



协创网创业计划书

——链接每一个游戏艺术家

暨南大学协创网创业团队

2021 年 3 月

目录

(一)项目摘要	5
1.1 公司概况	5
1.2 六大核心创新.....	6
(二)主要业务及盈利模式	7
2.1 九大主要业务.....	7
2.2 盈利模式	8
(三)平台及产品介绍.....	10
3.1 客户端网站介绍	10
3.1.1 六大主要功能模块	10
3.1.2 业务流程图.....	13
3.1.3 协创三角逻辑.....	13
3.2 后端技术支持介绍	14
3.2.1 区块链电子合同确权系统.....	14
3.2.2 非结构化文档共享协同方法.....	15
(四)市场分析及竞争分析	16
4.1 市场需求逻辑分析	16
4.2 企业 SWOT 分析	19
4.3 竞争者分析.....	20
4.4 可行性分析.....	22
(五) 团队介绍	23
(六) 持股结构	25
(七) 市场策略	26
7.1 初创期	26
7.2 发展期	27
7.3 成熟期	27
7.4 扩张期	28
(八) 财务预算与融资计划	29
8.1 启动资金需求.....	29
8.2 启动资金来源.....	29

(一)项目摘要

1.1 公司概况

协创公司是一家成立于暨南大学校园内、志在促进游戏制造业业态革新、推动人类精神文明发展的科技型创新企业。公司旗下的核心产品协创网，是一家面向独立游戏开发者的组队和创业孵化社区。公司口号是：1、玩原创游戏？做原创游戏？上协创网！2、协创，链接每一个游戏艺术家。

商业模式层面，网站立足游戏制造业，赋能游戏生产端，以游戏开发项目为内容运作单位，旨在为网络上分散的策划、编程、美工、配乐、配音等民间原创性人才提供匹配抱团、项目管理、在线交流、IP 孵化等服务，为消费者提供众筹打赏、进程追踪、透明账本的深度互动体验服务，构建双边用户良好生态关系。

技术层面，网站利用基于蚂蚁链开发的协创区块链系统，记录平台内的抱团合同、众筹合同、项目账本等重要电子合同数据，提供有效维权凭证，保障创作团队劳动者权益和投资者众筹财产安全。另外，网站内置指导老师汤胤的专利技术——基于节点粒度语义的在线非结构化文档共享协同方法，可以有效提高网站内多格式大包文件的传输效率。

通过运营，我们希望协创公司能够实现以下这些公司愿景：1、促进国内游戏制造业业态革新，加速传统游戏工作室向线上协创工作组转变，降低独立游戏开发的入门门槛；2、盘活国内原创游戏生态，改善游戏创作环境，提高国内游戏市场化程度；3、文化强国，谨遵习总书记对暨大的嘱托，把中华民族的优秀

文化传播到五洲四海；4、科技强国，推动区块链技术应用层建设，加速区块链协议对 HTTP 协议的迭代更新。

1.2 六大核心创新

1、协同创作：协创网秉持独立游戏创业孵化器的理念，为民间分散的独立游戏创作者提供线上创业合作的平台，将传统线下的游戏制作工作室转变为线上协创项目组，并将游戏消费者也代入项目孵化的全过程，实现真正的“全民协创”。

2、微游戏：协创网内重视打造轻量级、高原创、强交互的消费体验，首倡“微游戏”理念，降低游戏产品创作门槛和生产成本，满足当下快速迭代的市场需求。

3、区块链合同保护：协创网拥有基于蚂蚁链基础设施自主开发的协创区块链系统，为平台内抱团协议、众筹记录、项目账本等重要电子合同数据提供上链服务，保护平台内经营用户的合法权益。

4、众筹孵化：给消费者提供一个为自己中意的项目出资入股的渠道。于消费者而言，可以获得妈妈粉的奇妙体验以及参与项目分红；于创作者而言，可以缓解原创团队资金不足的问题；于平台而言，可以利用消费者代为监管项目账本增强资金安全性，从而实现三方共赢。

5、类直播式过程打赏机制：协创网为开发期的项目开放打赏通道，把视频直播礼物打赏的原理搬到游戏的制作过程中来，使游戏创作者在未申请到版号的情况下可以通过礼物赠予行为获得适量合法收益，从而可以缓解创作者前期的垫资压力。而通过打赏的行为，既可以拉近创作者和消费者的距离，又可以对消费者做出初步的价格歧视。

6、KOL 制运营模式：协创网以每个项目组为独立的 KOL，再以这些 KOL 为中心

发展出独立的私域流量粉丝圈子。这些粉丝群体从项目立项伊始，便一直关注追踪游戏孵化成长的全过程，不断通过打赏、试玩、众筹等手段加深参与感，正所谓“大众协创”，拥有极高粘性，提高发售期游戏成交率。

(二)主要业务及盈利模式

2.1 九大主要业务

1、抱团创业平台(核心业务):

为游戏各工序创作者(如画师、程序员、建模师、音乐人等职业)提供一个抱团合作的平台，协创网将提供强大精准的人才和项目搜索引擎及电子合同模板；

2、云办公服务:

以类似钉钉群的模式，为立项的项目组提供组员管理、在线聊天、文件传输共享、项目账本等服务，方便项目组的管理和沟通；

3、区块链确权服务:

利用协创区块链系统，为平台内注册项目的合作协议、项目账本、众筹账本等重要电子合同数据提供实名认证及上链确权服务，保障用户知识产权和财产权；

4、众筹解决方案:

为项目组提供众筹解决方案，解决游戏创业者资金不足困境，增加消费者对产品的参与感和粘性，使消费者可以一边消费一边赚钱分红，同时使平台能够利用消费者帮助监督项目账本，从而降低平台管理成本；

5、IP 营销孵化服务:

为平台内游戏项目提供 IP 式广告营销推广服务，设项目组专属客服，线上

线下联动推广，助力打造热门游戏 IP，增加创作者收入渠道；

6、数据云存储服务：

项目组可以选择把多格式(如文本、代码、图片、视频、3D 模型等)创作数据存储在网站云端，协创网将为其提供 Git 模式的数据管理解决方案；

7、在线商城(未来)：

出售电脑、手绘板、声卡、显卡、软件等创作设施及游戏周边，可以满足创作硬件设施，也可以增加游戏创作者获利渠道；

8、课程培训(未来)：

与相关职业培训机构合作，出售游戏创作技能培训公共课程，也可以聘请私人老师一对一精品授课；

9、协创办公室租借(未来)：

协创设线下协创办公室出租业务，内设电脑、会议桌、手绘板、技术书等必要办公设施,输入会员码进入,方便线上项目组线下会面,提高开发效率和体验。

2.2 盈利模式

一、协创积分的充值(虚拟货币规避平台风险)

协创积分为站内流通货币，用户以 1:1 价格用人民币充值。协创积分作用包括但不限于：

1、类直播式礼物打赏(主要功能)：消费者可用协创积分购买小红花，小红花可用于打赏开发期的项目，创作者收到小红花可兑换成协创积分再提现(平台抽成 30%小红花，且小红花满 100 朵才可发起提现)，缓解创作者开发期垫资压力。这一点其实和视频直播打赏的内核机制一致，相当于原本主播视频直播卖艺，现

在变成创作者直播做游戏, 就可以避开版号的盈利性监管问题。若创作者有想法, 可以把游戏做成关卡制试玩版, 小红花打赏达到多少才发布下一关的试玩版, 这样其实就通过试玩、打赏赠与两个关键词绕开了版号审查, 并且初步完成了价格歧视。

- 2、创作者大会员充值(享受优先推广、云存储、私人客服、外包受让等特权);
- 3、消费者大会员充值(享受解锁付费内容、众筹升级、私人客服等特权);
- 4、线下主题 IP 巡演活动门票购买;
- 5、协创在线商城购物(出售电脑、手绘板、声卡、软件等创作设施, 及热门游戏 IP 周边产品);
- 6、游戏开发相关技能培训视频课程购买;
- 7、线下协创工作室及相关办公设施租借。

二、游戏产品售卖抽成

已经完成并取得版号的原创游戏成品, 可以在平台内进行正规渠道买断制发售, 平台将只抽成销售收入的 10%(steam30%, epic12%, 可以说是相当低了)。

三、平台广告招商收入

主要在首页、详情页以 swiper、浮窗、条幅等形式展示, 按用户点击数计费。

(三)平台及产品介绍

3.1 客户端网站介绍

3.1.1 六大主要功能模块

由于协创网的产品形式以 Web 网站为主，所以下文以网站的主要 Page 页面(即在网站顶部 tabBar 栏会显示的)为单位对协创网的功能模块展开详细介绍。

一、首页社区

页面结构：总体模仿摩点的页面布局。页面从上到下的分区分别是轮播图，人气项目榜，明星创作者榜，寻找程序员的新项目，寻找美工的新项目，寻找乐师的新项目。每个分区内的推荐项目以方块瀑布流展示，每个项目方块点击可以进入详情页。

模块功能：①发布：创作者们的游戏项目在社区发布，吸引合作者以及消费者；②接收：可以在首页浏览推荐项目，也可以进入搜索页精准搜索；③排序：根据项目热度、团队成员人气(根据用户画像判断)、项目组充值金额等因素进行综合排序。

二、分类及搜索

页面结构：以项目为单位展开搜索。页面顶部有三个条件搜索框，下面则是项目方块瀑布流。搜索框 1 加入项目名，搜索框 2 加入“有”标签(有策划、程序员、画师、乐师中的一个或多个)，搜索框 3 加入“无”标签(无程序员、画师、乐师中的一个或多个，策划加不了，因为立项的基础条件是有策划，否则不能立项)。

页面右部有个长条侧边栏，内有游戏的多种二级分类，如 RPG 游戏、益智游戏、动作游戏、冒险游戏等等。

模块功能：①“有”和“求”两个人才筛选标签合并条件对项目分类，并纳入搜索页搜索方式；②按游戏作品二级细分类型对项目分类，并纳入搜索页搜索方式；③按作品名称或关键字搜索，并纳入搜索页搜索方式。

三、项目详情

页面结构：分为左右两个大方块，以 3:1 比例分配页面宽度，左边为展示区，右边为交互功能区。展示区顶部有三大 tabBar：第一是项目进程日志，模仿知乎回答的形式，里面可以内嵌图片、视频、代码块等，自下往上更新维护，利用汤胤老师的专利技术可实现团队内成员的文档共享编辑；第二是评论区；第三是项目账本，记录项目的费用及收入并向粉丝尤其是众筹用户公示。交互功能区自上而下分别是下载游戏包、众筹进度条、我要众筹按钮、打赏进度条、我要打赏按钮、收藏项目、创作团队列表展示区。

