

北京晨星互动网络科技有限公司



H5与APP结合的竞技游戏媒体渠道平台





CONCENTS

1

公司介绍

2

行业分析

3

商业模式

4

产品数据

5

投资亮点

6

发展规划

7

团队背景

8

融资计划

公司介绍

Company Introduction

PART 01



公司简介

北京晨星互动网络科技有限公司，成立于2017年8月。团队核心成员均来自于蓝港、360、完美等各大知名公司，拥有丰富的游戏研发、运营与推广经验。公司前身北京双子互动网络科技有限公司，2016年12月底正式开展业务截至到2017年7月底公司产品流水200万，公司流水58万。公司有一套完整的业务模式，目前新公司业务已经正式开展。当前产品流水截至8月已达到20万。



公司业务

公司当前以手机游戏联运分发为主盈项目，同时开展**竞技新媒体平台**搭建，同时针对H5产品与H5媒体进行战略布局，目标达成研运渠一体化。有效的控制产品研发时间，与发行走向。**目前已经与研发商天趣、2家流量源头商、部分渠道商、游戏公会达成统一战略合作。**在游戏联运分发业务上形成完整流水线模式。**今年预期目标总计流水500万。**



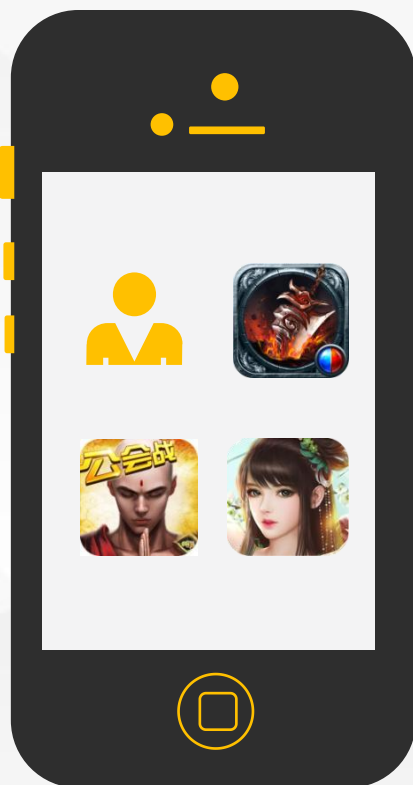
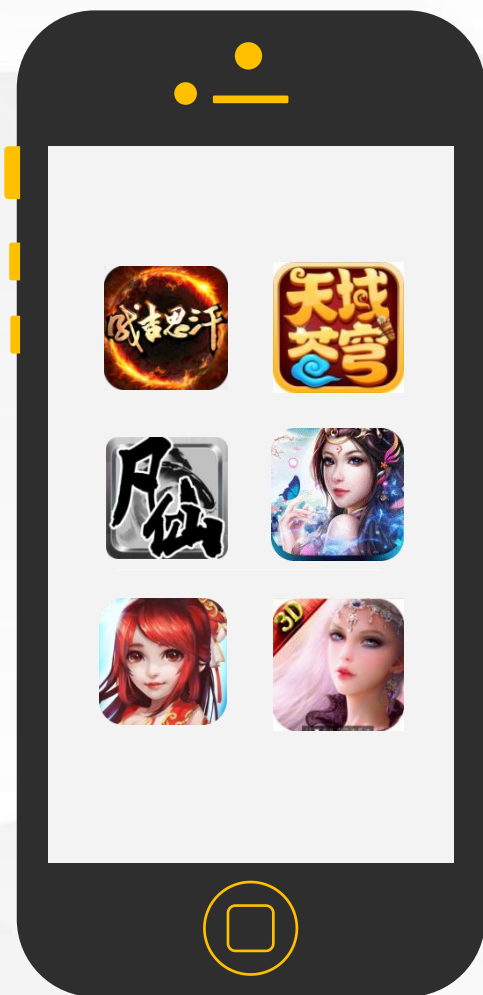
公司愿景

打造**H5与APP**结合的竞技游戏媒体渠道平台。
其中内容包含：发行独带产品（手游&H5）、精品产品分发，用于媒体网站的产品充实。提高用户粘稠度。业内与业外竞技游戏新闻传播、玩家交流专区、竞技游戏体验专区。同时结合当前市场形势，组建游戏公会交流论坛。



