

# FACENOW 商业计划书

海外最大的直播内容提供商

融资顾问：以太资本

联系人：孙菡滢

Tel.15652937787

Wechat.15652937787

# 海外最大的直播内容提供商

## 投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

商业模式

竞争格局

运营现状

未来规划

融资计划

Facenow

- ① 行业领先者：公司是目前海外最大的主播公会，在欧洲（俄罗斯）、北非、中东、东南亚（泰国，印尼，越南）等十几个国家布局，拥有千名优质主播
- ② 团队实力强：CEO曾在华为海外工作6年，曾任畅游俄罗斯总经理；团队深耕俄罗斯、中东、东南亚等区域多年，拥有多年海外运营经验，快速开发迭代能力和本土化基因，在各国当地企业界与政府关系层面均有良好人脉
- ③ 市场增速快，竞争空白：海外直播市场每年增速翻倍，国内团队出海空白，海外团队竞争实力差距大，模式、思路、制度及从业人员素质等远远落后于我公司
- ④ 国内外优势互补：团队整合资源能力强，国内外优秀平台资源丰富，国内外优质的主播又能互相带来差异化的内容

# 什么是直播公会？

投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

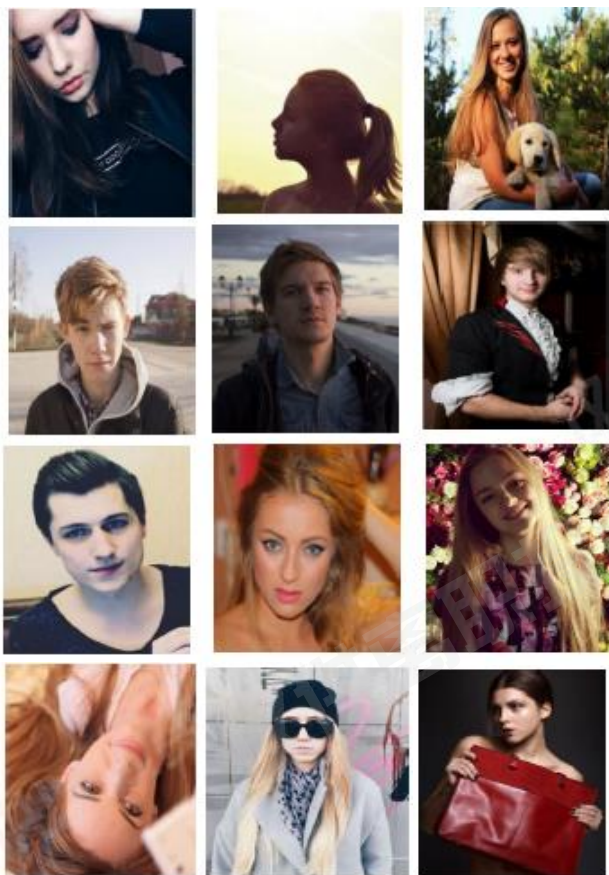
商业模式

竞争格局

运营现状

未来规划

融资计划



## 直播平台依赖公会：

- 公会为平台输送和管理主播。一方面，公会会挑选有潜质的主播打造成头部红人；另一方面，互相制约的公会们通过签约的方式约束主播，帮助平台减少主播的流动性。
- YY 规定“只有实名认证、签约公会的主播才能把虚拟礼物兑现并提取”。YY发展历程中有三大公会起到关键作用，娱加、IR、China。在2013年，娱加旗下主播达2万名，年流水超过3亿。

## 主播需要公会运营：

- 小主播对平台规则、观众喜好没有了解，只靠自己难以爬到金字塔顶端。
- 公会会给主播做人设定位，并进行专业技能的培训，化妆跳舞是最基本的，另外如何吸引土豪，如何相互倒流，也都在培训范畴之内。

# 多年海外运营经验的复合团队

投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

商业模式

竞争格局

运营现状

未来规划

融资计划

## CEO——夏汉青

- 华中科技大学本科+硕士
- 2004年加入腾讯，先后任职于即时通讯产品部、预研部
- 后加入人人网，任人人客户端视频业务负责人
- 08年加入华为，在华为全球Marketing工作6年，先后工作于乌克兰，俄罗斯等国家
- 14年起担任畅游俄罗斯总经理，创立了畅游俄罗斯分公司。对产品、运营有丰富的经验，在互联网、俄罗斯华人等圈内有广泛的人脉

