

拍得利——及时及予（北京）网络科技有限公司

项目介绍

## 目录

- 一、公司及产品简介。
- 二、商业模式及市场分析。
- 三、行业现状及竞品分析。
- 四、我们的核心竞争力。
- 五、股东结构。
- 六、创始团队成员介绍。
- 七、公司发展历程及现状。
- 八、市场现状及预测。
- 九、融资计划。

## 一. 公司及产品简介

及时及予（北京）网络技术有限公司成立于 2015 年 4 月,注册资金 2167 万人民币。公司毗邻举世闻名的世界文化遗产-天坛，核心业务为互联网时代下的大数据存储、分析和应用以及相关互联网和物联网产品开发及应用，现已拥有多项专利技术、多项著作权。公司本着“求索未来渠道”为宗旨，开发及应用互联网,物联网产品,满足时代的需求。

“拍得利”是公司一款精准广告推送平台，是将商品展示、营销渠道,用户体验及商品信息精确投放有机融合一体全新营销活动管理平台。“拍得利”颠覆性的商业模式使广告投放价格最低廉,到达最有效,用户最精准，为合作企业转型升级、品牌重塑、创新发展提供了有效的解决方案。

## 二. 商业模式及市场分析

1.商业模式-“我的屏幕我做主”，颠覆传统移动广告营销模式，用户变“被动”为“主动”。

“我的屏幕我做主”就是移动用户拥有看不看广告、看什么广告、何时看广告、看多长时间广告等权利，浅层目标就是要解决广告“长期干扰”用户上网体验问题，深层目标就是要打破长期以来以广告主、媒体和各广告服务平台为中心的利益分配格局，构建以用户为利益中心，其他各主体共享多赢的利益分配模式。这是对传统广告和 RIB 程序化购买广告模式的颠覆，把移动互联网广告业务拉回到移动互联网以“个人为中心”的精神本质。

2.中国移动广告营销市场分析。

艾媒咨询数据显示，从 2014 年起，移动广告市场增速均保持在 100%以上，2015 年市场规模达 592.5 亿元，2016 中国移动广告市场规模将达 1340.8 亿元，预计 2018 年市场规模将超过 2570.6 亿元。

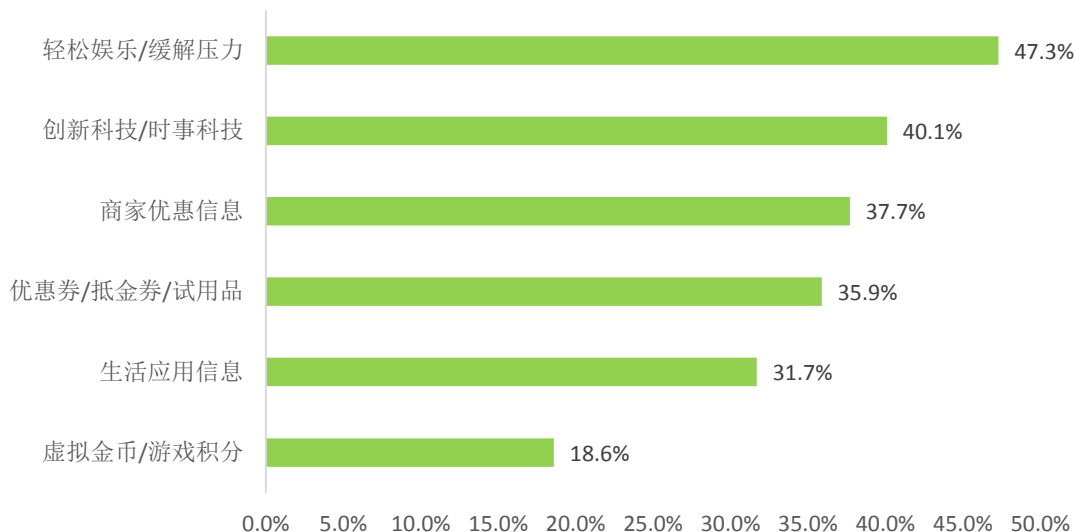
而移动广告市场中短、彩信广告占比逐年下降，预测到 2018 年仅剩 1.5%，短、彩信广告将逐渐退出舞台。另一方面，移动搜索广告和 APP 广告发展迅猛，艾媒咨询分析师预测，到 2018 年，移动广告市场将主要由 APP 广告（40.9%）和移动搜索广告（37.6%）构成。