企业文化

因为我们还都年轻，而且对网络游戏也有着很深的认识，对游戏这块也有着相同的梦想，从而就想把这些有梦想的人聚在一起，同时也是对游戏的一份热爱。从而我们定义了一家欢乐的公司，员工在工作中寻找快乐，用户在游戏中寻找快乐，打造一家**独立快乐**的竞技媒体与产品发行品牌文化，打造精品，精益求精！



- ◆ 北京晨星互动网络科技有限公司成立于2017年8月，一家相当年轻的公司。本年度产品流水总计达到500万+
- ◆ 公司产品：择天传、烽火赤壁、赤壁战魂、三国物语、NBA篮球大师、完美红颜、一剑灭天等近15款游戏
- ◆ 择天传：仙侠题材MMO，月流水10万+
- ◆ 烽火赤壁：三国题材MMO，预计上线时间9月，预期月流水20万+
- ◆ 赤壁战魂：三国题材MMO，预计上线时间10月。预期流水30万+
- ◆ 三国物语：目前正在调整中，上线预期月流水40万+
- ◆ 完美红颜、一剑灭天：预期上线时间11月
- ◆ 绝世剑圣：S级产品，目前在浅谈代言人、该产品进行联合发行预期产品总计流水3000万+。我方联运部分重点渠道。

行业分析

Industry Analysis

PART 02

手游市场规模分析



- ◆ 2016年中国手游用户规模达5.23亿人，市场规模783.2亿元，中国移动游戏业进入稳步增长阶段，未来手游将往精品化、重度化方向进化发展。同时游戏发行属于游戏内行业最重要的一个环节，决定产品的营收、用户量、等重要数据。数据显示，中国的移动游戏，仅2016年上半年的用户数量就已达4.05亿，同比增长10.7%，市场实际销售收入也达到了374.8亿元人民币，同比增长79.1%。从上述的数据不难看出，移动游戏正在健康良好的稳步上升。

手游用户渠道分析

2016年中国手机网民手游资讯获取渠道分布



◆ 行业分析：

目前大部分用户的手游获取渠道来自于应用平台和媒体社区渠道，有针对性质的H5和app游戏媒体平台有着足够大的市场开发空间。



- 电竞用户中，25岁以下占据六成，电竞用户渗透率在二线城市达到48%
- 40.6%的电竞用户选择与朋友一起观看电竞赛事和讨论电竞新闻，有36.3%的电竞用户选择独自观看电竞比赛，独自查询新闻
- 在各项级别的电竞赛事中，职业赛事得到62.2%的电竞用户关注，关注排名第一
- 79.8%的电竞用户在家里观察，在网吧观赛的电竞用户超过三分之一
- 超过一半的电竞用户观察时常在1个小时以上，21.5%的电竞用户甚至超过2个小时
- 观赛结束后，41.1%的电竞用户会把赛事信息分享给身边朋友
- 39%的业余玩家具备长期从事赛事行业的职业规划，25岁以下年轻人从业愿望最强烈
- 电竞赛事职业化最受肯定，电竞用户认可比例超过80%
- 电竞用户了解电竞赛事信息渠道，游戏垂直平台（官网/官方APP）排在首位，占比达到55.7%（目前缺少综合电竞新闻平台/APP）
- 34.1%的电竞用户愿意购买门票去现场观看赛事
- 37.5%的电竞用户期待VR技术应用到赛事直播上
- 34.4%的电竞用户在比赛后习惯于上官网或者官方APP查看赛事新闻