## 东南亚业务负责人——Sonya

- 毕业于广州外语外贸大学
- 曾在东南亚生活三年，从事游戏发行与互联网直播业务，是印尼最早的主播公会建立者
- 目前负责公司东南亚的经纪业务，包括泰国，越南，马来，印尼等国

## CIS地区业务负责人——解恩君

- 毕业于西安外国语大学俄语系
- 曾任职于华为海外多年，在俄罗斯工作多年，了解俄罗斯语言与文化
- 曾在畅游海外负责俄罗斯地区的流量变现业务
- 目前负责公司在CIS地区业务

## 北非业务负责人——Azon

- 毕业于广东外语外贸大学
- 中兴通讯股份有限公司中东运营商客户经理，2012至2015年先后常驻卡塔尔、也门、沙特，负责建立和维护中东当地运营商客户关系，以及组织投标工作以及项目管理事宜，在中东和北非有多年的留学和工作经历，在当地积累了丰富的关系

## 拉美地区业务负责人——Tom

- 毕业于西安交通大学，计算机、管理双学位，MBA
- 在华为公司Marketing任职超过6年，先后负责中东北非等国咨询业务，后任职于某民企拉美业务COO，目前负责拉美业务

## 部分其他团队

San，曾任职于腾讯微博，负责产品与运营，对社交产品与内容的产品设计与运营有非常深入理解，后作为创始人创办二次元娱乐粉丝社区。曾负责Parabo公司的产品规划，拟负责公司直播学历教育

Yellow，毕业于清华大学计算机系，曾为某上市公司高级副总裁，所负责社交产品超过千万日活，在技术、产品领域有14年积累，目前担任Parabo特别顾问，并担任与Parabo合资公司CEO，负责海外网红流量的变现产品、研发

# 从海外做起的主播公会

投资亮点

市场概况

团队介绍

**项目概况**

行业分析

商业模式

竞争格局

运营现状

未来规划

融资计划

## 主要业务

- 公司是目前海外最大的主播公会
- 主播公会负责主播的挖掘、筛选、签约、管理、培训等，它一方面向直播平台输送内容（主播），一方面利用平台捧红优质主播，成为网络红人。其角色类似于明星经纪人的网红经纪人

## 融资历程

- 2015年11月，光照资本及田斌先生以300万美金估值，投资30万美金+150万人民币
- 2016年7月，某天使投资人以3750万人民币估值，投资150万人民币
- 2016年12月，某著名天使投资人以3750万人民币估值，投资5%股权
- 2016年12月，某国有基金，以3750万人民币估值，投资5%股权

