



一号票仓

一站式演出及体育票务
B2B综合交易所

目录

1 市场状况

2 商业模式

3 盈利途径

4 公司状况

5 发展规划

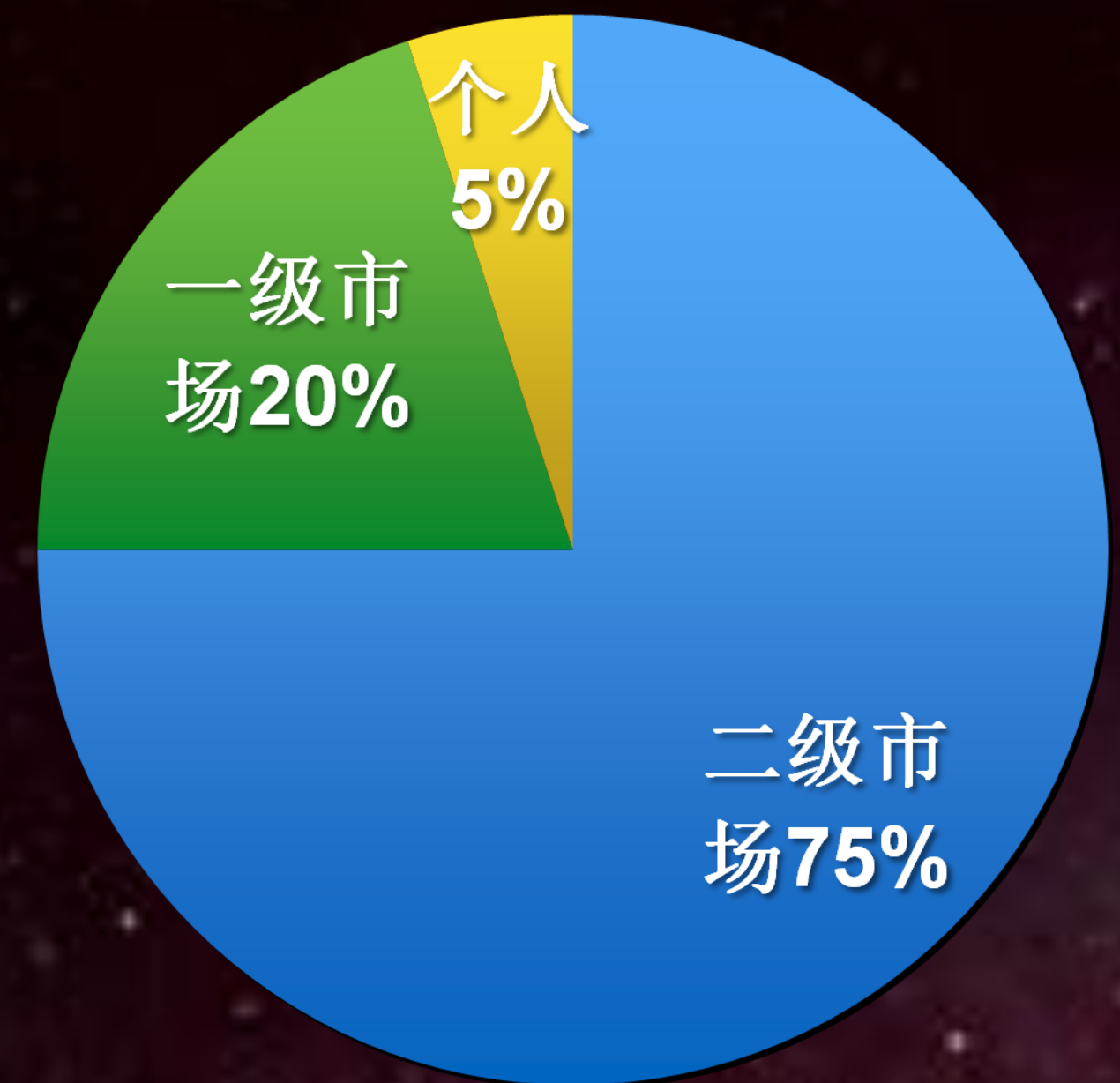
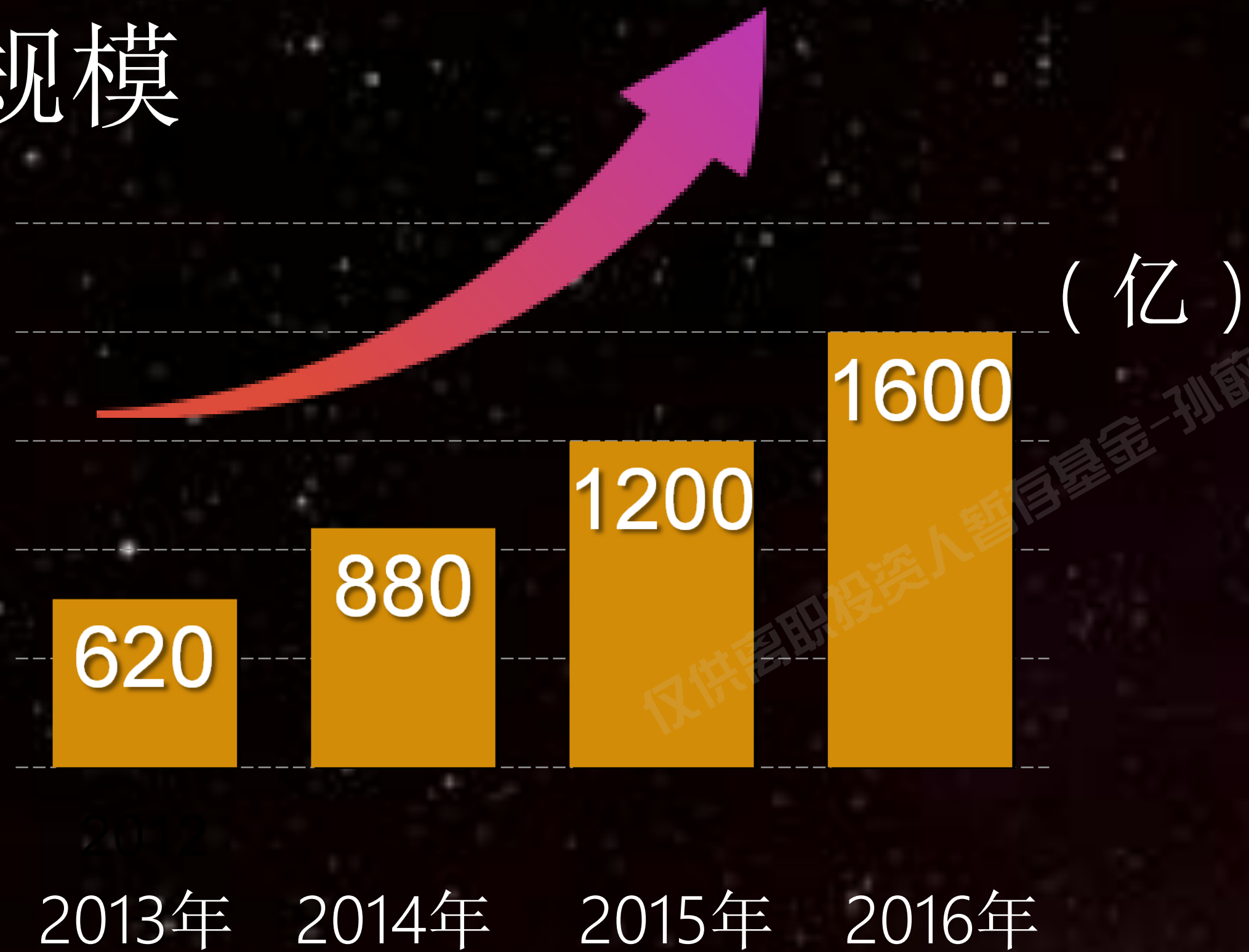
6 团队介绍

