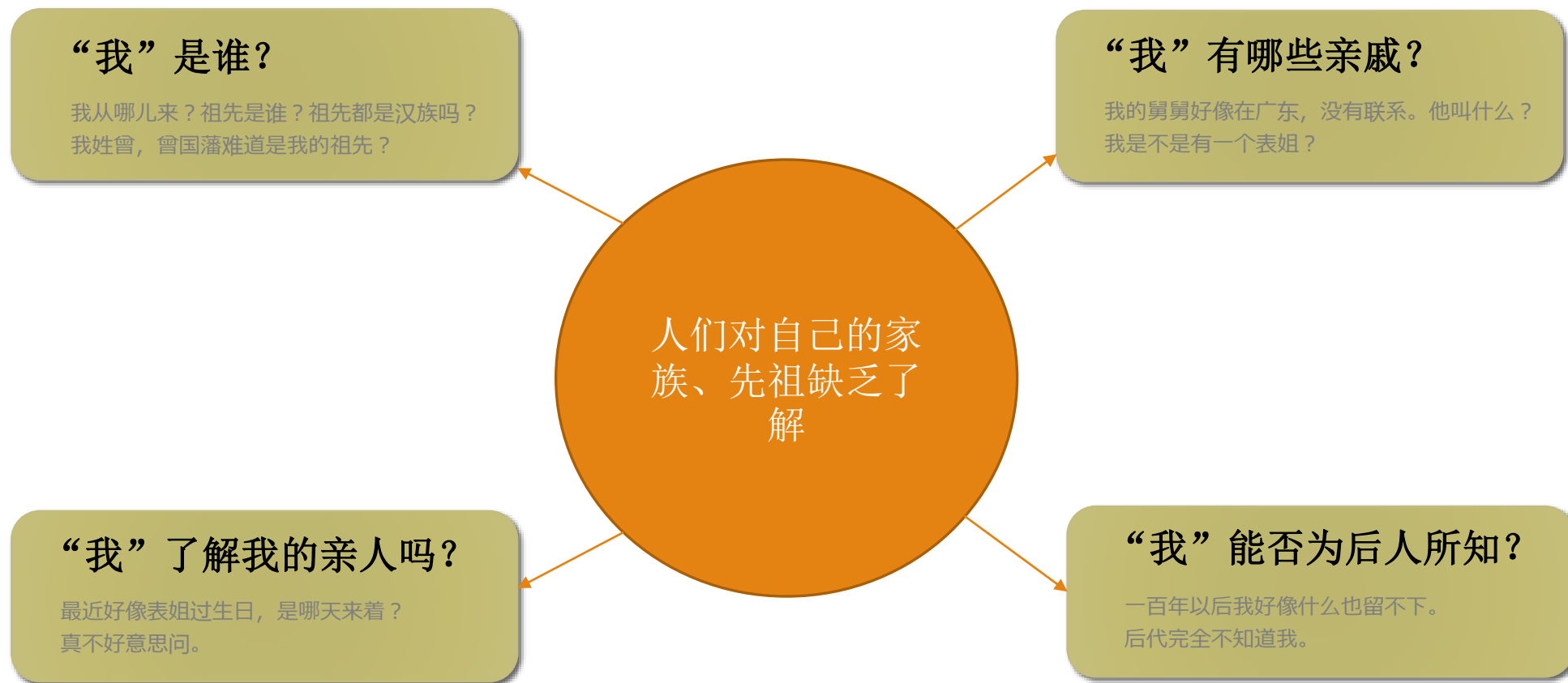
商业计划书

家族百科——21世纪新型全民互助型家谱

----王志强与家族百科创业团队



◆我们解决用户什么需求？

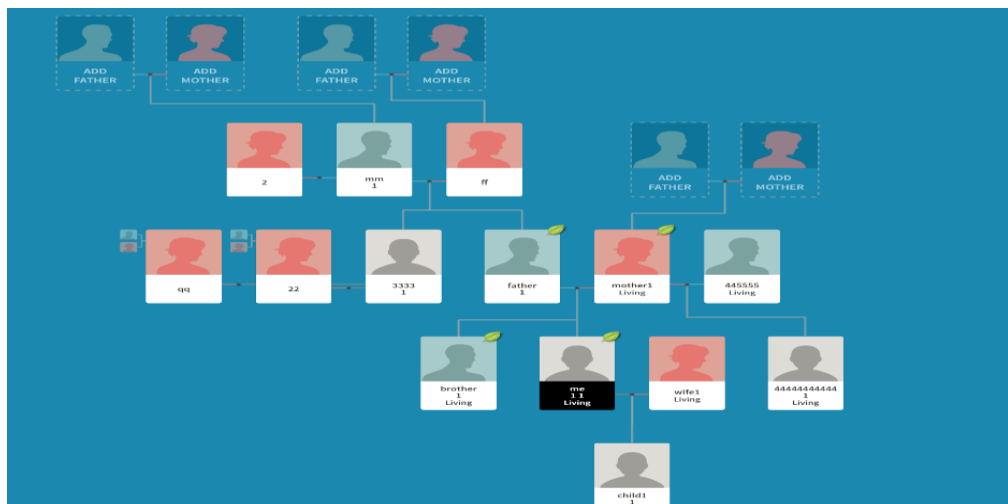


中国人通过“家谱”解决人们“我从哪来”的疑惑……

人们并非没有欲望去了解这些，只是现代人缺少可以去了解的渠道。

◆我们的灵感来源（1）

家谱网（ancestry.com，美国）带来的启示



Ancestry.com（美国）

会员制族谱制作网站始祖。
该网站提供建立家族树的功能。
可通过姓名搜寻自己的失去联系的亲人。

Ancestry.com取得了巨大的成功，
该公司2015年营业额近7亿美元。

ancestry.com的不足：

1. 寻找亲戚，需要通过手动通过姓名搜索
2. 每一棵家族树倾向于单独地存在
3. 没有百科概念，无法激起用户维护信息的欲望。

维基百科（wikipedia.org）带来的思考



The screenshot shows the Wikipedia page for '朱自清' (Zhu Ziqing). The page is in Chinese and includes a sidebar with navigation links, a main content area with a table of contents, and a '生平' (Biography) section. The table of contents lists sections: 生平, 散文风格, 评价, 作品清单 (including 短篇小说, 散文, 语文, 学术著作), 家庭, and 参考文献. The '生平' section begins with a bullet point: '朱自清在国立北京大学毕业, 曾任国立清华大学中国文学系教授、系主任.'