# 公司核心股权架构

投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

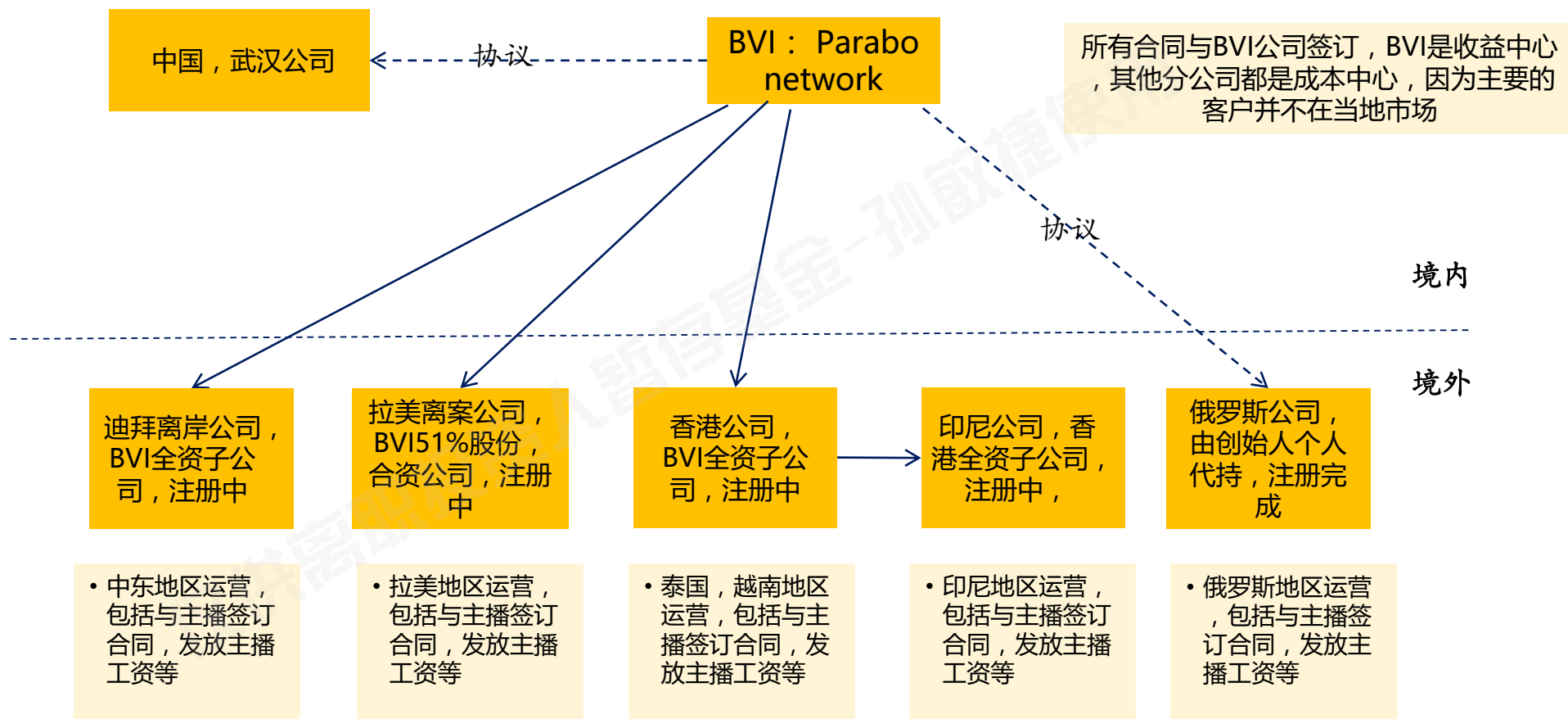
商业模式

竞争格局

运营现状

未来规划

融资计划



## 海外直播市场迅速发展，带动相关文娱经济

投资亮点  
市场概况  
团队介绍  
项目概况  
**行业分析**  
商业模式  
竞争格局  
运营现状  
未来规划  
融资计划

移动直播市场在 2015 年已经到了 18 亿美元的整体规模，这个数字在 2020 年将达到 159 亿美元



- 猎豹旗下专注海外的直播平台live.me宣布进入印度市场
- 2016 年 4 月在美国上线的live.me，仅用 3 个月时间就达到了周活跃增长967%，下载量翻了 60 倍
- 东南亚直播平台Kitty Live今年 1 月 19 日宣布完成 2100 万美元A轮融资的取得的成绩，上线 4 个月后占据泰国 Google Play 商店下载榜首、登陆新马泰等多个国家、半年下载量合计达 1000 万次
- Periscope(twitter旗下)，facebook，twitch（亚马逊旗下）直播等美国公司提供的直播服务