模块功能：消费者可在项目详情页内执行试玩、购买、打赏、众筹、收藏、评论等操作(动作开放权掌握在创作团队手中，依创作团队需求定制)。

四、工作台

页面结构：总体模仿 QQ 聊天室的页面。左边是聊天栏，可支持私信和群聊，选择可进入对应的具体聊天界面；右边是具体聊天界面，可发送文字、图片、文件等多格式数据，对大包传输有额外优化。

模块功能：项目组成员强社交属性工具，包括项目组聊天室、私信、视频会议等，可以方便项目组成员在线沟通、在线办公和共享文件。

五、开源素材社区

页面结构：总体模仿千库网和百度贴吧界面。顶部有一个长条栏对素材格式分类；主体部分为类似于贴吧的一条条贴子，有图片的贴子在标题下面显示图片缩略图。点进去可以显示开源素材详情，有下载和评论功能。

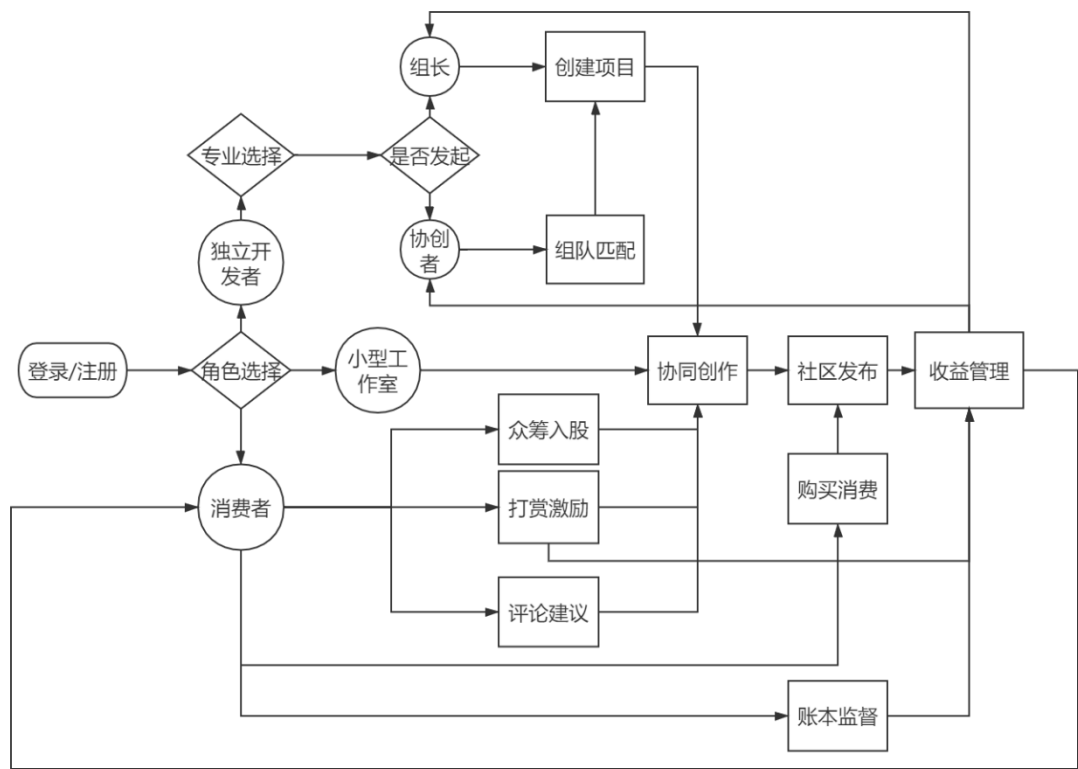
模块功能：平台内创作者可以选择把自己项目里的部分非核心素材开源，如代码、背景图、3D 建模、图标、音效等，在开源社区里向大家分享，对于乐于开源的创作者平台会适当奖励。

六、个人界面

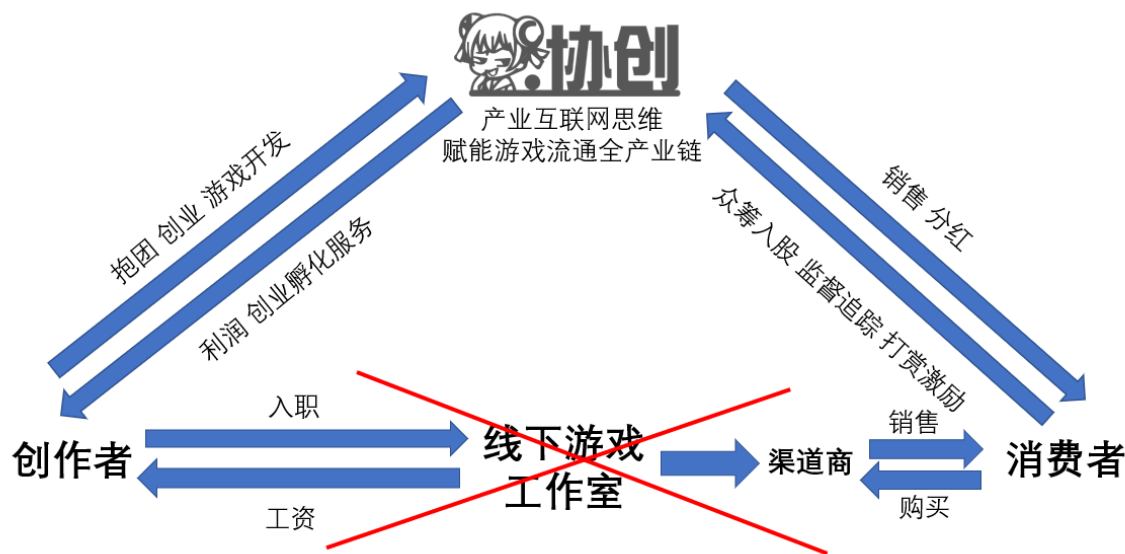
页面结构：类似于摩点的个人用户页。右侧主体部分自上而下区域分别为：我创建的项目(缩略图方块，下同)、我参与的项目、我关注的项目。点击可进入项目详情界面，并可以编辑项目日志。页面左侧是功能区，可以查看自己关注的创作者、关注自己的粉丝，可以充值协创积分、逛礼物商城、充值大会员等。

