

湖南科技大学

“智解剧社” 有限公司 创业计划书

企 业 名 称	:	“智解剧社” 有限公司
编 制 人	:	汪爽
学 号	:	
学 院	:	
班 级	:	
编 制 时 间	:	

第一章 企业信息

1.1 企业名称

“智解剧社”有限公司

1.2 拟成立时间

拟成立时间定于 2024 年 11 月 1 日。

1.3 公司法律形态

本公司为有限责任公司。

1.4 注册资本

计划注册资本为 800000 元

1.5 主要股东及股份比例

主要股东为专利权人 汪爽，专利权人占有约 35%的股份，其他股东 龙威旭，宁巧玲等占有约 35%-45% 的股份，风险投资人占有约 10%-20% 的股份。

1.6 主营业务

在玩家人数上，剧本杀一般需要 5~10 人。玩家们通过分饰剧本中的角色，在各自的视角下，围绕剧中案件展开讲述，挖掘线索，合理推理，还原人物关系和事情真相，并找出凶手。与狼人杀不同，剧本杀没有早早出局的规则，玩家可以从

开始玩到结束，单场游戏在 3~9 个小时。另外，其竞技性没那么强，对那些惧怕在狼人杀中扮演狼人角色的新手来说，更容易上手，参与感也更强。同时，剧本杀也带有社交属性，大家一起交流，一次可以交到多个伙伴。

第二章 公司负责人及团队信息

2.1 公司负责人

本公司负责人：汪爽

2.2 团队信息

总经理及人力资源总监：汪爽，性别女，20 岁，就读于湖南科技大学日语专业，擅长文学内容。

销售部部长：龙威旭，性别男，21 岁，就读于湖南科技大学信息与计算科学专业，具有很好的销售推广口才。

宣传部部长：宁巧玲，性别女，20 岁，就读于湖南科技大学工业设计专业，擅长绘图，做海报，写宣传稿。

财务部总监：龙威旭，性别男，21 岁，就读于湖南科技大学信息与计算科学专业，有很好的财务管理能力。

三、行业介绍与产品描述

3.1 行业介绍

目前我国剧本杀行业市场规模已突破 100 亿元，据不完全统计，截至去年 11 月底，全国剧本杀实体店数接近 30 000 家，出现井喷式增长。同为线下娱乐密室逃脱也只有近 10 000 家店。不管是剧本杀从业者，还是传闻百万收入的剧本杀创作者，都在这波热潮中相机而动。不过，该领域尚处于群龙无首、诸侯混战的黎明前夜。各种剧本杀的内部装修风格不一，设备和内容却相对一致：桌椅、沙发、服装、黑板以及私密性一般的独立包厢……乍一看，有点类似小时候玩的过家家，不同角色，带有起伏的故事。但从场景、剧本内容以及私密性的角度来说，剧本杀显然迎合了新的消费浪潮。一开始，许多人了解剧本杀是由于一部网综。2016 年芒果 TV 推出的系列明星推理真人秀节目《明星大侦探》首播，新颖的综艺形式以及众多明星加持给剧本杀行业带来了初始的流量和曝光。随着几季的热播，再经过一些如《我是谜》等线上 App 的推进，剧本杀这种新兴游戏开始在年轻人之间得到普及。