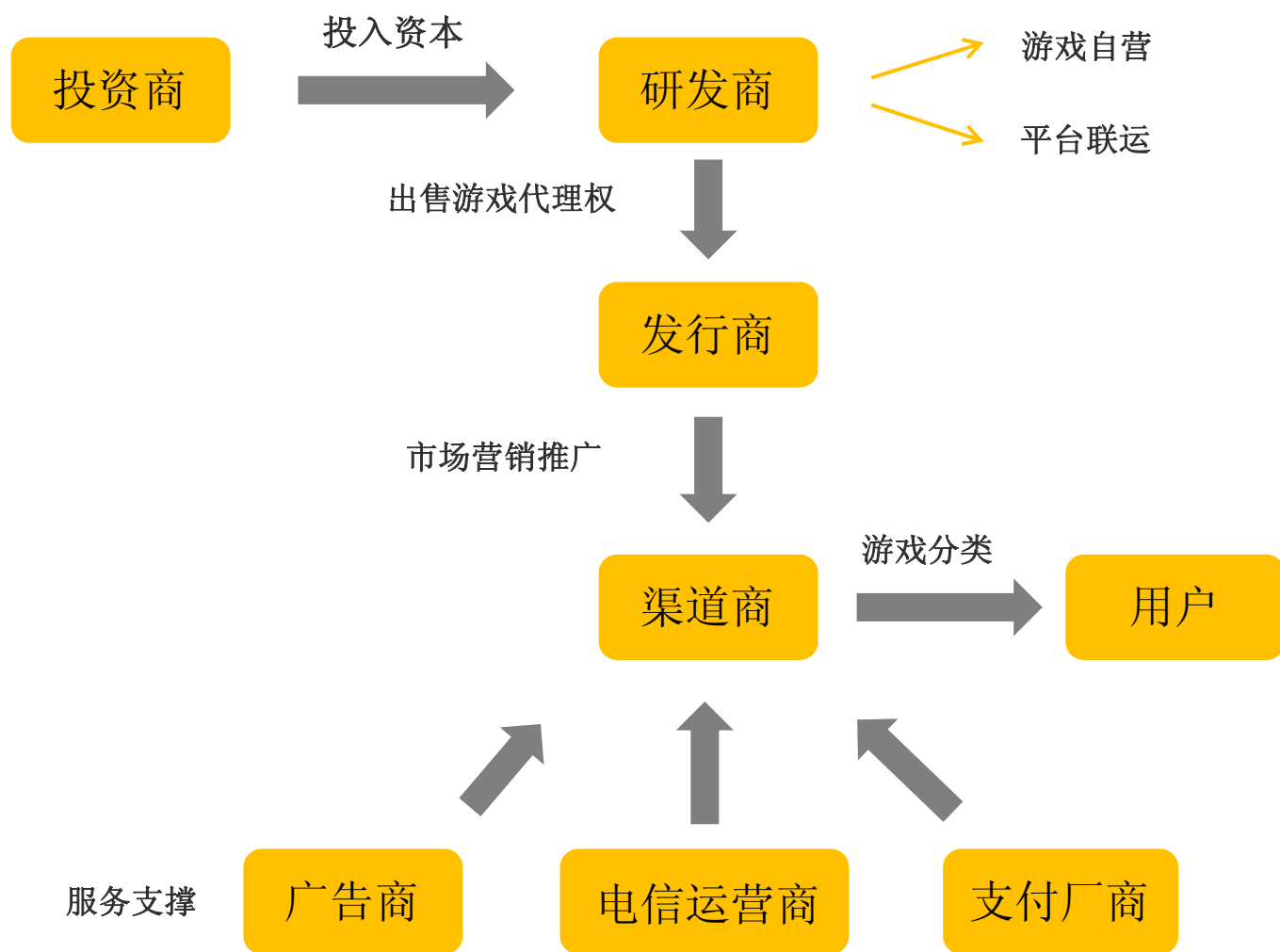
商业模式

Business Model

PART 03

3.1

商业模式



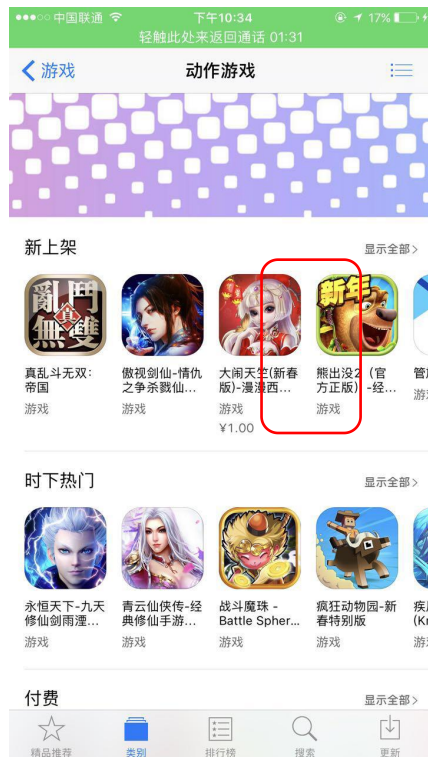
我们将作为手游的发行商与渠道商。实现手游的研发、运营、媒体渠道一体化。

《凡仙修神传》在安卓渠道有着良好的表现，在分发非常规渠道三十家以上的渠道数据表现比较优越，12月22日产品上线流水15W。同时该产品在IOS更换名字为《傲视剑仙》获得IOS新产品推荐。