模块功能：①氪金：协创积分充值及提现、礼物商城；②特权：消费大会员充值、创作大会员充值；③人员管理：我的关注、我的粉丝；④项目管理：我关注的项目、我创建的项目、我参与的项目、项目进程日志的增删改；⑤自省：用户画像、信用分及实名认证。

3.1.2 业务流程图



3.1.3 协创三角逻辑



3.2 后端技术支持介绍

3.2.1 区块链电子合同确权系统

区块链是分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法等计算机技术的一种新型应用模式。它本质上是一个去中心化的共享数据库，是一串相互链接的使用密码学方法相关联产生的数据块，每一个数据块中包含了一批次网络数据交互的信息，用于验证其信息的有效性（防伪）和生成下一个区块。

其核心数据结构和工作机制决定了其去中心化、开放性、独立性、安全性、匿名性等重要特征，并且赋予其防篡改、防伪造、可追溯等强大功能。基于这些特征，区块链技术可以打造“绝对的真实”，奠定坚实的“信任”基础，创造可靠的“透明合作”机制，因此具有十分广阔的运用前景。

在本项目中，区块链技术将被用于电子合同的确权和保管。协创网基于阿里巴巴集团的蚂蚁链基础设施平台开发的协创区块链应用系统，将发挥区块链在电子合同保护中的以下四个优势，为平台内游戏创作者合法权益保驾护航，提升创作动力，降低沟通交易成本，并为消费者提供全程参与方案，解决双边用户痛点：

①合同确权信用背书：由于是面向生产端的平台，所以商业信用格外重要。协创区块链可以为平台内的抱团合同、收益分割合同、众筹合同等电子合同数据，以及项目账本、众筹资金、项目进程文档等其他重要数据提供廉价的上链存储服务，在链内保存的电子合同可以成为用户维权的绝对信用证据。

②数据实时共享：可以实现项目数据的实时传输，实时监测，实时共享，解决创作者节点数据孤岛问题。

③数据分布式保管：通过数据的分布式存储备份，有利于更好地保管大包数

据，大大降低数据丢失风险，同时降低存储硬件成本。

④全程留痕可追溯：一方面方便游戏创作者管理项目进程文档，另一方面打造“透明创作工坊”，使游客用户可以实时跟踪参与游戏开发孵化全过程，实现双向交互，打通价值链回路，打造良好平台生态。

3.2.2 非结构化文档共享协同方法

基于节点粒度语义的在线非结构化文档共享协同方法及其应用，是协创网项目小组指导老师汤胤老师的发明专利技术。汤老师将以该技术入股公司。

基于汤胤老师专利技术架构的后台文件管理系统，能够以更高的处理效率和更好的兼容度，对文字、图片、视频、代码等多格式非结构化数据进行共享、传输、存储，从而提高创作者群组的沟通、工作效率，优化用户使用体验。



(四)市场分析 & 竞争分析

4.1 市场需求逻辑分析

经过市场分析，我们可以发现协创网有其存在必要的市场需求，而且面临的是一片广阔的蓝海。下面我们将以市场需求的逻辑为顺序进行阐述。

1、原创游戏市场即将爆发：

随着年轻一代登上市场舞台并逐步成为市场主力，虚拟世界的精神消费需求日益壮大，中国的游戏消费市场正面临爆发且长期看好。而除了消费量大和消费意愿强，这些年轻群体也更加注重个性化，更加注重原创游戏和创新游戏，更加喜欢有剧情、高沉浸感的游戏，传统的游戏对他们来说显得单调乏味，并且他们的爱好迭代变化也越来越快，追求轻消费、快消费，口味可谓是及其刁钻。而相应的，满足需求的新游戏市场也开始出现，以 Steam 为代表的原创游戏发售平台开始崛起，国内外大型游戏厂商也纷纷开始布局原创游戏发售渠道。所以说，原创游戏市场无论是供给端还是需求端，在当下都是非常火热的存在，吸引着无数新人入场。这些新人充满热情，同时又埋怨着游戏创作的门槛过高。