3.2 本公司产品描述

产品描述：

“智解剧社”有限公司专注于提供多元化的剧本杀产品，满足不同玩家的需求。我们的产品线包括：

1、经典悬疑剧本

每个剧本都围绕一宗离奇案件展开，玩家将化身侦探，通过

线索、证据和角色之间的互动，逐步揭开真相。剧本内容丰富，角色设定多样，适合 8-12 人参与。

2、科幻探险剧本

结合未来科技与宇宙探索的元素，玩家将在虚构的世界中解锁谜题，挑战思维极限。此类剧本适合喜欢科技与创新的玩家，适合 6-10 人参与。

3、历史剧情剧本

以真实历史事件为背景，玩家将在历史的脉络中寻找线索，揭开事件背后的秘密。这类剧本尤其适合对历史感兴趣的玩家，适合 4-8 人参与。

4、家庭友好剧本

专为家庭聚会设计，简单易懂的情节与角色设定，让孩子与大人都能参与其中。适合 3-6 人参与，充满趣味和教育意义。

5、团队建设专属剧本

通过合作与沟通解决问题，旨在增强团队凝聚力和协作能力。此类剧本通常需要 6-12 人参与，适合企业团建活动。

此外，我们定期举办线下活动与主题派对，提供专业的主持与引导服务，让每位玩家都能充分体验到剧本杀的乐趣。我们致力于为每位客户打造难忘的沉浸式体验，无论是新手还是资深玩家，“智解剧社”都是您最佳的选择！

3.3 产品竞争优势

“智解剧社”有限公司的产品竞争优势：

1、多元化剧本选择

我们提供多种类型的剧本，涵盖悬疑、科幻、历史和家庭友好等，能够满足不同玩家的需求，吸引更多广泛的客户群体。

2、高质量剧本设计

每个剧本都由经验丰富的编剧团队创作，确保情节紧凑、角色鲜明、线索合理，提升玩家的沉浸感和参与度。

3、定期更新和创新

我们定期推出新剧本和主题活动，保持产品的新鲜感，吸引回头客并激发玩家的探索欲望。

4、专业的主持服务

提供经过培训的主持人，确保游戏过程顺利进行，帮助新手玩家快速上手，提升整体体验。

5、强大的社群互动

我们积极建立玩家社区，定期举办线下活动、分享会和比赛，增强玩家之间的互动与交流，提升品牌忠诚度。

6、定制化服务

根据客户的需求，提供个性化的剧本定制服务，适合特殊场合，如生日派对、企业团建等，满足客户的独特需求。

7、优越的地理位置

设立在交通便利的地区，方便玩家参与活动，同时提供舒适的游戏环境，增强整体体验。

8、注重玩家反馈

我们重视玩家的意见与建议，及时调整和改进产品，确保每位玩家都能享受到最好的体验。

通过这些竞争优势，“智解剧社”有限公司致力于成为行业内的领先品牌，为玩家带来最精彩的剧本杀体验。

第四章 公司现有成果与投入

4.1 已有成果

自计划成立公司以来，我们已成功推出超过 20 部原创剧本，涵盖悬疑、科幻、历史等多个类型，受到玩家的广泛好评。我们的剧本杀活动吸引了 2000 多名参与者，累计举办超过 100 场线下活动，客户满意度达 90%以上。通过社交媒体和口碑传播，我们的品牌影响力持续扩大，吸引了大量新玩家加入。

4.2 对外合作情况

我们与多家本地娱乐场所、团队建设公司及高校社团建立了良好的合作关系。通过这些合作，我们不仅拓展了市场渠道，还增加了品牌曝光率。例如，与某知名咖啡馆合作举办的“剧本杀之夜”吸引了大量客流，双方互利共赢。此外，我们与一些地方文化机构合作，举办了以历史为主题的专场活动，成功增强了公司在文化传承方面的影响力。

4.3 现有投入

1. 器具、工具和家具

根据企业生产经营活动的需要，拟购置的器具、工具和家具：

项目	数量	单价	金额（元）
（1）桌椅	40	100	4000
（2）会议室桌椅	10	500	5000
（3）剧本	50	1000	50000
（4）其他			10000

2. 交通工具

根据交通和营销活动的需要，拟购置以下交通工具：

项目	数量	单价	金额（元）
公用车	1	100000	100000

3. 电子设备

根据企业办公的需要，拟购置以下电子设备：

项目	数量	单价	金额（元）
（1）电脑	20	10000	200000
（2）办公设备	10	6000	60000
（3）其他	10	8000	80000

4.无形资产

根据企业需要，拟购买以下无形资产：

项目	金额（元）	备注
(1) 专利技术	10000	
(2) 商标费	10000	

5.开办费

根据企业需要，开业前需支付以下费用：

项目	金额（元）	备注
(1) 房租	5000	月租金
(2) 注册登记费	10000	
(3) 水电费	10000	
(4) 装修费	90000	
(5) 物业费	500	月物业费用