7 融资计划

仅供内部投资人暂存基金-孙敬使用

一、市场状况

1、规模



2016年中国演出票务市场规模约1,600亿元，自然增速超过30%，其中二级市场占比超过80%，二级市场活跃交易超过1,000亿。

2、行业痛点

主办方
及
票务公司

- 渠道少，出票缓慢
- 演出投资，风险难把控
- 前期投入大，现金流匮乏
- 询价沟通复杂，效率低
- 拿票渠道少，折扣幅度低

二、商业模式

1、定位

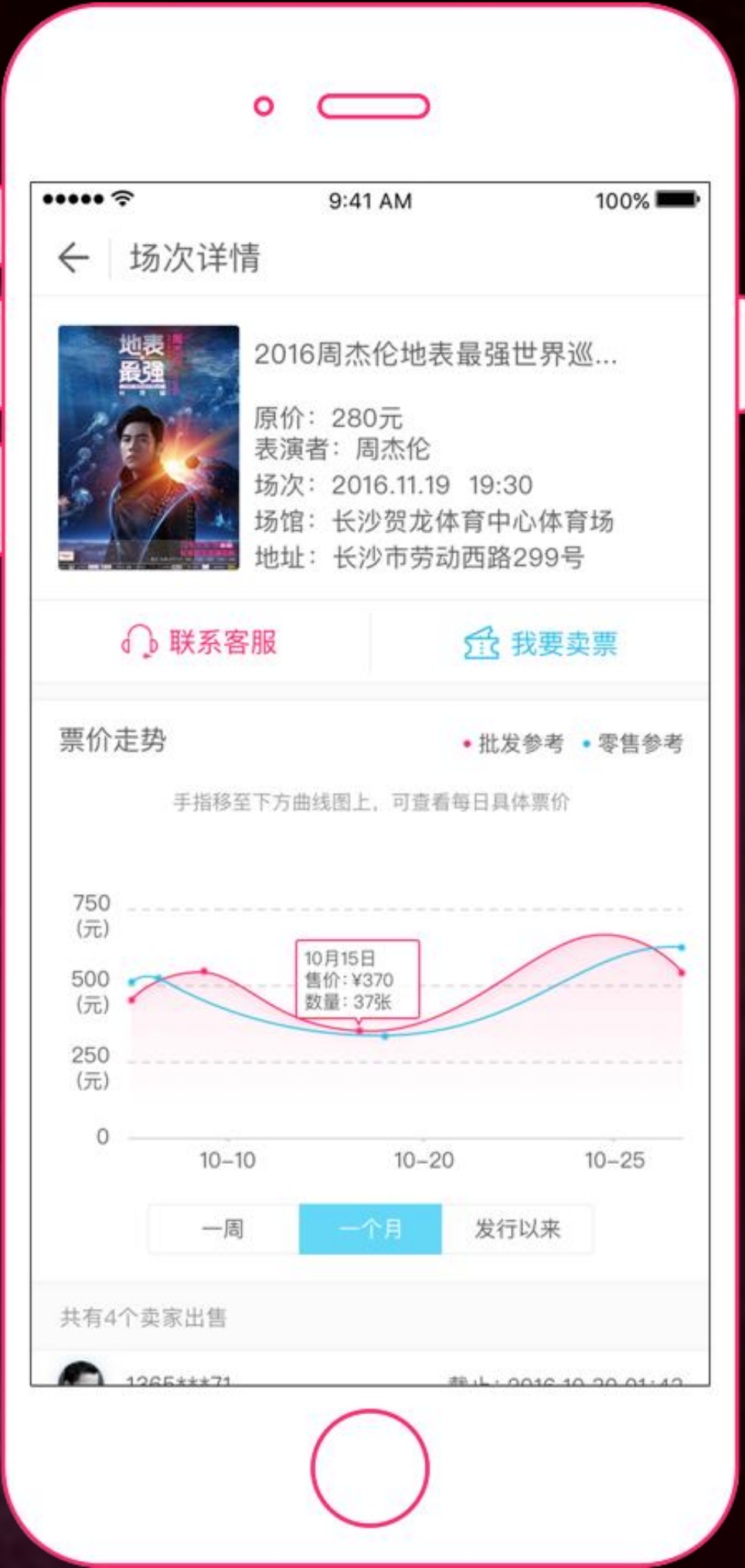