# 核心商业模式

投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

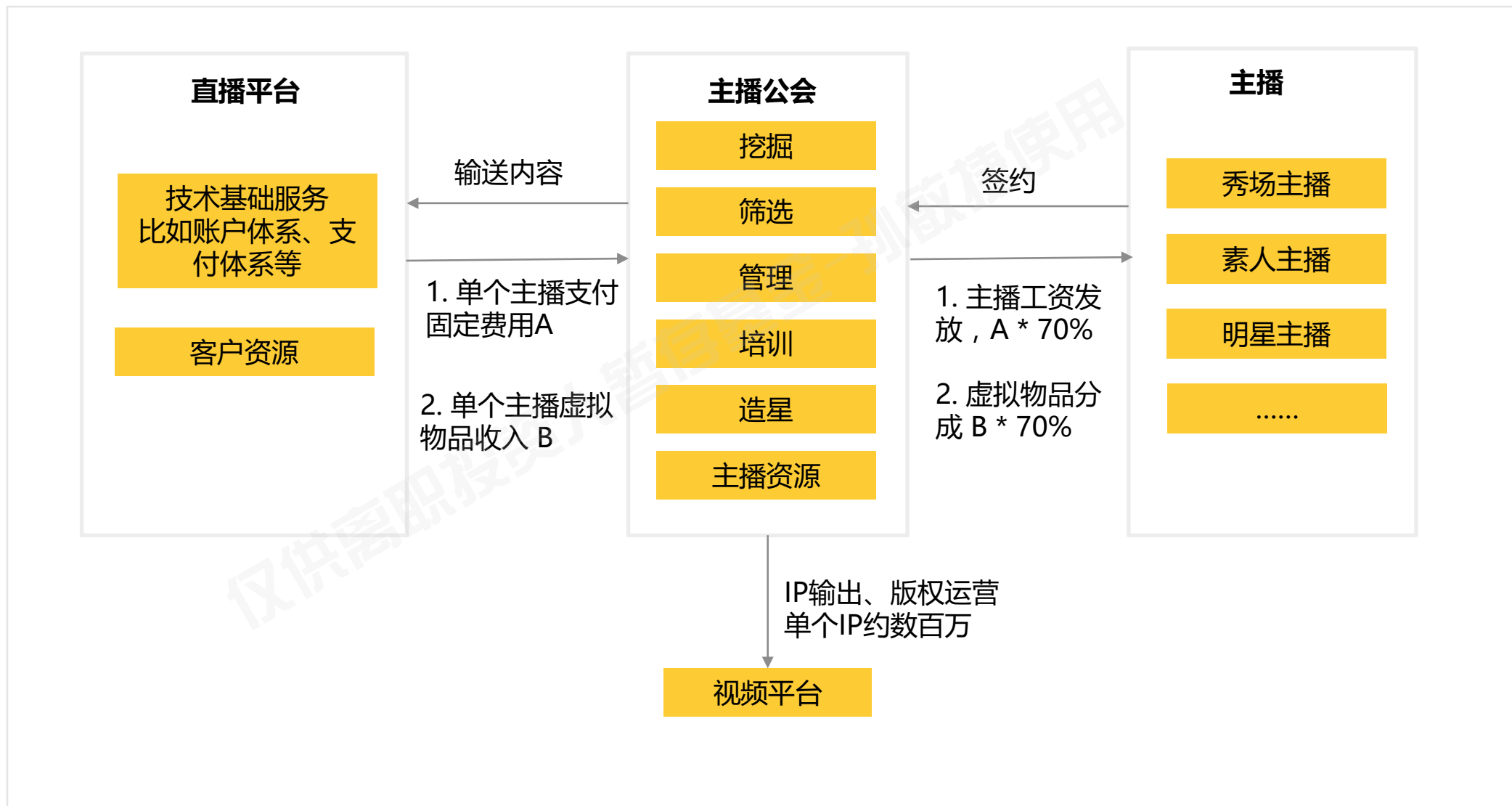
**商业模式**

竞争格局

运营现状

未来规划

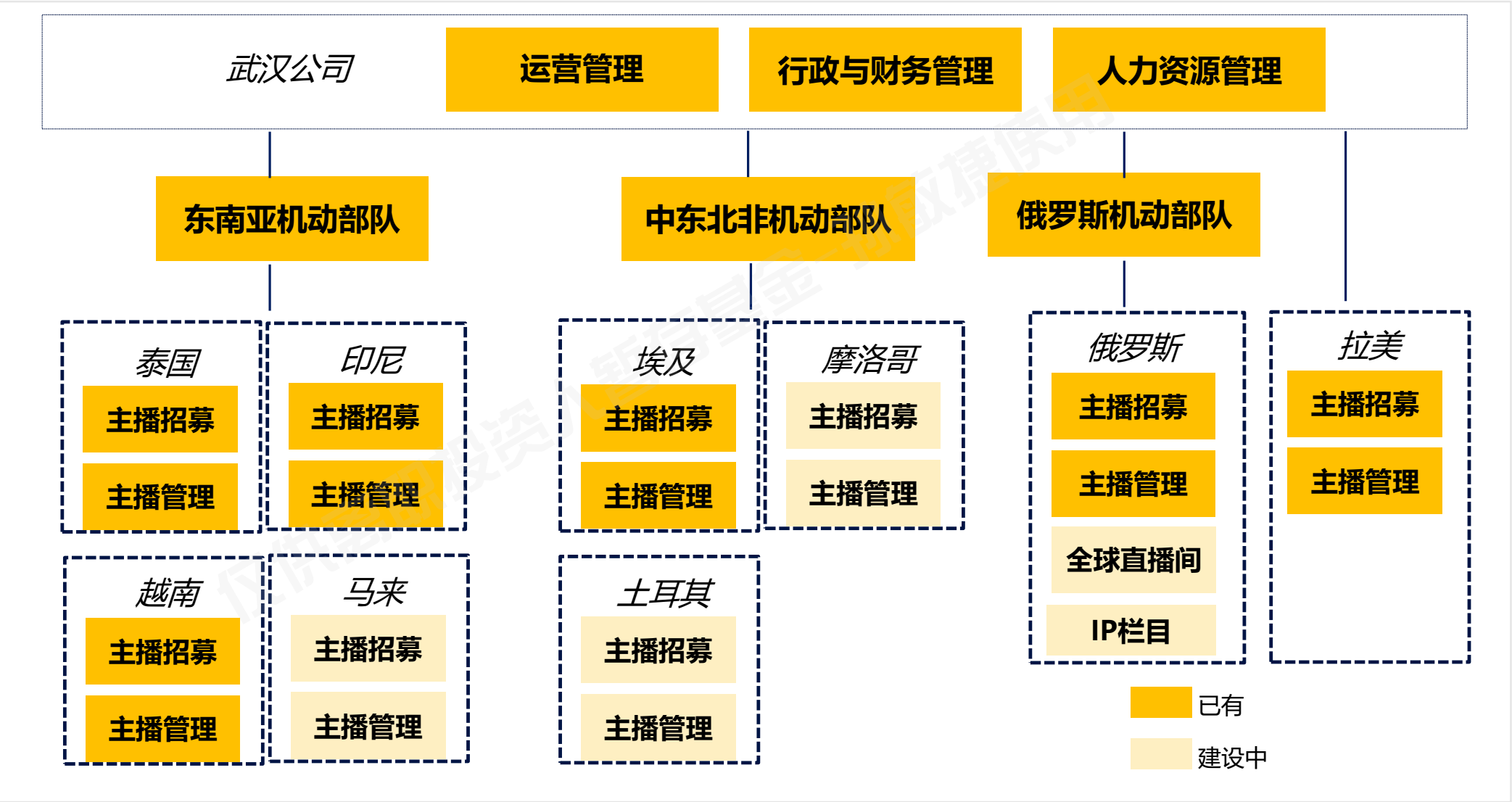
融资计划





# 公司组织治理

投资亮点  
市场概况  
团队介绍  
项目概况  
行业分析  
**商业模式**  
竞争格局  
运营现状  
未来规划  
融资计划



投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

商业模式

**竞争格局**

运营现状

未来规划

融资计划

## 竞争空白

- 国内团队尚未涉足海外直播主播经纪业务
- 海外直播市场正在快速发展期，本土团队在人员、制度、模式上都有差距，尤其在运营数据上差距逐渐加大

## 先发优势

- Facenow业务已覆盖10多个国家，近1000优质主播，每月100-200新增主播，签署1-2年独家，单个主播贡献收入约200-300美元，在主播培训、绑定、平台资源整合方面有绝对的优势