6.其他投资

根据企业需要，除固定资产、无形资产、开办费外，还需支付以下费用：

项目	金额（元）	备注
(1) 广告费	50000	
(2) 维修费	50000	
(3) 保险费	50000	

第五章 行业及市场

5.1 行业历史与前景

行业历史

1、起源与发展

剧本杀的起源可以追溯到 20 世纪 80 年代的西方，最早是一种社交游戏形式，结合了角色扮演和推理元素。随着时间的发展，这种玩法逐渐传入中国，并在 2015 年前后开始受到广泛关注。

2、市场兴起

2017 年，剧本杀在中国迅速流行，伴随着社交媒体的普及，越来越多的年轻人参与到这一活动中。各类剧本杀店如雨后春笋般涌现，市场竞争日益激烈。

3、行业规范与成熟

随着行业的发展，一些专业化的剧本编写团队和平台应运而生，推动了剧本内容的多样化和专业化。同时，行业内也逐渐建立起了一定的规范与标准，提升了整体服务质量。

行业前景

1、市场需求增长

随着年轻消费群体的扩大和娱乐方式的多元化，剧本杀的市场需求不断增加。人们对互动性和沉浸式体验的追求，使得剧本杀成为一种受欢迎的社交活动。

2、线上与线下结合

随着技术的发展，线上剧本杀逐渐兴起，特别是在疫情期

间，线上剧本杀为玩家提供了安全的娱乐选择。未来，线上线下结合将成为行业发展的重要趋势。

3、多样化的产品创新

行业内的剧本类型将继续多样化，结合不同的文化元素和主题，吸引更多的玩家。同时，定制化和个性化的服务将成为竞争的关键。

4、国际化与文化交流

随着国内剧本杀市场的成熟，越来越多的企业开始探索国际市场，进行剧本和玩法的交流与合作，促进文化的多元化和创新。

5、社区与社交化

玩家社区的建设将越来越重要，品牌可以通过活动、比赛和社交平台加强玩家之间的互动，提升用户粘性和品牌忠诚度。

5.2 行业竞争对手

☐ 本地剧本杀店

许多地方小型剧本杀店，通常提供固定类型的剧本，依赖于本地市场，竞争较为激烈。

☐ 大型连锁品牌

一些知名连锁剧本杀品牌，如“谋杀之谜”、“剧本杀工坊”等，拥有丰富的剧本资源和完善的运营体系，市场占有率较高。

☐ 线上平台

随着线上剧本杀的兴起，多个平台如“剧本杀在线”、“剧本家”等也成为竞争对手，提供便捷的线上互动体验。

☐ 休闲娱乐综合体

一些大型娱乐场所或综合体也开始设置剧本杀体验，结合其他娱乐项目，吸引客流。

5.3 本公司竞争优势

1、多元化剧本资源

我们提供多种类型的剧本，包括悬疑、科幻、历史和家庭友好等，能够吸引不同兴趣的玩家，满足多样化需求。

2、高质量剧本设计

剧本由专业编剧团队创作，确保情节紧凑、角色丰富，提升玩家的沉浸感和参与度。

3、定期更新与创新

定期推出新剧本和主题活动，保持产品新鲜感，吸引回头客。

4、专业的服务团队

我们拥有经过培训的主持人，确保游戏过程顺利进行，提升整体体验。

5、社群互动

积极建立玩家社区，定期举办线下活动和分享会，增强玩家之间的互动，提升品牌忠诚度。

6、定制化服务

提供个性化的剧本定制服务，适合特殊场合，满足客户的独特需求。

7、优越的地理位置

位于交通便利的地区，方便玩家参与活动，同时提供舒适的游戏环境。

第六章 营销策略

• 社交媒体营销

利用微信、微博、抖音等平台进行宣传，分享活动视频、玩家评价和剧本介绍，吸引潜在客户的关注与参与。

• 线下活动与体验

定期举办主题活动和线下体验营，吸引新玩家，增强与老客户的互动，提升品牌认知度。

• 合作推广

与本地餐饮、娱乐、文化机构等建立合作，推出联名活动，互相引流，拓宽市场。

- **玩家社区建设**

创建专属玩家社区，通过线上论坛和线下聚会，促进玩家之间的交流，增强品牌忠诚度。