Wikipedia.org

维基百科可搜索人物的词条。
但仅局限于知名人物。

维基百科独立访问用户数：4.696亿

信息时代，最终，我们每个人，包括我们的爷爷和奶奶，都度过了独一无二的一生，都值得拥有一个百科词条。

家谱

本质上是一个家族所有人物百科的合集。

因此，我们要做一个什么东西？（1）

做一个网站，但未来将扩展到网站以外的形式。

网站名：

家族百科

网站副标题：

21世纪新型全民互助型家谱

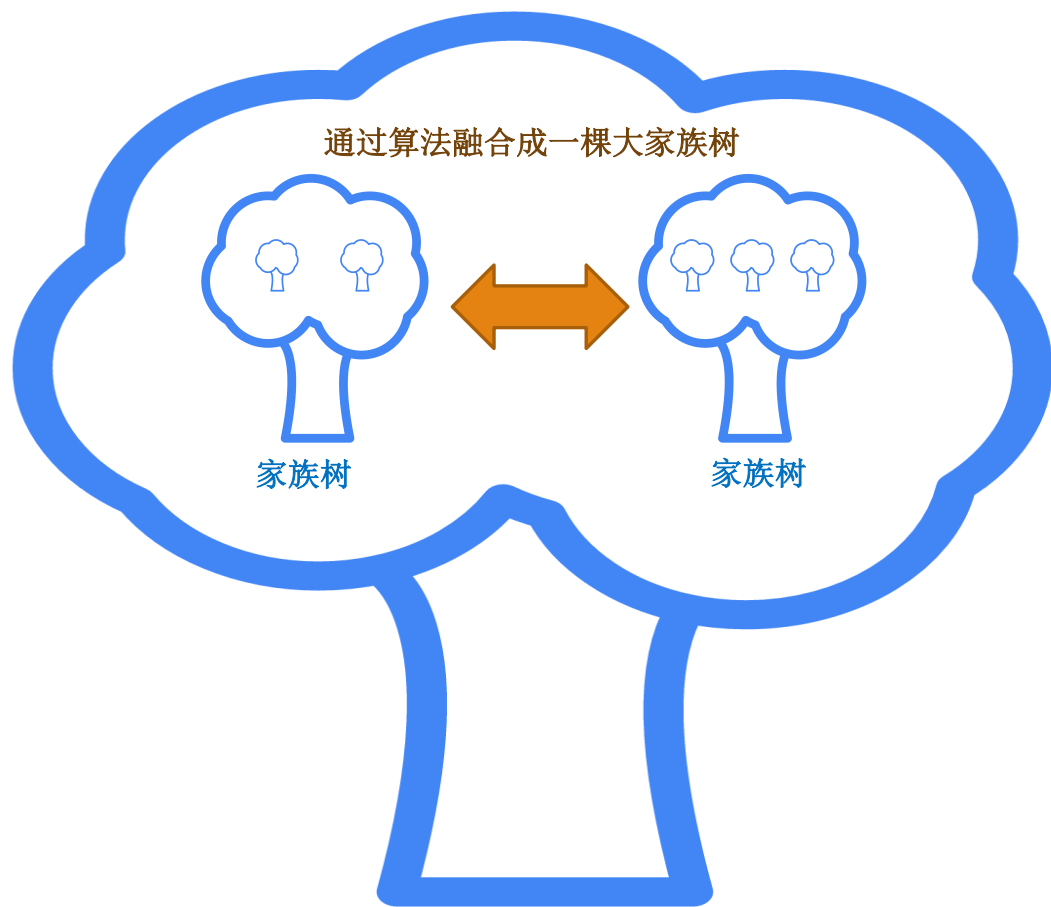
一句话网站特色：

我们为您自动匹配你的家人，不熟络的亲人，甚至先祖

因此，我们要做一个什么东西？（3）

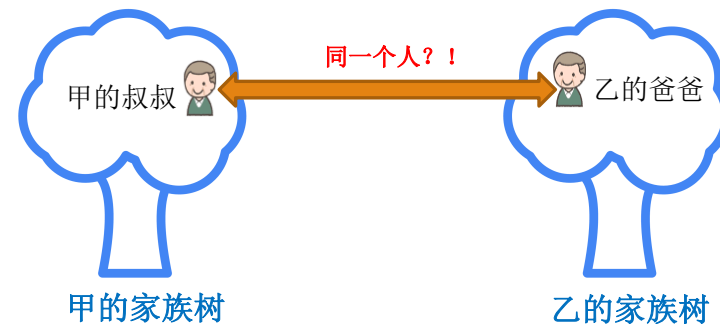


最大的亮点：通过算法实现融合两棵家族树的功能。