中国**首家**演出票务及体育赛事票务B2B交易服务平台

2、服务对象

演出主办方、票务公司、票务代理商、企业采购人员、票务销售个人

3、产品

演出票务B2B综合交易平台



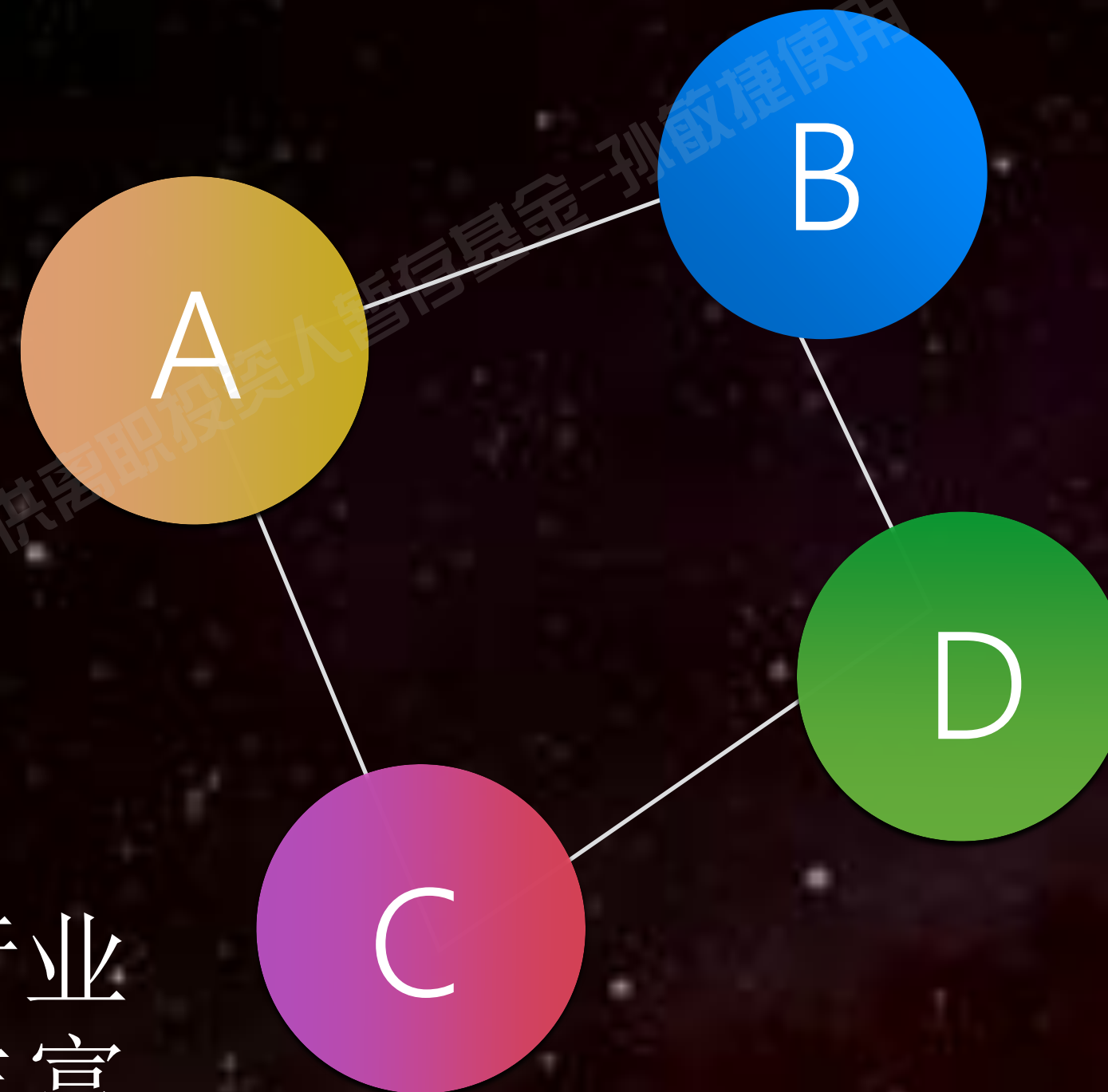
4、服务



5、项目亮点

快速增长的演出文化及体育赛事产业

创始人团队行业经验及资源丰富



项目定位独特

(票务B2B撮合交易，提升票务分销效率和效益)