## 三、行业现状及竞品分析

1.移动广告行业现状。

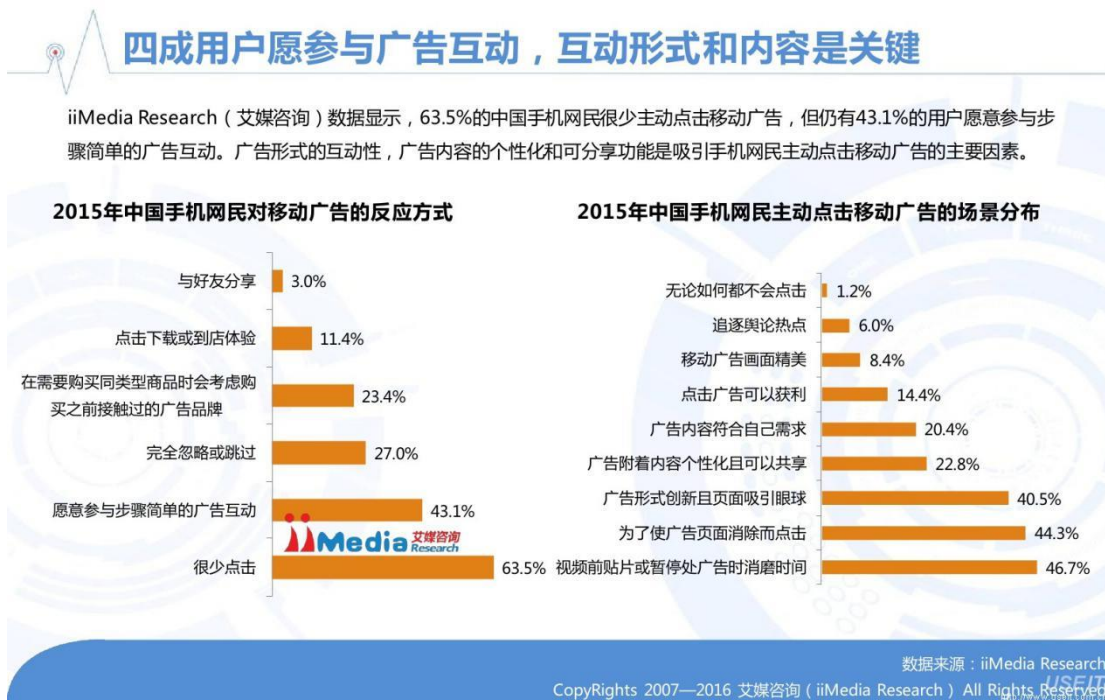
去年艾媒咨询做过一项关于“中国手机网民希望移动广告内容带来何种益处”的调查，如下图：

## 2015年中国手机网民希望移动广告内容带来的益处



移动网民对广告消费的利益诉求，是移动广告行业不得不解决的问题。

数据显示，63.5%的中国手机网民很少主动点击移动广告，但仍有43.1%的用户愿意参与步骤简单的广告互动。广告形式的互动性，广告内容的个性化和可分享功能是吸引手机网民主动点击移动广告的主要因素。



另一项数据显示，互动分享（39.1%）、定向推送（35.3%）和短视频广告（29.3%）是中国手机网民较为感兴趣的移动广告形式。

## 互动分享和精准推送最受欢迎

iiMedia Research (艾媒咨询) 数据显示, 互动分享 (39.1%)、定向推送 (35.3%) 和短视频广告 (29.3%) 是中国手机网民较为感兴趣的移动广告形式。

2015年中国手机网民较为感兴趣的移动广告形式



数据来源: iiMedia Research

CopyRights 2007—2016 艾媒咨询 (iiMedia Research) All Rights Reserved

当前, 信息流广告已经逐步侵入用户的移动生活, 如何平衡用户体验和广告效率是移动社会化媒体营销的关键。

### 2. 竞品分析。

目前积分墙奖励的方式和我们的奖励方式较类似, 用虚拟道具、现金实物奖励的方式来鼓励用户下载和使用 App, 在过去的几年里, 中国的移动广告平台几乎一面倒的全开启了与积分墙相关的业务。但因各种原因, 截止到去年积分墙模式被行业玩坏了, 彻底成为替罪羔羊, 变成了千夫所指的对象。