凡仙修神传	
月份	流水
12月	150654
1月	342408
2月	168558

传奇Q传	
	渠道名称
1	乐游
2	果盘
3	朋友玩
4	啪啪游戏厅
5	夜神
6	朋友玩
7	好盟
8	爱玩
9	小7手游
10	57K
11	哔哩哔哩
12	云霄堂
13	鱼丸
14	爱乐游戏
15	飓风

凡仙修神传	
	渠道名称
1	当乐
2	魅族
3	海马
4	拇指玩
5	TT语音
6	朋友玩
7	果盘
8	汉风
9	蘑菇玩
10	好盟
11	夜神
12	啪啪游戏厅
13	乐嗨嗨
14	果盘
15	爱应用助手
16	乐嗨嗨
17	57K
18	云霄堂
19	爱乐游戏
20	飓风
21	夜神
22	阿游威
23	逍遥游
24	骑士助手
25	七匣子
26	乐游
27	游戏fan
28	嘻皮玩
29	啪啪游
30	重庆冥门
31	淘手游
32	9669
33	点优网络
34	爱乐游戏
35	逸仙居工会
36	鱼丸游戏



成吉思汗渠道	
渠道名称	
哔哩哔哩	
云霄堂	
坚果	
龙城	
手游帮	

成吉思汗	3月30日上线
渠道名称	3月收入
哔哩哔哩	31066
云霄堂	2137
坚果	10129
龙城	3055
手游帮	总计：46387

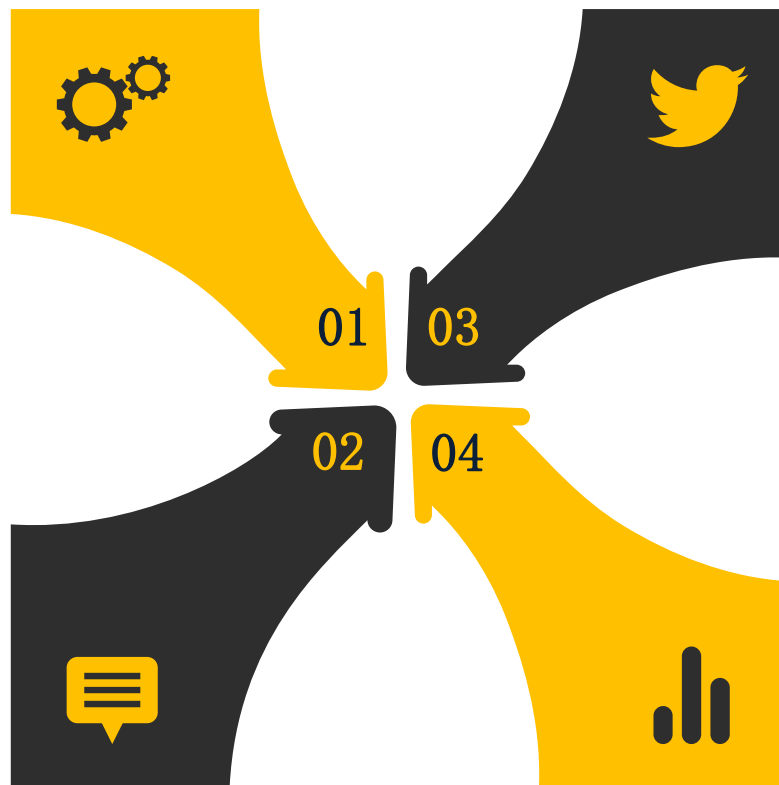
投资亮点

Investment Highlights

PART 05

打造**APP**与**手游H5**竞技新媒体平台，整合双平台用户；

从产品入手引导用户登录平台，把用户导入平台中，减少用户流失，**增加用户粘稠度**；



实现**手游研发、运营、媒体渠道一体化**（参考例子：**心动的TAPTAP**手游媒体）。

增加公会论坛，提倡用户自行组建团队，从而增加用户社交，提高用户交互能力；

发展规划

Development Planning

PART 06

6.1

17年下半年与18年上半年发展计划

- 公司组建，针对市场做分析；
- 开始组建联运分发渠道；
- 定位第2款A级产品与3款独家专服产品；
- 规划竞技媒体平台；
- 分发产品达到10款以上，稳定月流水达到50W以上；
- 继续专注分发，在第四季度分发产品达到20款，月流水稳定在50W
- 全渠道上线一款A级精品分发产品与2款独家专服产品，首月A级精品产品月流水达到200W、独家专服产品月流水达到30W
- 竞技媒体平台首次导量测试，总计导入用户1W人，日活跃达到2000人以上。导量时间持续7天
- 针对发行进行战略调整，18年第一季与紧密合作公司联合发行产品，预期安卓单月流水达到100W+
- 第二款精品产品上线稳定流水达到单月单款产品流水预期达到200万-300万
- 分发类产品月流水持续稳定在50万
- 竞技媒体平台上线预期首月注册用户达到20万
- 筹备竞技媒体新闻APP与H5公众号
- 针对第二轮融资做准备
- 稳定当前现有的精品产品的收入保证月流水单款产品在300W+
- 对竞技媒体网站的用户进行沉淀，同时导入工会用户，尝试组织工会用户进入游戏。达到可以给部分优质游戏进行导量，同时实现小部分用户变现功能
- 第二季度底实现竞技媒体网站中都竞技媒体进行产品联运，联运产品预期：《小米超神》和部分FPS竞技类产品。
- 同时针对产品中的用户进行反向导量，把游戏中的游戏用户以活动宣传等方式导入媒体网站中
- 布局竞技产品研发与精品MMO产品研发。
- 完成第二轮的资金融资。

