

Dropbox 发展情况简报

一、公司简介

Dropbox（多宝箱）成立于 2007 年，是一款免费网络文件同步工具，提供免费和收费服务，在不同操作系统下有客户端软件，并且有网页客户端，能够将存储在本地的文件自动同步到云端服务器保存，支持团队协同共享。**因为云端服务的特性，Dropbox 的存储成本将被无限摊薄。**

Dropbox 于 2018 年在美国纳斯达克上市（股票代码：DBX），上市单价 21 美元（人民币 150 元），估值 82 亿美元（人民币 588 亿元）；截至 2020 年 5 月 28 日，当前股价 22.8 美元（人民币 163 元），总市值 94.25 亿（人民币 675 亿元）美元。

二、产品功能

- 1、极速同步：**用户可以通过 Dropbox 客户端，把任意文件丢入指定文件夹，然后就会被同步到云，以及该用户其他装有 Dropbox 客户端的其他计算机中。
- 2、增量更新：**采用差分编码技术，为了节省带宽和时间，当用户 Dropbox 文件夹中的文件发生变化后，Dropbox 只上传改变的文件部分，并实施同步。
- 3、团队协同：**Dropbox 作为存储服务，主要专注于同步和共享。Dropbox 支持修订历史纪录，即使文件被删，也可以从任何一个同步计算机中得以恢复。用户通过 Dropbox 的版本控制，可以知道他们共同作业文件的历史纪录，这样多人参与编辑、再发布文件，就不会因为并发而丢失先前的纪录。

三、商务模式

Dropbox 采用“基础免费+增值收费”作为主要商务模式，主要收入来源为付费套餐，根据其财报披露，付费用户分布相对均匀，头部用户贡献的收入不足 1%。

Dropbox 为初始用户提供 2G 的免费文件空间，为获得更多文件空间，用户有两种选择：

- 1、拉新裂变：**通过邀请其他人使用和参与其他活动获得奖励，最高可将空间扩充至 18.8G。
- 2、付费购买：**针对个人和团队分别提供 Dropbox Pro 和 Dropbox for Business 两类

服务，以使用人数、存储空间、云端智能管理作为差异化收费点。

四、财务状况

年份		2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年Q1	2020年（预测）
收入情况	收入（亿，美元）	6.0	8.4	11.1	13.9	16.6	4.6	18.2
	收入（亿，人民币）	43.2	60.5	79.3	99.7	118.9	32.6	130.3
	增长率	-	40%	31%	26%	19%	18%	18%
盈利情况	净利润（亿，美元）	-3.3	-2.1	-1.1	-4.8	-0.5	0.4	1.6
	净利润（亿，人民币）	-23.3	-15.1	-8.0	-34.7	-3.8	2.8	11.3
	增长率	-	35.5%	46.9%	-334.1%	89.1%	610.4%	610.4%
成本费用	预估成本支出（亿，美元）	9.3	10.6	12.2	18.8	17.1	4.2	16.6
	预估成本支出（亿，人民币）	66.6	75.5	87.3	134.4	122.7	29.8	119.1
	变动情况	-	13.5%	15.5%	54.0%	-8.7%	-3.0%	-3.0%
用户经营	APRU（美元）	约110						
	APRU（人民币）	约788						
	付费用户规模（预估，万人）	549	768	1006	1265	1510	1655	1655
	注册用户规模（预估亿人）	4	5+		6+			

五、启示思考

1、产品层面：深入痛点，简而精。

- （1）优点一：用户体验佳。
- （2）优点二：同步速度快。
- （3）有点三：安全加密性。
- （4）优点四：稳定性强。

2、运营层面：先规模，后价值

- （1）做大规模：先通过免费策略沉淀用户规模、流量和关系链。
- （2）转化价值：然后基于存量用户规模开展价值变现与转化。

3、经营层面：网盘市场存在边际成本递减的客观规律，只要坚持跨越了营收平衡拐点期，将迎来持续性发展的美好未来。