



嗨游手游交易项目概述

2015年中国网络游戏市场规模稳步上升,预计2017年突破2000亿

2015年中国移动游戏市场规模相对**2014**年增长超过**100%**,大幅超过预期。推动游戏行业规模突破**1400**亿。中国网络游戏市场规模继续上升,主要得益于三个方面:

- 1、从硬件上看,光纤网络和移动4G网络的全面普及为网络游戏的发展提供了良好的硬件设施;
- 2、从需求上看,人民生活水平快速提升,人们对娱乐的需求越来越重;
- 3、从企业经营来看,创新型的商业模式与运营模式为行业带来更多渠道。

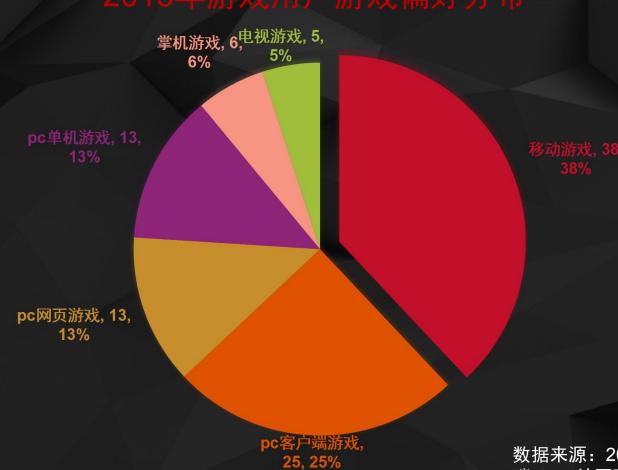


数据来源:综合企业财报及专家访谈,根据艾瑞统计模型核算。

游戏用户游戏偏好

移动游戏成为游戏用户的最爱

2015年游戏用户游戏偏好分布



数据来源: 2016年通过iUserSurvey在43家网站及艾瑞iClick社区联机调研获得。

手游企业的崛起——游戏企业扎堆新三板上市 手游、二次元、IP成为资本市场的宠儿

2015年,共有32家游戏相关公司挂牌新三板上市,超过之前15年上市游戏公司数量的总和。新三板由于上市门槛相对较低,成为中小企业上市的首选之地。其中绝大多数为与移动游戏相关的公司。其中巨人网络借壳世纪游轮,在退市一年之后获得A股上市批文,顺利成为第一个从纳斯达克退市回国上市的中该股。

中国游戏企业上市地点及时间一览

铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠 天戏娱乐 优蜜移动 火谷网络 颗豆互动 网映文化 像素软件 汇量科技 集趣股份 羲和网络 英雄互娱 天神互动 白鹭世纪 力港科技 心游科技 力港网络 盖娅互娱 游族网络 智玩网络 猎风网络 遥望网络 游戏多 游久游戏 乐逗游戏 巨人网络 墨麟股份 游酷网络 心动网络 恺英网络 联众世界 智傲控股 新锋艾普 爱扑网络 唯思软件 三七互娱 飞鱼科技 云游控股 掌趣科技 人人 畅游 完美世界 第九城市	2016	2015				2014	2013	2012	2011	2010	2009	2007	2004	2000
铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠 天戏娱乐 优蜜移动 火谷网络 颗豆互动 网映文化 像素软件 汇量科技 集趣股份 羲和网络 英雄互娱 天神互动 白鹭世纪 力港科技 心游科技 力港网络 盖娅互娱 游族网络 智玩网络 猎风网络 遥望网络 游戏多 游久游戏 乐逗游戏 巨人网络 墨麟股份 游酷网络 心动网络 世英网络 联众世界	火岩控股	创想天空	卓杭科技	乐卓网络	昆仑万维	蓝港互动	博雅互动	中国手游	淘米网络	中青宝	盛大游戏	巨人网络	空中网	网易
铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠 天戏娱乐 优蜜移动 火谷网络 颗豆互动 网映文化 像素软件 汇量科技 集趣股份 羲和网络 英雄互娱 天神互动 白鹭世纪 力港科技 心游科技 力港网络 盖娅互娱 游族网络 智玩网络 猎风网络 遥望网络 游久游戏 乐逗游戏	智傲控股	新锋艾普	爱扑网络	唯思软件	三七互娱	飞鱼科技	云游控股	掌趣科技	人人		畅游	完美世界	第九城市	
铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠 天戏娱乐 优蜜移动 火谷网络 颗豆互动 网映文化 像素软件 汇量科技 集趣股份 羲和网络 英雄互娱 天神互动 白鹭世纪 力港科技 心游科技 力港网络 盖娅互娱 游族网络	巨人网络	墨麟股份	游酷网络	心动网络	恺英网络	联众世界	×					网龙	腾讯	
铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠 天戏娱乐 优蜜移动 火谷网络 颗豆互动 网映文化 像素软件 汇量科技 集趣股份 羲和网络 英雄互娱 天神互动	智玩网络	猎风网络	遥望网络	游戏多	游久游戏	乐逗游戏	. 1. 20 1					金山软件		
铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠 天戏娱乐 优蜜移动 火谷网络 颗豆互动 网映文化	白鹭世纪	力港科技	心游科技	力港网络	盖娅互娱	游族网络								
铁血科技 童石网络 华清飞扬 掌上明珠	像素软件	汇量科技	集趣股份	羲和网络	英雄互娱	天神互动								
	天戏娱乐	优蜜移动	火谷网络	颗豆互动	网映文化									
的元件权		铁血科技	童石网络	华清飞扬	掌上明珠									
마사자보 성교자보 쓸 느낌 #			时光科技	蜂派科技	掌上纵横									