## 目前布局全球十多个国家，签约主播规模绝对领先

投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

商业模式

竞争格局

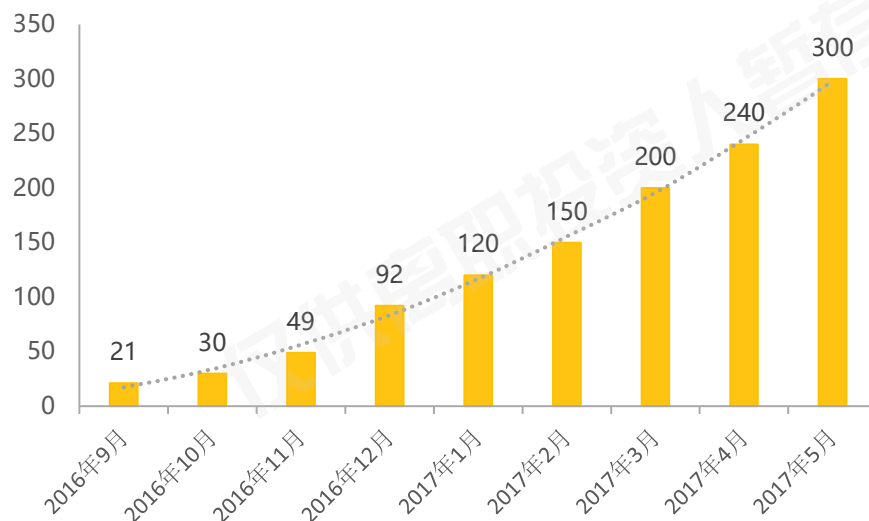
运营现状

未来规划

融资计划

- 业务从俄罗斯拓展至东南亚、中东北非、拉美等地区
- 签约主播近千名，与主要的海外直播平台bigo live（YY旗下），nonolive达成了战略合作关系
- 16年12月实现盈亏平衡

营业收入（万）



# 基础财务情况及预测

- 投资亮点
- 市场概况
- 团队介绍
- 项目概况
- 行业分析
- 商业模式
- 竞争格局
- 运营现状
- 未来规划
- 融资计划

利润表	2016年9月	2016年10月	2016年11月	2016年12月	2017年1月	2017年2月	2017年3月	2017年4月	2017年5月
营业收入（万）	21万	30万	49万	92万	120万	150万	200万	240万	300万
销售费用	7万	20万	24万	50万	80万	90万	100万	110万	125万
管理费用（万）	25万	20万	22万	30万	35万	50万	70万	90万	110万
财务费用									
营业利润（万）	-18万	-10万	-6万	0	5万	10万	30万	40万	65万
利润总额									
净利润（万）	-18万	-10万	-6万	0	5万	10万	30万	40万	65万

投资亮点

市场概况

团队介绍

项目概况

行业分析

商业模式

竞争格局

运营现状

**未来规划**

融资计划

## 周边产品，主播流量变现

- 视频IVR、语音IVR（即付费聊天产品）
- 利用现有主播的粉丝和影响力，将主播其他时间高效变现
- 已经开发产品demo，一个月左右上线

③ 商业化主播流量

## 全球主播经纪业务

① 规模，玩法

## 国内主播经纪业务

- 1月流水120万人民币，基本打平
- 未来半年，每3-4个月收入翻一番
- **7天的垫付周期，需要补充400万流动资金**

② 成本，稳定性，内容深度

- 收购国内一家经纪公司，流水目标H1一百万
- 跨国平台的综合合作效应增强海外业务实力
- **400万现金投入国内直播经纪业务**

## 直播学历教育

- 本学期试点班，40-50人规模，与国内直播平台合办
- 9月招生，100-150，三个学历班
- **200万元资金做储备**

融资需求1000-1600w，出让15%-20%

- 投资亮点
- 市场概况
- 团队介绍
- 项目概况
- 行业分析
- 商业模式
- 竞争格局
- 运营现状
- 未来规划
- 融资计划

本轮融资计划表

融资金额	融资用途	
	金额	具体用途
8000万RMB估值，融资1000万-1600万	400万	全球主播经纪业务流动资金
	400万	国内主播经纪业务
	200万	直播学历教育业务储备



## 本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：孙菡滢 | 电话：15652937787 | 微信：孙菡滢

以太优选，让融资更高效  
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#)   [下载客户端](#)