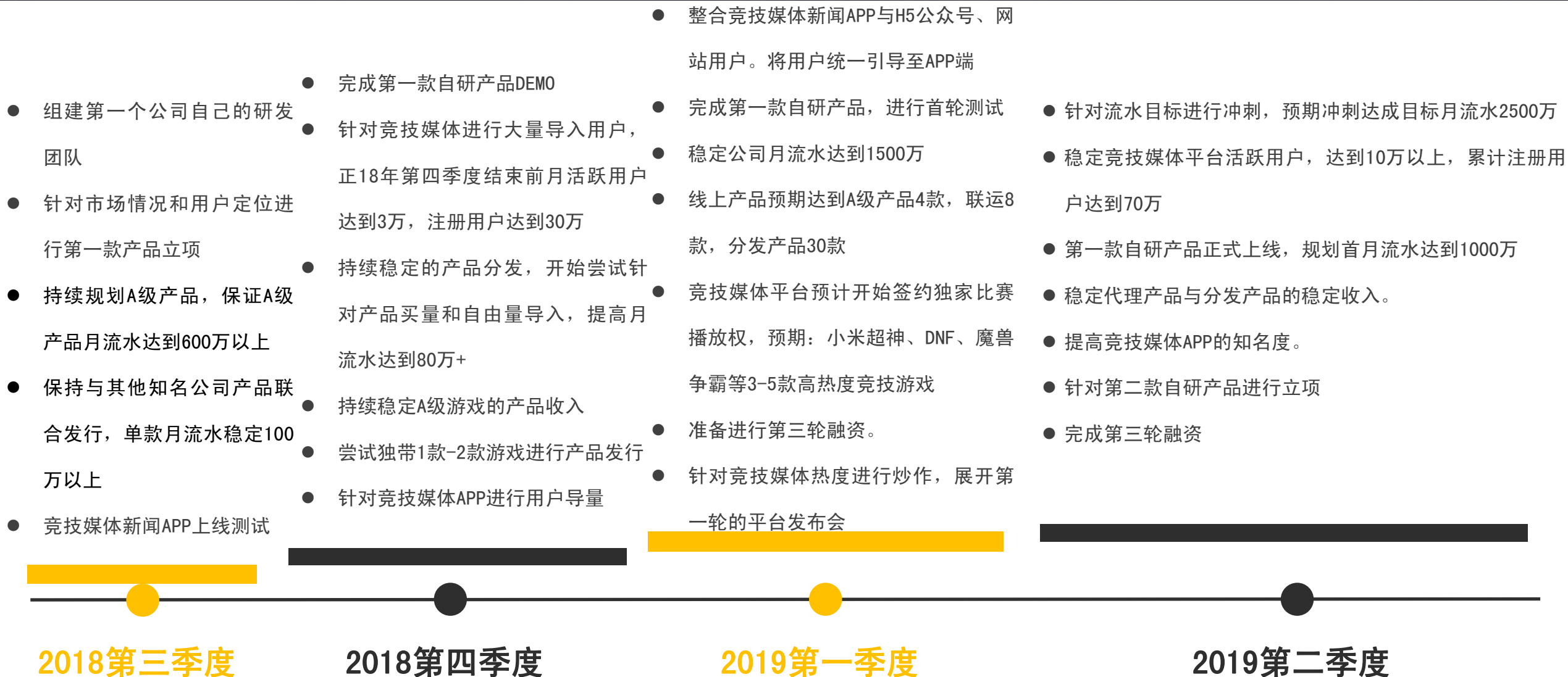
2017第三季度

2017第四季度

2018第一季度

2018第二季度

18年下半年与19年上半年发展计划



- ◆ 目标公司做到在国内的移动游戏品牌影响力达到一线厂商。同时进行与其他产业的深度战略合作。

2017

2018

- ◆ 目标帮助游戏产品的全球布局，进行全球游戏产品的品牌宣传。力求为公司在全球的移动游戏上有一定的影响力。

- ◆ 为公司推广H5自有媒体平台，目标帮助平台达到上千万的用户人数。

2019

2020

- ◆ 力求为公司做到全球影响力的移动产业多元化平台。

团队背景

Team Background

PART 07

股东信息



(2010.07-2012.02) 公司：完美世界 职位：运营

主要负责《完美国际》《诛仙》等明星产品的端游运营工作，主要针对产品的二次开发和运营策略的制定，产品月收益千万以上，目前也是完美世界公司的主流产品，也是公司的主要收入产品。

(2012.02-2013.09) 公司：中青龙图 职位：运营经理

主要负责《天龙诀》《qq九仙》页游产品运营工作，主要制定运营计划和运营策略，单产品月收益千万，月流水5000万以上。

(2013.09-2013.12) 公司：热酷 职位：项目经理