我们使用匹配算法，只要两位用户创建的两颗家族树之间有任何一丝一缕的联系，我们都将融合这两棵树（取得被融合方的同意），生成一棵更大的家族树。

融合算法的最简单的例子



因此，我们要做一个什么东西？（4）

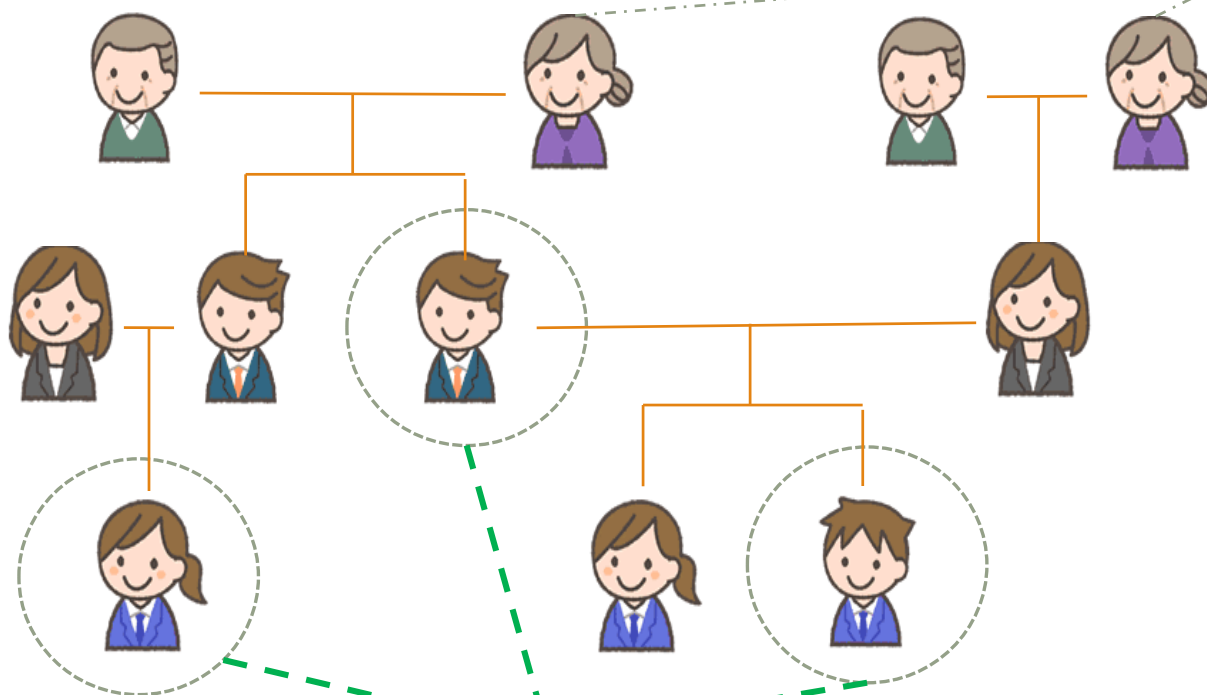


为什么叫百科？因为词条有多于一个贡献者。

每个人都是一个词条

多个贡献者共同维护家族百科，彻底解决由于家族分枝散叶带来的信息碎片化。

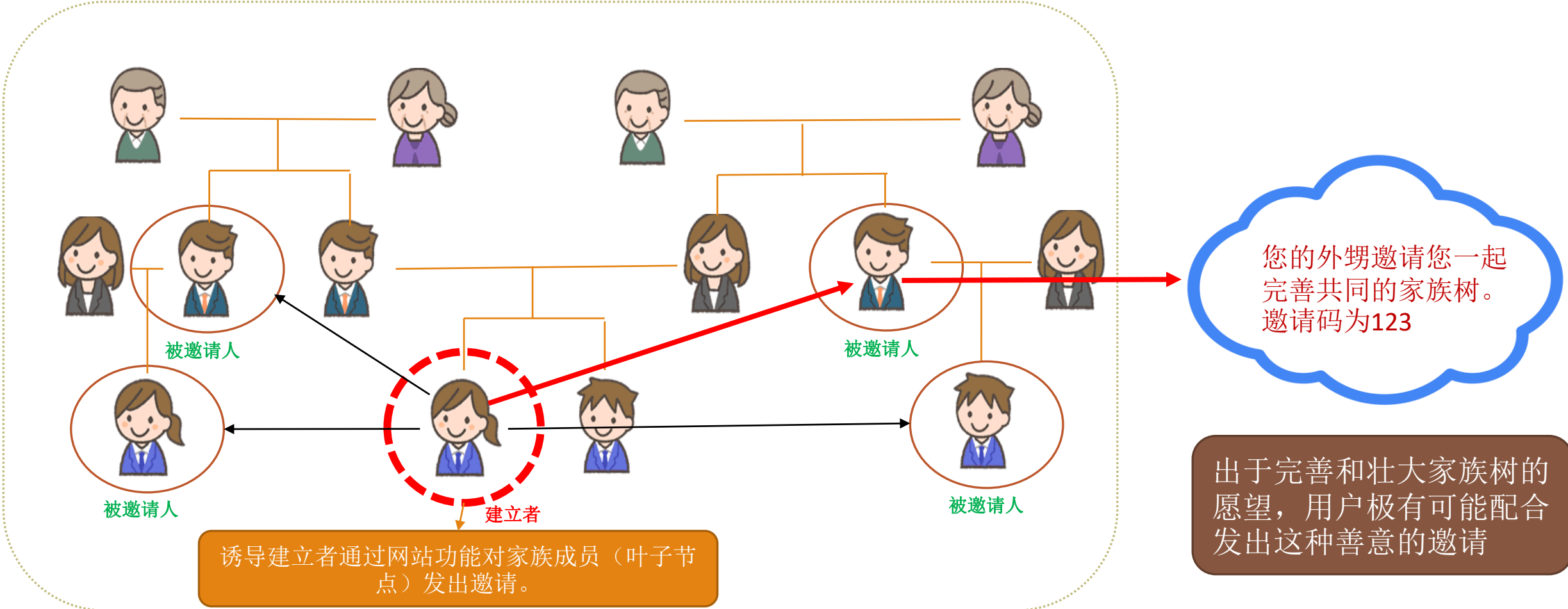
例：家族百科贡献者



我们吸引用户的独特手段（1）



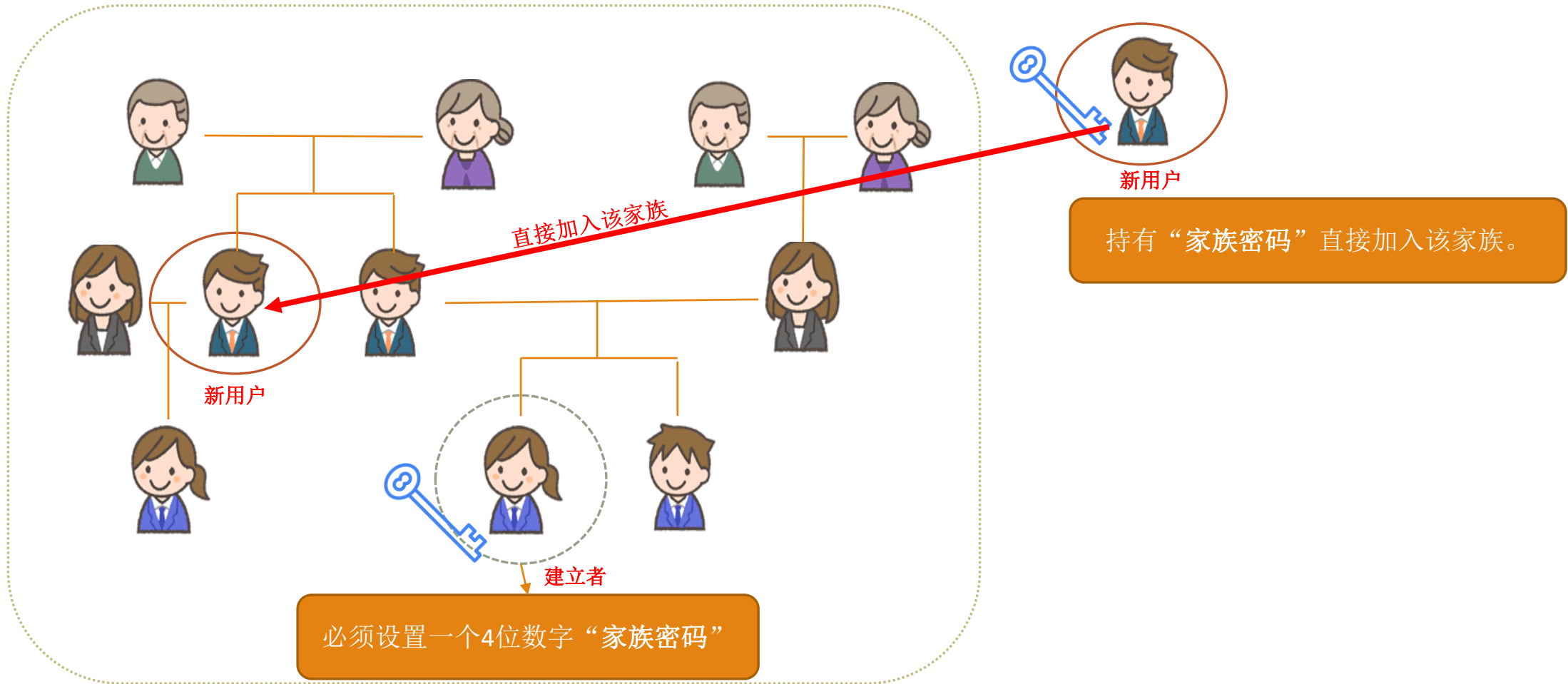
邀请制——连锁指数型传播



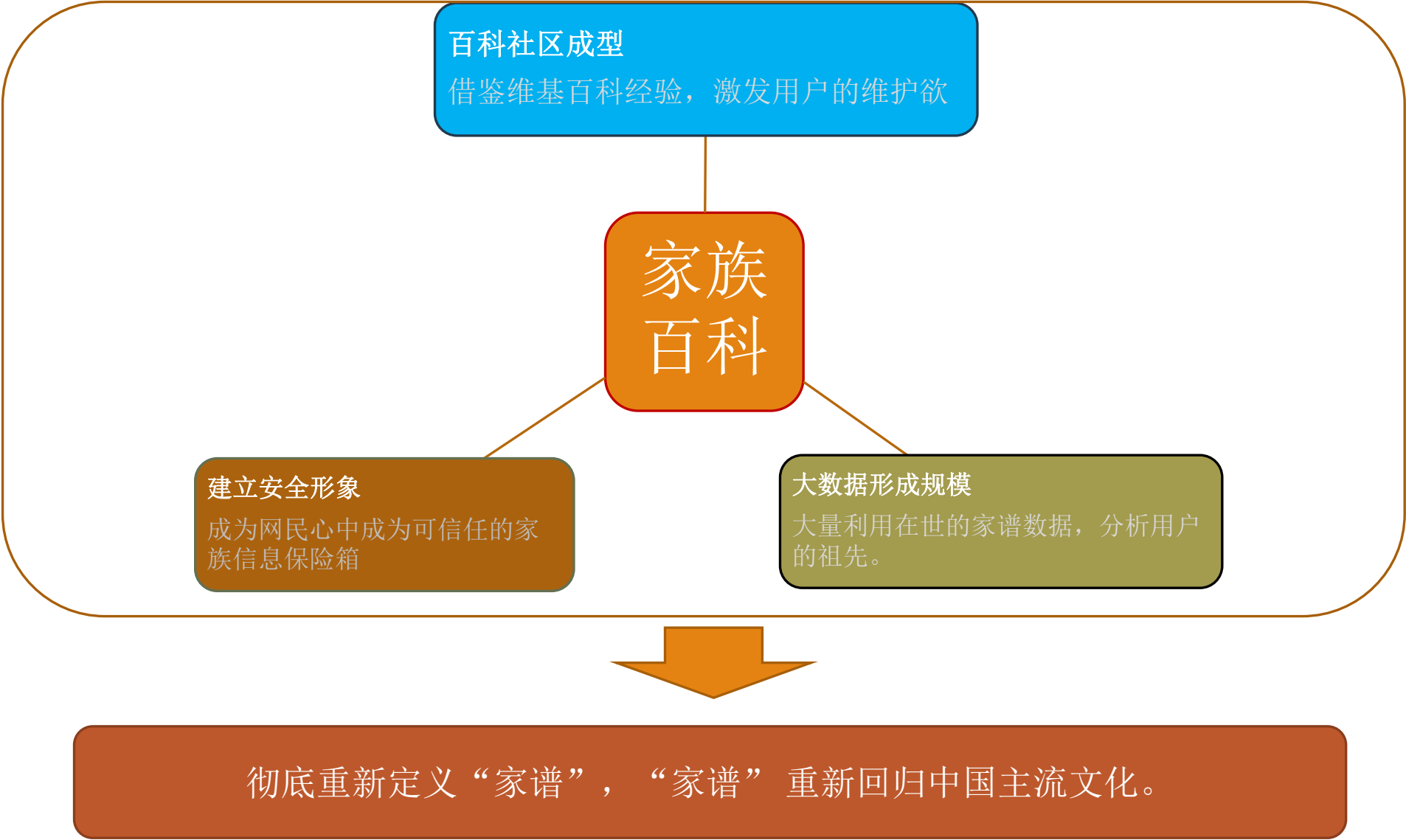
我们吸引用户的独特手段（2）