模式已得到验证，业绩表现良好

6、竞争分析

一号票仓是文化演出票务行业首家B2B交易平台，目前没有对标的竞争对手，未来可能的竞争对手是：

A类
B2C

优势：历史久，形成了一定的品牌和消费群。

劣势：热门门票买不到，冷门门票相对太贵，消费黏性不够。

对手举例：



6、竞争分析

B类
C2C&
准C2C

优势：二手自由交易平台，有一定的客户基础和品牌。

劣势：获客成本极高，用户重复购买率低，盈利模式堪忧。

对手举例：



6、竞争分析

C类
其他

- A 场馆方的自主销售，如：艺票通（上海大舞台）
- B 电影票平台的品类扩充，如：微票儿、蜘蛛网等

三、盈利途径



交易佣金



独家票务销售的进批利润



服务收费(票务托管、数据服务、专业工具等)



未来的收费：产业链增值服务

(金融、衍生品定制、广告及保险服务)

四、公司状况



2015年11月

组建团队，开展
业务，验证模式

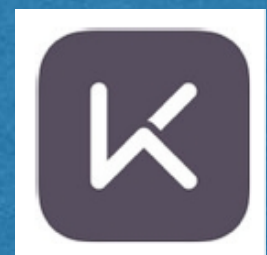


2016年6月

天使轮融资成功
投资方为泽厚资本

泽厚资本投资的知名企业有：

Keep、壁虎车险、网化商城、格知GUECHI、一起玩耍等
众多的消费升级及B2B创业企业



最新运营数据

总 览



日均PV数
5000+



日均UV数
1500+



注册用户数
20000+



活跃用户数
4000+



总交易额
3000万+
(4.5月)