2、独立游戏开发者力不从心：

原创游戏往往秉持轻消费、快消费、小圈子的特点，而民间独立开发者往往是原创游戏的主要提供者。然而即使是小型的原创游戏，仍旧是无法摆脱游戏开发流程复杂的特点，于是独立游戏开发者往往陷入了用心做没有能力，随便坐卖不出去的矛盾怪圈之中。开发一款游戏需要策划、程序、美工、配音，如果开发者真的“独立完成”，首先就需要学习这些所有的技能，时间投入成本过高，而且即使学会了也不一定精通，导致成为“五五开”的尴尬局面。游戏开发门槛过高，

是横亘在大多数独立开发者面前的第一座大山。

3、网上组队寻人效率低下：

鉴于以上独立开发者面临的问题，他们一般的解决方式都是想办法找到志同道合的伙伴，然后成立工作室。但不是每个人身边都能找到满意的大神，线下寻人显然非常吃力(当然一些大佬除外，不过协创网面向的都是小白)。于是很多小白就把目光投到了网上，希望通过网络搜索天下英才，但是，当下并不存在这样的一个专门面向游戏开发者的人才平台，网上搜寻的沟通成本同样非常高昂。这是横亘在独立开发者面前的第二座大山。

4、网上组队互信机制缺乏：

即使勉强在网上找到了人，但是因为互联网的匿名性和分散性，合作者间无法建立互信机制。以百度贴吧独立游戏吧为例，因为这不是专门为独立游戏开发者打造的论坛，所以就算我找到了吧友组队，但我对该吧友还是两眼一抹黑的。合作者会不会中途跑路？跑路了我该怎么维权？他是否真的足够优秀？他过往有相关游戏的开发制作经历吗？这些我都不得知，而互信机制的缺乏将大大降低合作效率和组队成交率。而协创网以用户为单位，每个用户都有过往的历史记录，有属于自己的开发者用户画像，只要点进他个人主页一看便知道；另外，协创网用区块链系统保管电子合同，为用户可能出现的维权提供绝对的信用证据，大大遏制违约现象。

5、开发过程与市场脱节：

好啦，现在我们终于组好队了，开始游戏项目的开发。但是，当下的个人游戏开发者常常脱离市场，埋头开发，只顾自己的爱好偏执地去制作。这就导致很多开发者辛辛苦苦搞出一款精心的游戏，但市场根本不买账，亏惨了。而协创网

从零开始孵化游戏项目，消费者可在孵化器就监督追踪开发动向，创作者可以即使听到市场的声音，及时对产品做出适当的修改。

6、缺乏游戏创业孵化器：

原创游戏除了本身开发流程复杂，各种支持性工作也非常麻烦，比如申请游戏版号、上线发售、税务管理等。而协创网为游戏开发者提供一站式上线服务，使开发者更加注重研发本身，而不是各种虚头巴脑的程序性工作。

7、游戏售卖曝光度和成交率低：

独立游戏开发者由于缺乏流量和营销团队，做出来的游戏个人发售往往销量惨淡，而委托中间商往往需要抽成很大比例。而协创网为平台内开发者提供 IP 式营销推广服务，并且独创 KOL 运营制，把游戏的主要受众定为项目组的私域流量粉丝圈子，用户粘性更强，消费预期提前建立，大大提高产品的成交率。

4.2 企业 SWOT 分析

	<p>S（内部优势）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、项目击中独立游戏开发者用户痛点，符合游戏市场发展的趋势，有较好的市场前景。 2、区块链为电子合同确权保障赋能，解决“协同创作”权责不明的问题。 3、平台内聚集大量优质小型游戏 IP，可以满足游客用户的猎奇和快消心理。 	<p>W（内部劣势）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、资金不足，融资渠道少。 2、成员都是学生，技术经验和社会经验少。 3、作为一个主打高质量原创游戏平台，初期流量少，网络效应弱，盈利能力较弱。 4、项目组目前仍缺少美工导向的成员，作为一个重在创作的平台缺乏艺术指导。
<p>O（外部机会）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、随着互联网发展，游戏消费用户基数日益庞大，且呈现年轻化趋势，消费者口味刁钻且兴趣迭代快速。 2、传统游戏制作领域内卷化、长尾效应严重，独立开发者力量单薄，可抱团提升作品质量。 3、目前市场上的内容社区大多只重视分发端，很少有重视生产端的，存在较大市场空缺。 4、区块链技术进入 3.0 时代，可投入全面应用。 	<p>SO 战略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、加强宣传，炒作引爆“协同创作”和“在线项目组”的概念。 2、打造中国领先的“微游戏”创作社区，抓住当今用户猎奇和快消的心理，开辟新的 IP 型消费生态。 3、利用区块链技术保护用户权益，合理协商分配收益，强化用户创作和合作动力。 	<p>WO 战略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、参与大创、互联网加等大学生创业比赛，一方面吸纳评委老师建议优化项目，另一方面可以增加项目的曝光度。 2、与指导老师合作，在老师的带领指导下优化商业逻辑，提升技术实力。 3、寻找广美等艺术院校的学生加入团队。
<p>T（外部威胁）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、腾讯、网易、Steam 等老牌游戏厂商可能会强势入场创作端平台。 2、阿里等区块链底层基础设施的供应商掌握议价权和行业标准。 3、Unity、Adobe 等创作软件成本较高 	<p>ST 战略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、从“微游戏”的理念出发，与传统大型游戏生产商形成差异化竞争。 2、优先抓住独立游戏创作者的利基市场，奠定平台基础。 3、公司盈利后，可以考虑搭建自己的区块链基础设施，以及创作开发软件，进一步增强用户粘性，提升用户操作体验。 	<p>WT 战略</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、削减不必要的开支，删除市场反响不够好的功能模块。 2、处理好与上下游供应链利益相关者之间的关系。