主要负责《lol》手游整体研发与运营工作，该产品上线2年保持月收益千万。

(2013.12-2014.06) 公司：奇虎360 职位：项目经理

主要负责360手游射击类与休闲类产品商务对接与产品资源分配、产品整体单运营、产品单整个渠道策略。

(2014.06-2015.08) 公司：奇酷工场 职位：运营总监

主要负责公司整体产品的策略与发行走向。

(2015.08-至今) 公司：盛世互娱 职位：coo

主要负责整个公司单整体运作与发行策略、对公司进行发展规划与发展方向。

姓名：王智民

祖籍：吉林

专业：软件编程

学历：本科

个人以及公司规划：

计划成为行业优秀的引领者，带领团队开拓新的手游市场具备更远的更精准的行业竞争方案，公司内有更多的优秀ip资源，更够打造出多款s级产品，成为行业标杆，稳固公司的核心竞争力以及市场地位，以创新的发行模式，标准化1年内打造出s级产品5年内做到上市。

股东信息



姓名：陈玮萍

祖籍：洛阳



专业：电子商务

学历：本科



（2013.06-2015.09）公司：蓝港互动 职位：运营

负责《神之刃》《萌将冲冲冲》等手游的基础运营工作，《十万个冷笑话》的整体运营计划制定，节奏把控，数据分析产品优化及版本内容规划，月流水最高达到**7000**万。