快速加入制——极力降低用户的使用门槛



三年之后，网站的理想状态是什么样的？



2到3年后，全面实行会员制

实行会员制

为什么？

无法取代性

用户的家族成员和亲戚在网站中深深耦合，无法转而使用其他服务

安全的形象

用户往往有“付费服务相对安全”的先入为主的观念

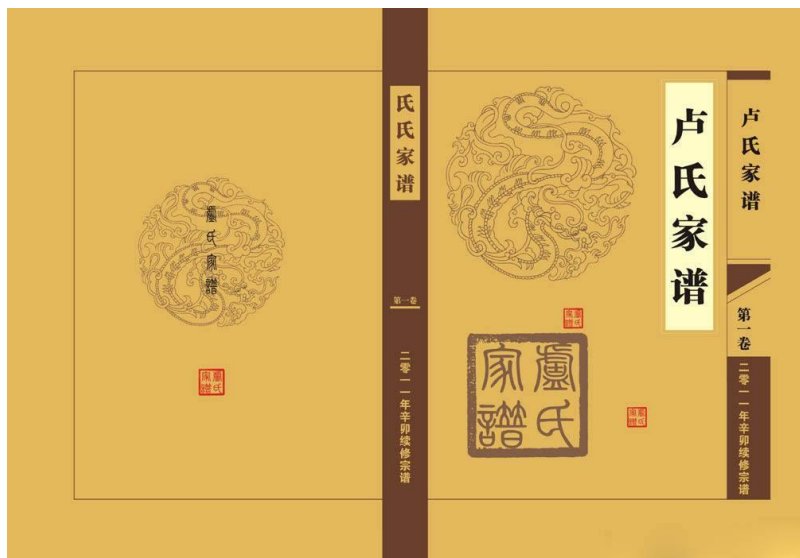
长期的有效需求

无论是新baby的诞生，老人的去世，用户对编辑和浏览家族百科的需求是长期存在的

盈利手段（2）

其他盈利手段

1. 收费家谱 精装纸质家族百科全书



赢利点



- 收费家谱
- DNA祖先分析服务

是ancestry.com的重要盈利项目

2. DNA祖先分析服务 远期规划：与基因检测公司 战略协作



3. 内容广告 家族相关的商业推广

未来5年的用户数预测