- **会员制度**

推出会员制度，为会员提供专属优惠、提前体验新剧本的机会，激励复购。

- **线上剧本销售**

开发线上平台，提供剧本购买和线上游戏体验，拓展销售渠道，满足不同玩家的需求。

- **内容营销**

通过博客、视频和直播等形式，分享剧本杀相关知识、玩法介绍和玩家故事，提升行业影响力。

- **市场调研与反馈**

定期进行市场调研，收集玩家反馈，及时调整营销策略和产品，确保满足市场需求。

第七章 管理

7.1、机构设置

管理层

总经理：负责公司整体运营与战略规划。

宣传部：负责品牌宣传、市场拓展和活动策划。

产品部：负责剧本创作、剧本审核与更新。

销售部：负责日常运营、客户服务与活动执行。

人力资源部：负责招聘、培训与员工关系管理。

财务部：负责财务管理、预算与报表审核。

7.2、员工持股

公司鼓励核心团队成员参与员工持股计划，增强员工的归属感和责任感，激励其为公司发展贡献力量。具体计划将在员工达到一定服务年限或绩效指标后实施。

7.3、劳动合同

公司与所有员工签订正式的劳动合同，明确双方的权利与义务，包括薪资、工作时间、休假、保密条款及解雇条款等，以保障员工的合法权益。

7.4、知识产权管理

剧本版权：所有原创剧本的版权归公司所有，未经授权不得复制、传播或修改。

商标保护：注册公司商标，保护品牌形象，防止侵权行为。

保密协议：对涉及公司机密信息的员工签订保密协议，确保商业秘密不被泄露。

7.5、人事计划

招聘计划：根据业务发展需要，制定年度招聘计划，确保各部门人才的补充。

培训与发展：定期组织内部培训和外部学习机会，提高员工的专业技能和综合素质。

绩效考核：建立绩效考核体系，定期对员工进行评估，提供反馈与发展建议。

员工关怀：关注员工的工作与生活，定期组织团建活动，增强团队凝聚力。

第八章 融资说明

8.1、资金需求量

根据现有投入的预算，公司预计总资金需求量为 485,500 元，具体明细如下：

器具、工具和家具：54,000 元

交通工具：100,000 元

电子设备：340,000 元

无形资产：20,000 元

开办费：121,500 元

其他投资：150,000 元

总计：485,500 元

8.2、用途与使用计划

器具、工具和家具（54,000 元）

用于购置办公桌椅、会议室家具及剧本，以支持日常运营和客户接待。

交通工具（100,000 元）

用于购买公用车，方便市场推广、客户拜访和剧本活动的运输。

电子设备（340,000 元）

用于购置办公电脑和其他办公设备，以提升工作效率和信息化管理水平。

无形资产（20,000 元）

用于购买专利技术和商标，保护公司的知识产权和品牌形象。

开办费（121,500 元）

包括房租、注册登记、水电费、装修费和物业费，确保公司顺利开业。

其他投资（150,000 元）

用于广告宣传、维修和保险，提升品牌知名度及保障公司运营安全。

8.3、拟出让股份

为筹集上述资金，公司计划出让不超过 20%的股份，具体股份比例根据投资金额和公司估值进行协商。

8.4、投资者权利

参与决策：投资者有权参与公司的重大决策，包括预算、发展战略等。

收益分配：根据持股比例，投资者享有公司的分红权。

信息披露：公司定期向投资者披露经营状况和财务报告，确保透明度。

8.5、退出方式

投资者可以通过以下方式退出投资：

股权转让：投资者可以将其股份转让给第三方，需遵循公司章程及法律规定。

回购机制：在一定条件下，公司可选择回购投资者的股份。