4.3 竞争者分析

我们将协创网的竞争者按照不同的标注划分，大概可以分为四类竞争者。而协创网作为一个产业的破冰者和革命者，通过降低以下这些交易成本，立志寻找相较于这些老牌而又强大的传统竞争者的差异化竞争力：1、将线下工作室转变为线上协创项目组，降低场地成本和物料成本；2、打造独立游戏开发人才枢纽中心，程序员、画师、乐师、策划可以在这里自由组队成团，降低组队成本；3、提供项目管理及线上办公解决方案，如文件 Git 式托管、聊天室、视频会议等，降低管理成本和开发成本；4、提供区块链电子合同确权保管解决方案，降低信任成本；5、为消费者提供众筹打赏的通道，可以适当缓解开发者开发期的垫资压力，激发开发者动力；6、消费者全程参与游戏开发孵化过程，与项目组形成深层互动参与，项目组可以及时根据市场反响调整游戏开发方向，防止产品与市场需求脱节，降低成本投入风险。

第一类竞争者从组织模式看。这类竞争者主要为传统线下的游戏生产商，也就是我们所要革命或互补的旧业态对象，如网易游戏、任天堂、育碧、拳头、Epic 等大公司以及诸多小型游戏制作工作室。这类竞争者主导的业态大致存在以下不足：1、固定的实体生产场所，固定成本高，时空限制大；2、固定的公司制雇佣关系，游戏人才流动受限；3、社会上存在闲置的尾部人才。而协创模式则相对他们具有以下这些小优势：1、灵活的生产场所，成本低廉；2、以项目为生产单位，雇佣关系松散，创作人员可多面创业，更自由，收益更多；3、利用了社会上的长尾人才资源。

第二类竞争者从组队功能看。这类竞争者对标的是百度贴吧的独立游戏吧，以及许多零零散散的 QQ 群。对于这类竞争者，协创网有十足的自信去改变用户

的使用习惯：1、更加专业化的社区，人才聚集性更强，社区氛围更加统一；2、更加暴露的使用逻辑，加速组队成交；3、一站式的服务，赋能独立游戏开发者创业全流程；4、为创作者提供盈利的通道，减少游戏开发期垫资压力，KOL 制运营模式提高游戏发售期成交率和议价权，降低投入风险；5、新兴网站，生命周期刚起步，较百度贴吧这类传统、正在走下坡路的综合性 BBS 论坛有上升优势。

第三类竞争者从众筹功能看。这类竞争者以摩点为例，摩点是一家文创商品众筹网站，其众筹孵化产品的理念与协创网众筹功能相似。但摩点是一个文创实体商品众筹购物平台，商品内容主要为桌游、手办、玩具等实体货物。协创网主打虚拟游戏众筹，一定程度上可以避开这位竞争对手。而且协创网除了众筹，还可以为生产者提供更多的特色服务，这些是摩点所不具备的。

第四类竞争者从社区属性看。协创网的最终目标是发展为一个大型原创游戏社区，而目前国内外最火的两个原创游戏平台莫过于美国的 Steam 和中国腾讯公司旗下的 WeGame，这是两家体量相当巨大的公司，在财力和技术力上都很难有竞争优势，所以协创网需凭借特殊的商业模式构建相对于二者的独特竞争优势，才可能实现弯道超车。协创网和 Steam、WeGame 平台的对比如下表所示。

	Steam(国外)	WeGame(腾讯)	协创网
网站稳定性	✓	✓✓✓	✓✓
游戏原创性	✓✓✓	✓✓	✓✓✓
创作端体验	✓	✓	✓✓✓
消费端体验	✓✓	✓	✓✓✓
初始 IP 数量	✓✓✓	✓✓	✓
用户绑定性	✓✓	✓	✓✓✓
平台社交属性	✓✓	✓	✓✓✓✓
抽成比例	30%	30%	8%
	Steam(国外)	WeGame	协创网

而与传统游戏对比，协创微游戏，更注重轻量级、重创意、娱乐化、强交互四大属性，同样有差异化的竞争力。对比具体如下表。

	传统游戏	协创微游戏
技术	✓✓✓✓	✓
美工	✓✓✓	✓✓✓
剧情	✓✓	✓✓✓
创意	✓	✓✓✓✓
蹭热度	✓	✓✓✓✓
交互性	✓✓	✓✓✓

4.4 可行性分析

(1)技术可实现性：①云计算为游戏的线上协同开发提供了更多的可能性；②区块链技术进入 3.0 时代，新的技术架构可以满足业务更加多元化的开发需求；③市场上已有许多大型区块链基础设施服务商，如阿里蚂蚁区块链等，可以极大降低区块链搭建成本和硬件维护成本。