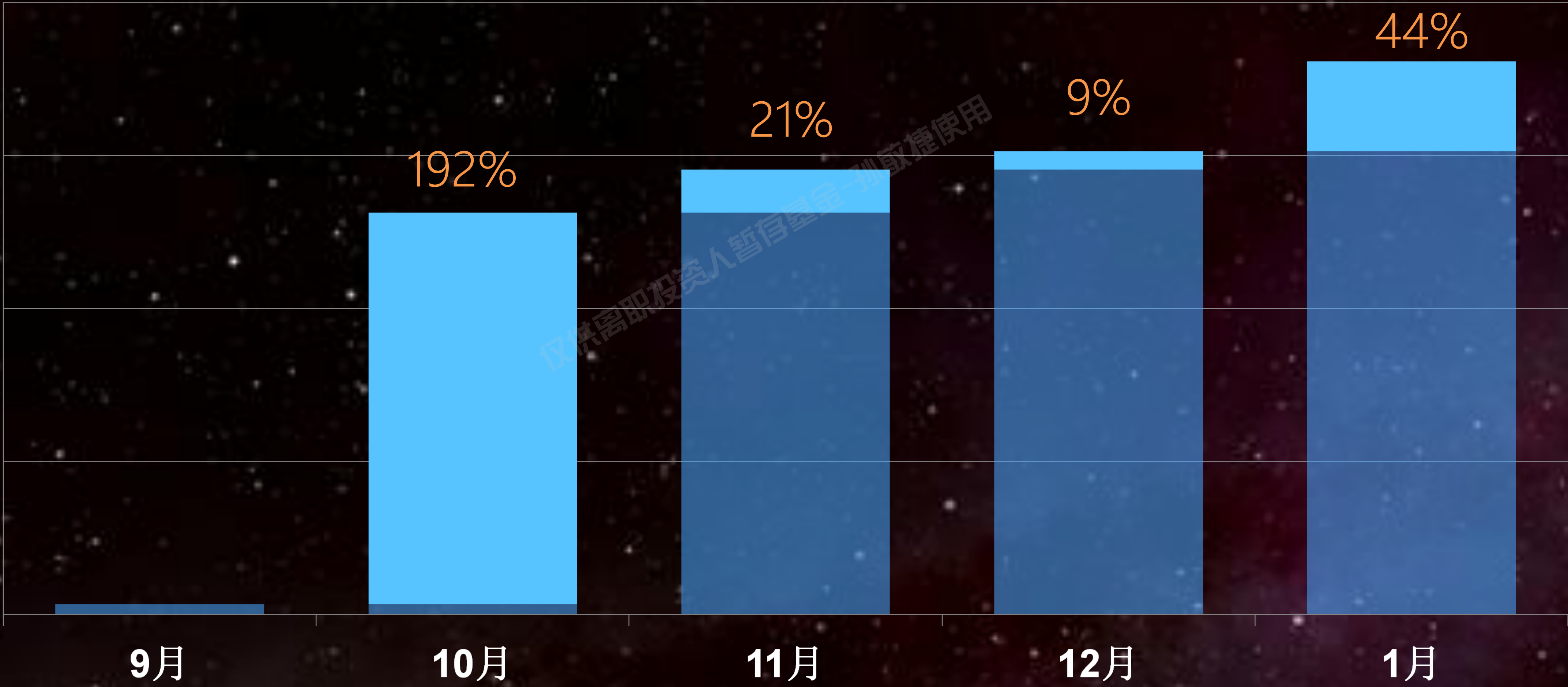


合作的公司数：100+
白玉兰文化、摩登天空、唯喜文化、大麦网、聚橙网、永乐网等



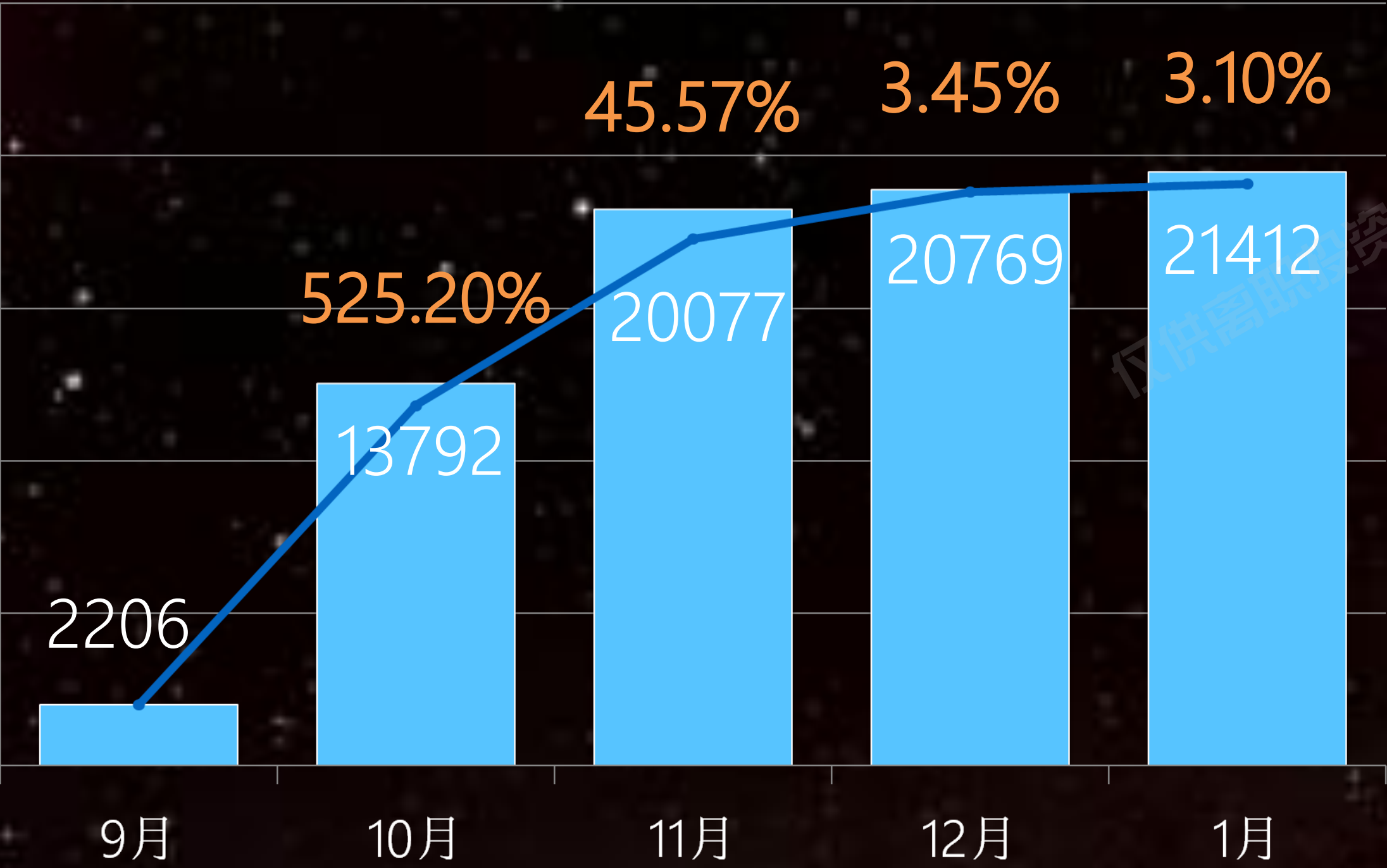
增长分析-交易额

增长率



业务增长速度-用户增长

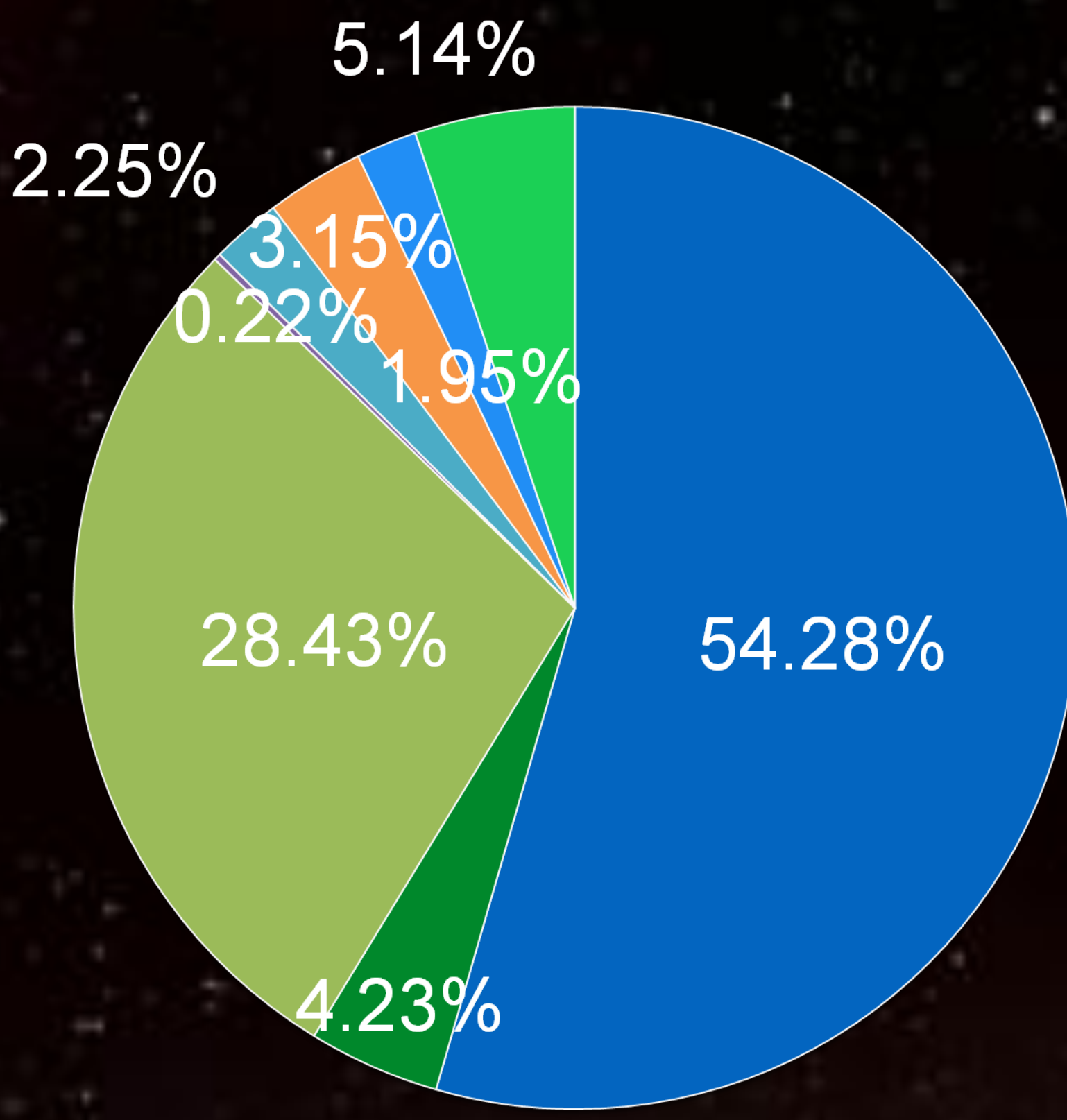
注册用户



认证卖家



交易的品类占



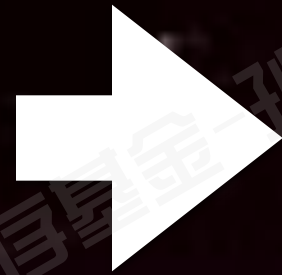
流水额 (万元)

- 演唱会: 1675
- 话剧歌剧: 877
- 音乐会: 131
- 儿童亲子: 69
- 旅游门票: 158
- 曲艺杂技: 60
- 舞蹈芭蕾: 108
- 体育赛事: 7

五、发展规划

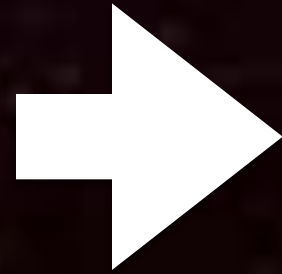
1、产品