	2017	2018	2019	2020	2021
	天使轮	A轮		B轮	
注册用户数	50万	700万	2,000万	3,500万	4,000万
付费会员数	0	0	700万X3个月	1,200万X12个月	2,000万X12个月
家族百科全书订购数	0	5,000	10万	25万	45万
DNA检测用户数	0	0	5,000	4万	10万

未来5年的纯收入预测（单位：人民币元）

	2017	2018	2019	2020	2021
	天使轮	A轮		B轮	
会员费	0	0	21,000万	144,000万	240,000万
广告费	0	0	?	?	?
百科全书制作费	0	100万	2,000万	5,000万	9,000万
DNA检测费	0	0	250万	2,000万	5,000万

*会员费：约10元/月
*百科全书制作费：约200元/本
*DNA检测费：约500元/次

中国市场：暂无真正意义同质产品出现，尤其是网站

市场上仅存的家谱概念产品，分为以下两类

传统家谱制作类手机APP

存在的问题

1. 由于没有家族树融合功能，对于家族没有家谱的用户来说，缺少吸引力。
2. 移动端画面过小，让用户输入大量信息可能会有心理门槛。
3. 移动端占有的大多是用户的碎片时间。用户难以使用碎片时间去完成稍微复杂的事。

家庭社交类手机APP

存在的问题

1. 家族内社交是否是真实需求可能有待商榷。

我们的团队

旅日软件后端工程师团队+ 阿里资深前端工程师

王志强

创始人

在日本某世界知名企业供职
长期从事互联网产品设计与开发

时光

技术合伙人

在日本某知名软件企业供职
JAVA资深工程师

王文博

技术合伙人

阿里巴巴集团资深前端工程师

李岚

技术合伙人

日本某企业资深JAVA工程师

谢谢！