(2)法律可实行性：①《中华人民共和国著作权法(2010 修正)》第十三条规定：两人以上合作创作的作品，著作权由合作作者共同享有。合作作品可以分割使用的，作者对各自创作的部分可以单独享有著作权。这意味着，协创分工有了法律允许性的基础；②法律虽然规定无版号的游戏禁止盈利，不过并未禁止打赏等赠与行为，协创网利用礼物打赏的类直播模式，使平台内的游戏项目即使是在开发期也可以获得合法的盈利，其实相当于合法地钻了法律漏洞。

(3)社会可推广性：①2020 年新冠疫情培养了人们线上办公的习惯，线上协同创作的概念有了很好的推广契机；②游戏逐渐被大众所接受，不再被视为毒害青少年的精神鸦片，开发游戏的风险及社会反对压力大大降低。

(五) 团队介绍

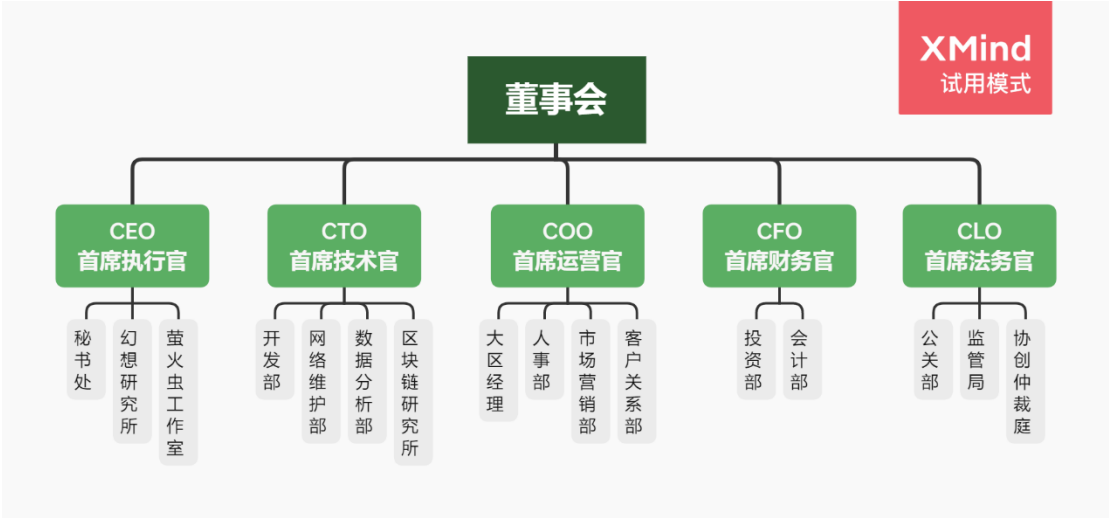
一、项目组人员安排(项目期): 目前项目团队共 10 人, 9 名为暨南大学学生, 1 名为指导老师, 以下排名不分先后。

姓名	组	院系	职位	负责工作
谷子炀	策划组	管理学院 18 级电子商务	组长	负责项目整体规划、架构设计、统筹管理策划
沈熠澄		管理学院 18 级电子商务	运营总监	负责项目日常运营及市场开发
曹昕昊		经济学院 20 级经济统计学	产品策划	游戏资深研究者, 为系统优化提供建议
李昱志		管理学院 18 级电子商务	市场总监	负责海外市场扩展
林建辉	技术组	管理学院 18 级电子商务	前端工程师	负责网站前端网页开发
高婉婷		管理学院 18 级电子商务	后端工程师	负责网站后台服务器 Java 开发
林李聪		电气信息学院 19 级物联网工程	区块链工程师	负责协创区块链确权系统总架构和开发
徐程前		网络空间安全学院 20 级网络空间安全	区块链副工程师 &网络维护	负责区块链开发协助和后期网络维护
方家璐	支援组	经济学院 19 级财政学	财务	负责项目账本管理和资金管理
袁亦康		法学院/知识产权学院 19 级法学	法务	负责法律风险规避制度设计, 以及创作者协议、众筹协议等起草
汤胤		管理学院	指导老师	负责技术顾问和运营指导, 并提供专利技术

二、公司未来架构展望(公司期)

未来的协创科技文化有限公司架构大致如下图所示。

其中幻想研究所(研究更前沿的科技)、区块链研究所(研究区块链更深入广泛的应用, 对接国家联盟链计划)、萤火虫工作室(制作协创公司原创游戏作品)、协创仲裁庭(为平台内用户可能存在的劳动权和产权纠纷提供诉讼外的解决方案)为协创公司的特殊设立机构。



(六) 持股结构

协创科技有限公司 100% 注：母公司，选广州南沙大湾区创业园区注册，一方面可以享受扶持政策和广州的人脉资源，另一方面也方便国内融资和科创板上市；未来会考虑扩张除游戏领域外的其他产业。	
创始人(谷子炀) 67% 注：绝对控股母公司，后期可逐步释放吸引融资及用作股权奖励，以 34%的一票否决权为底线。	
协创互动网络有限公司 25% 注：子公司&持股平台。	创始人(谷子炀) 51% 注：保留子公司内相对控股权，后期可逐步释放吸引融资及用作股权奖励，以 34%的一票否决权为底线。
	联合创始人 40% 注：9 位联合创始人按贡献比例分配，分期四年成熟
	关键员工股权奖励 9% 注：分期四年成熟
天使投资人 8%	