与“摇钱树”、“赚 100”相比, 拍得利的玩法更多, 下面一一阐述。到点摇用户可以自主选择时间, 商家参与互动, 可以达到免费体验的效果; 随时摇商家随时随地的实现品牌曝光, 用户可以随时体验摇奖; 自建摇, 商家根据自己的产品发布活动, 达到吸引用户, 进而和用户互动娱乐的效果。可见拍得利平台奖品免费且更丰富, 中奖概率高 (随时摇百分百中奖), 商家与用户的互动方式更多。同时, 平台会把第三方公司积分转换、实时资讯、内容创新、社交等功能模块陆续的添加在平台上, 让拍得利更具市场竞争力。

## 四、我们的核心竞争力

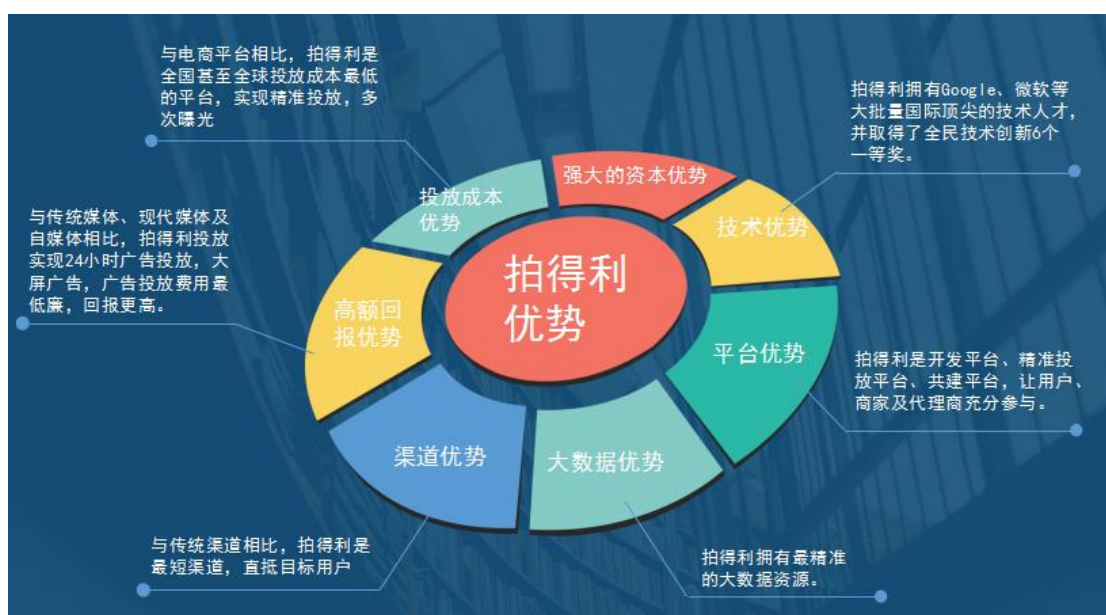
1. 信息投放的创新, 模式创新 (生态平台), 让用户对于广告变“被动”为“主动”, 打破传统移动广告营销的模式;

2. 奖品免费且丰富, 覆盖全行业的奖品, 全部由商家提供, 全部免费;

3. 用户玩法多, 公司经验丰富;

4. 对于商家, 决库存积压问题, 快速高效的回收成本。用最少的广告投入成本获得最大收益。

5.三方平台积分转换对接入口，可以引来大量流量，充实数据库。



## 五、股东结构

- 1.王彦福（自然人股东）90 万股；
- 2.付霞阳（自然人股东）100 万股；
- 3.孙雷（自然人股东，河北）100 万股；
- 4.深圳市及时雨投资公司，800 万股；
- 5.杨宜霏（自然人股东）80 万股；
- 6.深圳市及时雨网络科技合伙企业（有限合伙）200 万股；
- 7.何行容（自然人股东）20 万股；
- 8.王丽娜（自然人股东）10 万股；
- 9.孙雷（自然人股东，天津）67 万股；
- 10.深圳市矩利网络科技合伙企业（有限合伙）700 万股。