（2015.09-2016.07）公司：黑岩网 职位：项目经理

主要负责公司自有ip手游业务的开展，包括研发洽谈，游戏功能后台搭建，下游渠道合作沟通。

负责《逆天者》《吾当道OL》手游的研发进度及整体发行工作。

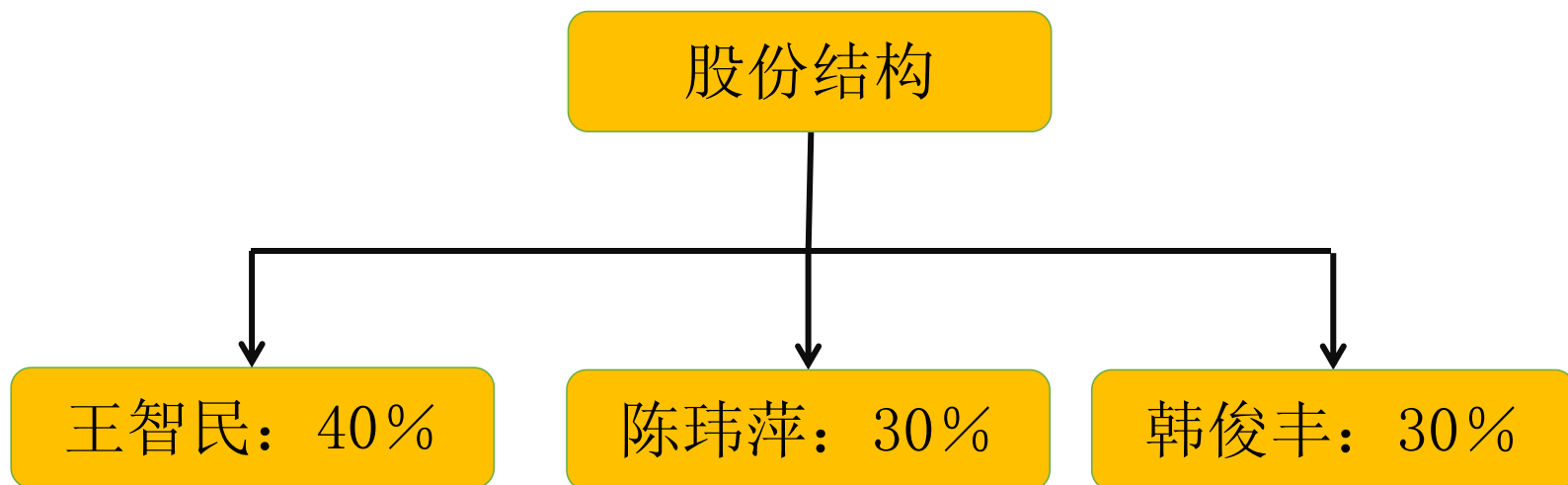
（2016.07-2017.06）公司：多点在线 职位：联运平台运营总监

主要负责夜神安卓模拟器联运平台整体运营工作，总计**600**余款手游的正常运行及主要营收，月流水持续保持在**4000**万以上。

个人以及公司规划：

热爱游戏，不管周遭的环境怎样恶劣，我都在心中笃定成为一名优秀的手游行业引领者。

在发行公司和媒体渠道都担任过管理决策岗位，对游戏各模块业务都有了解，游戏行业人脉资源众多，以竞技产品模式为资本，有信心带领公司开辟全新的手游行业蹊径。



融资计划

Financing Plans

PART 08

资金使用规划

- 人员成本：11万/月
- 杂费使用成本：1.4万/月
- 预计资金使用一年，总计人员成本：148.8万

产品费用总计分成3块

1、技术支持：包含竞技媒体平台和自己的SDK登陆与支付系统

2、产品引入：预计下半年总计分发游戏达到30款产品。总计费用：80万

其中：精品产品A级2款

独家专服+BT服3款

普通专服+BT服25款

3、产品推广：产品推广总计分为2个部分分别是：精品游戏推广和竞技媒体推广
总计推广费用44万

投资费用使用预估				
费用	用途	达成效果	内容	详细费用
11万/月	人员成本	公司人数扩至10人左右	产品&网站运营2人	25000
			产品引入2人	25000
			渠道商务3人	20000
			美术制作1人	6000
			文案编辑1人	10000
			网站编辑1人	8000
			媒介1人	6000
			客服1人	5000
1.4万/月	杂费	场地费用		8000
		网费		220
		水电费		500
		差旅报销		5000

产品费用					
费用	用途	达成效果	内容	详细费用	预期效果
10万	技术支持	网站制作	竞技媒体平台	100000	
		SDK	登陆SDK支持	70000	
80万	产品引入	精品游戏2款	A级产品全渠道发行	500000	300W单款/月
		独家专服游戏3款	B+以上产品独家分发	300000	50W/月
		专服+BT服	B级产品专负+BT服	0	20W/月
30万	产品推广	精品游戏推广	IOS推广	100000	
			安卓2款推广	240000	
		平台推广	竞技媒体平台测试	100000	1万注册用户



资金用途

- ◆ 人员成本：10万 / 月
- ◆ 办公场地费：1万/月
- ◆ 每月报销与杂费：5000/月

◆ 预期融资金额：300万

◆ 出让股份：15%



融资需求



股东收益方式

- ◆ 方式一：在有盈利的前提下股东年底按照股份比例进行分红（股东第一年没有领取分红在第二年可以第一年+第二年分红）
- ◆ 方式二：在后续公司盈利的前提下，可进行针对已上市公司优质股份收购。
- ◆ 方式三：针对后续公司经营情况可以对投资金进行股转债或者债转股模式
- ◆ 方式四：在后续资金进入时可根据当时情况我方进行股份回购

感谢您的阅读
期待与您合作