(七) 市场策略

根据前面的市场分析和竞争分析，我们制定了本项目的市场策略。而根据公司的发展周期，我们又将整个市场策略大致分为初创期、发展期、成熟期、扩张期四个部分分别阐述。

7.1 初创期

以创作者端市场为重点，以播种为核心任务，以 PC 端为主战场，以各大高校为主要线下渗透攻关对象。

线上部分主要是利用 web 网站开拓 PC 端用户，这和协创网的社区内容定位有关系，因为协创网是一个面向游戏创作者的网站，游戏创作者大多在 PC 机上开展开发工作，web 网页将更方便促进这些 PC 端用户的沉淀。

而协创网的年轻属性定位也决定了各大高校的学生有更高的接受度，有更加广阔的用户基础。所以协创网的第一波用户(主要是游戏创作者用户)，将主要靠线下在各大高校的艺术学院或计算机学院里，以摆摊、传单、海报、路演等为主要方式，以口碑营销为辅助方式，尽量以一个项目组为收揽攻坚单位(指本来在线下就已经组成创作小团体的一帮人，这样可以显著降低沟通成本，快速扩展用户流量)获得。

既然要办内容社区，那首先就需要有优质的游戏内容，协创网将通过这些方式获得第一批用户，通过更优惠的政策(如免费优先曝光、免费服务等)使这些创作者愿意在平台上组团和生产内容。而优质的内容创业项目就像一粒粒饱满的种子，可以刺激消费端用户进入平台对这些原创“种子”进行投资、孵化、扶持。

7.2 发展期

以消费者端市场为重点，创作者端则侧重打造 KOL，移动端 APP 应当在这个时候开发出来了，B/S 和 C/S 架构相辅相成，可以降低使用门槛，加速流量沉淀。

随着初创期创作者的沉淀，平台内已经有相当程度的原创游戏团队了，接下来最重要的自然是怎么把这些优质用户留住，怎样让他们能够赚到钱。因此平台应该更加重视消费者端的开发，而打造 KOL 和发展移动端是两个是最有用的两种手段。

KOL，即关键意见领袖，可以通过建立项目组的私域流量，一方面可以极大提高游戏发售期的成交率以及开发期的粉丝打赏频率，提高项目组收入，另一方面也可以更好地营造平台氛围，形成稳定而高粘性的小圈子。

而发展移动端 APP 一方面可以方便创作者随时随地办公，提高生产效率，另一方面则可以显著降低协创系统的消费者使用门槛(这一点从 B 站的流量可以看出，B 站移动端流量占到了全站的 70%)。

另外，随着公司开始盈利，有了一定的流动资金，在线上各大平台的广告投放也是引流的重要方式。协创公司可以考虑在 GitHub、Pixiv、B 站等游戏创作人才或爱好者较为聚集的平台精准投放公司广告，以期吸引到更大范围的优质用户。

7.3 成熟期

消费端和生产端双管齐下，发展 O2O 和 2B 端商业模式。

这个时期，可以通过以下这些方式巩固市场、促进流量变现：①平台负责向

外代理大型游戏项目承包，然后向内招标，利用好平台内的闲置人才资源，提供优质外包机会，扩大开发人员收入渠道；②开设线下协创工作室租借业务，内有电脑、制图设备、录音设备、办公桌椅等必要设施，方便线上团队线下会面，提高生产效率；③开发平台自有云开发创作引擎，打破 Unity、虚幻等引擎垄断；④开设协创网自有创作部门——萤火虫工作室，制作高质量平台自有大型游戏。

7.4 扩张期

强强联手，加入游戏产业联盟；扬帆出海，彰显中华文化自信。

这时候的协创在市场上已经拥有相当程度的话语权，并且已经成为国内最大的原创游戏供应商，成为游戏产业上游举足轻重的一支力量。而通过上市，协创公司更是获得了广阔的公众资金。这个时候，我们可以考虑与腾讯、网易、B 站等大型 IP 下游分销渠道商展开战略合作，以优惠的价格提供平台内游戏 IP 的优先使用权，从而扩大平台内游戏的营收及社会影响力，通过建立牢固的游戏产业联盟巩固协创公司的市场地位。协创网还将重点开展国际业务，一方面把协创平台内的游戏产品向世界推广，另一方面加快并购欧美日韩游戏生产商和分销商，真正做到把中华民族的优秀文化传播到五洲四海，真正实现中华民族在精神上的“强起来”。

(八) 财务预算与融资计划

8.1 启动资金需求

类别/项目		金额
开办费	工商注册、税务登记费	50
	各种许可证审批费用	500
	网络平台搭建费用	24665
	市场调查、市场营销费	1435
	差旅费、咨询费	2490
	其他费用	10000
	合计	39140
流动资金	员工薪酬	15000
	办公用品及耗材	2951
	水电、交通差旅费	3129
	其他费用	2000
	合计	23080
启动资金总计		62220

附表:

网络平台搭建费用明细	
阿里云服务器 ECS 租赁费用 (1 年)	2900
xiechuang.art 域名注册费用 (3 年)	165
蚂蚁链开放联盟链服务费用 (1 年)	1200
阿里云 PolarDB 云数据库租赁费用(1 年)	20400
合计	24665

8.2 启动资金来源

筹资渠道	资金提供方	金额 (万元)	占总投资比例
自有资金	股东	30	30%
天使投资	天使投资人	60	60%
银行贷款	银行	10	10%
总计		100	100%