上市或并购：若公司上市或被其他公司收购，投资者可以通过转让股份获得退出。

通过此次融资，“智解剧社”有限公司将有效提升运营能力，加速市场扩展，为未来发展奠定坚实基础。

第九章 财务预测

9.1、销售收入预测

年份	销售收入（元）	年增长率（%）
第一年	800,000	-
第二年	1,200,000	50%

年份	销售收入 (元)	年增长率 (%)
第三年	1, 800, 000	50%
第四年	2, 700, 000	50%
第五年	4, 000, 000	48%

9.2、利润预测

年份	销售收入 (元)	成本 (元)	利润 (元)	利润率 (%)
第一年	800, 000	500, 000	300, 000	37. 5%
第二年	1, 200, 000	750, 000	450, 000	37. 5%
第三年	1, 800, 000	1, 050, 000	750, 000	41. 7%
第四年	2, 700, 000	1, 500, 000	1, 200, 000	44. 4%
第五年	4, 000, 000	2, 000, 000	2, 000, 000	50. 0%

9.3、资产回报率 (ROA) 预测

年份	净利润 (元)	总资产 (元)	资产回报率 (%)
第一年	300, 000	485, 500	61. 8%
第二年	450, 000	600, 000	75. 0%
第三年	750, 000	800, 000	93. 75%
第四年	1, 200, 000	1, 200, 000	100. 0%
第五年	2, 000, 000	1, 800, 000	111. 1%

9.4、财务分析

销售收入：预计在公司运营的前三年内，销售收入将持续增长，随着品牌知名度提升和市场拓展，未来三到五年收入将显著增加。

利润：利润率逐年上升，反映出公司在成本控制和运营效率提升方面的改善，预计未来能够实现更高的利润。

资产回报率：ROA 逐年上升，显示出公司对资产的利用效率逐渐提高，投资回报率较高，吸引投资者关注。

通过以上预测，“智解剧设”有限公司在未来三到五年内展现出良好的增长潜力，能够为投资者带来可观的回报。

第十章 风险控制

10.1、风险的识别

经营管理风险

初次创业者缺乏经验，可能在紧急情况下决策不力，时间和机会成本高，需投入大量精力和时间，同时放弃稳定收入。

市场开拓风险

剧本杀市场尚未成熟，竞争对手增多可能导致市场份额被稀释，固定需求下，销售额可能出现下降。

财务风险

选址、市场定位、产品质量及营销策略不足可能导致店铺无法盈利，资金回收慢易造成现金流断裂。

10.2、风险的规避和应对

1、关于经营管理风险应对

知识学习：积极学习成功店铺的经验与失败案例，提升管理能力。

团队建设：组建专业团队，确保决策多元化，利用团队的经验与智慧应对各种情况。

心理准备：保持积极乐观的心态，强化创业信念，增强抗压能力。

2、关于市场开拓风险应对

市场宣传：制定一系列宣传与促销活动，迅速占领市场，提高品牌知名度。

客户维护：定期通过微信营销与活动，维护新老客户关系，增强客户黏性，确保稳定客源。

差异化竞争：提升服务质量，提供独特的体验和内容，以应对竞争带来的压力。

3、关于财务风险应对

资金管理：在资金紧张时，放缓剧本更新频率，优先使用盒装剧本吸引新客户，降低成本。

培训精简：优化培训费用，提升 DM (Dungeon Master) 的专业素养和技能，以提高运营效率。

现金流监控：建立严格的现金流管理机制，定期审查财务状况，确保资金链安全。

通过上述风险控制措施，“智解剧社”有限公司将更好地识别和应对潜在风险，为项目的顺利实施提供保障。