票务交易平台



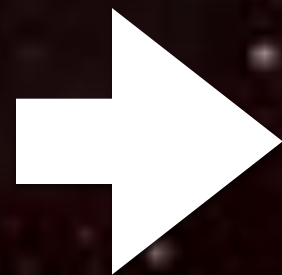
产品升级及完善

简单价格曲线



交易数据系统升级

简单数据信息



大数据分析 & 指导

2、服务

陆续推出：
卖家信贷
买家消费贷款
演出文化基金
演出取消险等产业链服务

3、运营目标

2017年计划：
用户总数达到10万+
活跃用户总数2万+
年交易额5亿+

六、团队介绍



CEO 张福武

转业军官，全军作战数据的缔造者，原阿里巴巴集团资深运营经理，梵家创始人，整合营销专家，连续创业者



COO 杜小永

前西十区运营VP，十年互联网运营经验，曾负责红孩儿、口水娃、东方网及优果网等电商项目操盘



CMO 苑冰 (拟加入)

在阿里巴巴任职三年期间，负责淘宝拍卖会及支付宝票务工作。首开电影票的支付宝预售模式和声波一体机取票方式，支付宝业务量由1亿增长到近30亿。



CTO 肖波

魔方公寓移动事业部高级总监，资深产品需求、架构、研发、多产品线管理经验。曾担任华住集团、维也纳集团高级架构总监等职位

七、融资及用途

1、融资目标

阶段：Pre-A/A轮
融资额：1000万+
出让股份：15%

2、融资用途

- 1.营销推广，快速占领市场，建立行业壁垒
- 2.品牌宣传，增强行业合作伙伴的关系
- 3.硬件配套设施，提供仓配服务
(高可靠性的仓库及设施)
- 4.团队建设和提升



一号票仓

谢谢



本轮融资由飞秒资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：李超 Rityou | 电话：13581790281 | 微信：rityou

海量优质投资人资源、专业服务团队、快速匹配洽谈
分站简化流程，为80%以上的初创企业提供一针见血的融资帮助

飞秒资本(Femtosecond Capital)是以太资本的兄弟品牌，满足中小初创企业需求，打造快速融资平台