备注：董事长王彦斌间接持股 83%。

## 六、创始团队成员介绍

### 1.王彦斌 董事长

毕业于清华大学、丰富的管理运营和资源整合经验，上市公司大股东、董事长、CEO。

### 2.朱克兴 副总经理，大数据总监

1976 年至 1981 年，在台湾省台北市中国文化大学电机工程学系获工学士学位。

1997 年至 1999 年，在美国密西根州 Saginaw Valley State University 获企业管理硕士学位（MBA），现为中国社会科学院研究生院 移动互联网与电子商务创新方向班博士生。

工作经历:

1981-1985 大学毕业后进入部队服务, 1985 年退役。

1985-1991 美国 EDS 公司台湾分公司, 历任业务专员、业务主任、办事处主任。主要工作为销售 IBM 大型电脑系统与企业管理资讯系统。

1992-1997 筹办成立飞讯网资讯科技公司, 开发互联网资讯系统相关商品, 同期兼任多家公司资讯经理与顾问之职。

1997-2001 美国矽谷 ePCMarket 公司任职, 并同时执教于 Top Pro INC. 教授 Microsoft 资讯工程师与 Cisco 网络工程师之相关认证课程, 期间完成硕士班学业。

2001-2005 大连信开实业股份有限公司, 技术总监。

2006-2010 任福茂工程(香港)有限公司, 北京办事处技术总监。

2010-至今 返乡承接家族企业房地产公司九江永盛实业有限公司 公司副董事长

2014-至今 HiMoace Inc. San Jose, CA USA. 顾问。

2015-至今 北京及时给予(北京)网络技术有限公司, 副总经理, 主营大数据事业部。

### **3.孙雷 技术总监**

2003-2007 华北电力大学 软件工程 本科

2007-2012 北京 高级软件工程师

2012-2015 北京 游戏工程师

2015/08-至今 及时给予(北京)网络技术有限公司 技术总监

### **4.胡大为 品牌战略部总监**

2008 年, 北大光华, 市场营销硕士。

2003-2011 鄂尔多斯集团国内总部市场部 品牌经理

2009-2014 阿拉塔服装公司 法人

2014-2015 李光斗品牌策划中心 品牌经理

2015/03-2015/09 冠群驰骋投资管理有限公司 媒介主管

2015/10-2016/02 万通集团新事业体顶针科技有限公司 品牌总监

### **5.薛军平 研发部技术总监**

2007-2011 上海 服务器程序员

2011-2013 北京 游戏服务器

2013-2014 北京恒信讯通 工程师

2014-2015 北京蓝鲸联众 技术总监

2015-至今 北京及时给予 技术主管

## 6.周宁波 研发部技术主管

2008-2010 广州科诺电子有限公司 电子技术员

2010-2014 北京 android, ios 开发工程师

2014-2015.11 北京九九百信科技有限公司 ios 高级开发工程师, 移动端技术经理

## 七、公司发展历程及现状

### 1.公司发展历程。

2015.4, 及时及予公司成立, 拍得利 1.0 内测, 并启动拍得利项目。

2015.11, 拍得利 2.0 内测, 300 个商家, 20 万用户。

2015.12, 战略联盟构建, 钻石传媒立项(第三方公司积分转换业务, 1.6 亿合同), 并与河北中烟、中国银联等建立战略伙伴关系。

2016.3, 大数据中心成立大, 钻石传媒项目开发完成。

2016.5, 拍得利 3.0 版本正式上线, 并逐步开始推广。500 个商家, 40 万用户。

2016.8.18, 拍得利 3.0 版本更新, 1000 个商家, 300 万用户。

2.目前公司在职员工 93 人, 平台商家 1000 个左右, 300 多万用户, 平均日活跃量 4 万, 月活 37.5%, 全体排名 5-10%, 用户在线时长一分钟以上的占比 81%, 奖品订单 10 万单, 每日流量广告量 36 万次, 每日答题点击广告次数 26 万次。

## 八、市场现状及预测

	2016.8	2016 年底	2017	2018
商家 (个)	1000	1800	6000	12000
用户 (万)	300	800	1800	3000

## 九、融资计划

第一期: 预计融资 500 万 出售 5%股权

资金使用配比: A 迭代、运营 30%

B 推广、维护 60%

C 日常、人员 10%

第二期: 预计融资 1500 万 出售 5%股权

资金使用配比: A 市场扩展 30%

B 线下广推 60%

C 细分扩展 10%