沪深上市公司

新三板上市公司

港股上市公司

美股上市公司

美股退市公司

美好的蛋糕,稀缺的食客



移动端游戏市场步入成熟期, 忠实消费群体超过 8 亿

2014年一款名为COC的移动端游戏为 SuperCell创造了 **13**亿 美元的收 **2**016年3月Clash Royalo上线第一月 全球充值 **1**亿 美元

目前已知竞争对手不足2家

产品覆盖

核心云产品

核心云技术产品远高 于官方充值的性价比

500%销售利润

增值服务

高度自由的定制服

满足99%的顾客需求



折扣充值服务

游戏覆盖率高达99% 合理的产品价格

传统端游

稳定的市场供求 成熟的运作模式

务

解决方案: 低价的渠道+全方位引流+完美的风控

低价的渠道

多年游戏工作室运营经验,通晓游戏货源渠道,游戏内部交易机制。

全方位引流

8年外贸经验,熟练操作facebook,twitter, youtube, google seo, google sem等渠道引流办法。

完美风控

熟悉外汇转入流程及解决办法,完善的paypal购物风险控制流程。

解决方案产品实现

以二级域名推销热门游戏,做到细分排行前列;以游戏门户型架构作为主站;以 APP提高用户黏度复购率。

市场准备

- 1、300+篇外链文章,500+篇站内文章。
- 2、4000+facebook手游发烧友好友。
- 3、日IP老站100,日销售额1000(±200)美金。
- 4、与游戏发行商昆仑万维、边锋、中手游、天象互动建立渠道合作关系。

团队简介



刘恒宇 连续创业者 重庆大学生创业家协会副会 长 诚客兼职APP创始人 空钩钓鱼APP创始人 重庆优秀创业大学生



杨涵 8年外贸SEO 2年创业经验,师从中国 SEO前十人中的三位"祝鹏, 王平 王通"大龙网运营总 监,曾分管大龙网的游戏贸 易板块,大龙网是依靠魔兽 世界跟FIFA的金币倒卖起家 的



刘泽凡 重度游戏爱好者 五年游戏工作室创业经验 项目渠道总监

我们的优势

- 1、我们懂外贸,团队内3名大龙网游戏部门骨干成员,确保引流风控。
- 2、我们懂游戏,渠道合伙人为重度游戏发烧友,5年游戏工作室创业经历,熟悉游戏产品及上下游货源。
- 3、我们现在做有先发优势,现国外手游衍生市场尚属空白。

前景展望

020 C2C C2C B2C B2C B2C 2016 IPO

2019

BETTER WORLD

2017

前景展望

○ B2C—整合国内资源,搭建 产销流水线,差价盈收

业务模式

2016

- B2C—达成共生合作,实现产 销一体化,差价盈收
- C2C—反向吸收市场剩余,整 合海外市场资源,佣金抽成

2017

业务模式

- O B2C—衍生APP商城,攻略论坛,差价盈收
- C2C—反射弧级别平台,佣金 抽成
- O2O—形成全球玩家线上线下 互联互通体系,品牌营销

业务模式

2019

Measures

- 团队建设—技术部、推广部、 市场部
- 结合SEO、SNS、IGA等多种 营销渠道,扩大网站知名度
- 整合国内生产商资源

Measures

- 扩大团队 增加广告投入
- 整合全球生产商、游戏玩家资
- 源

Measures

- 企业文化建设,打造品牌文化
- 举办线下赛事、COSPLAY,形成包括VR头显、体感游戏和游戏手办等的全覆盖体系
- 优化公司内部结构,完善全产业链服务体系

IPO

