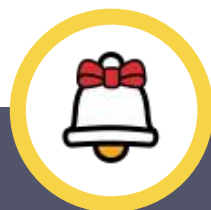




鲜老虎

# 鲜老虎商业计划书

—— 线下流量革命的 **2.0** 时代 ——



上海微肯网络科技有限公司



# 投资亮点

## ■ 行业领跑者的合并

鲜老虎和微肯完成合并后，成为*iBeacon*领域和**线下流量**事实领导者和第一名

## ■ 产品优势

全行业唯一上下游全链条，产品和方案运营商

## ■ 线下流量红利

线上流量已无红利，成本高昂，效果不明显。线下流量蓝海市场，连接场景，效果显著，具有良好的互动体验

## ■ 巨大的市场仍处于早期发展阶段，增长空间巨大

线下流量商业模式初步验证，未来三年市场将倍速增长

## ■ 微信生态优势

微信“摇一摇·周边”最大开发平台，国内最大微信卡券制作、发行SaaS平台

## ■ 团队优势

合并后的鲜老虎和微肯将集合*iBeacon*方面最资深的创业者，有优秀成熟的产品、技术、运营团队和能力



# 鲜老虎+微肯=线下流量 2.0 时代领跑者

致力于成为线下流量2.0时代最大的流量资产运营商和线下内容提供商



鲜老虎

鲜老虎立志于成为中国最大的线下流量服务商和线下内容运营服务提供商。目前已经成为微信生态最大的微信摇一摇周边的应用开发商，是国内iBeacon领域的领导品牌。



微肯

微肯是一家专注于数字营销传播和线上线下连接的互联网公司，核心产品是精准场景营销平台和室内位置服务。基于智能传感网络，微肯平台精确感知消费者的实时位置和消费场景，帮助广大商户提高连接消费者、更好服务消费者的能力。

2016年6月，鲜老虎与微肯宣布达成战略合并。新公司将成为国内iBeacon领域唯一上下游全链条产品服务平台和最大线下流量资产管理平台，双方将全面围绕线下Mall、餐饮、交通、医疗、校园、银行等线下物理空间和城市生活服务媒体打造“大购物中心”互动场景矩阵平台。



# 线下流量 2.0 革命



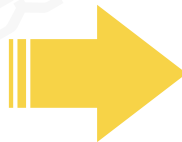
A股借壳上市，  
市值1500亿人民币

基于线下物理位置形成的  
流量拦截

- 1. 无内容
- 2. 无互动
- 3. 无数据
- 4. 无用户

线下流量 1.0 时代代表

VS



市场处于早期发展阶段，数千亿市场空间

基于iBeacon等线下传感器形成地理电子围栏  
基于线下地理空间形成物理位置的空间占领  
基于城市生活服务媒体打造线上线下互动闭环

- 1. 运营型线下内容
- 2. 互动式场景体验
- 3. 数据化效果检测
- 4. 线下用户精准获取

线下流量 2.0 革命领导者



# 鲜老虎是国内最大线下流量资产服务平台

## 用户规模

**1000万** 连接用户  
**200万** 月活跃用户  
**10%** 长期活跃用户



## 城市规模

**150** 城市  
**200** 运营服务商

## 网络场景规模

	网络布点	购物中心	餐饮门店	医院	高校	公共交通
NOW	<b>20万</b>	<b>800</b>	<b>20000</b>	<b>30</b>	<b>200</b>	<b>20000</b>
2016年年末	<b>50万</b>	<b>1500</b>	<b>30000</b>	<b>150</b>	<b>500</b>	<b>40000</b>
2017年年末	<b>100万</b>	<b>3000</b>	<b>100000</b>	<b>300</b>	<b>1000</b>	<b>100000</b>



# 服务于最大的线下流量市场 — 中国

## ■ 内容规模

**20000** 线下场景营销活动

**5000万** 卡券发行

**1000万** 现金红包发行

## ■ 流量规模

累积超过 **1000万人** 使用服务

**1000万** 微信用户

18-29岁用户占比 **59%**

女性用户占比 **57%**

IOS用户占比 **45%**

## ■ 收入规模

2015年实现 **1000万** 收入

率先探索线下流量广告模式

基于物联网对线下用户的连接  
仍处于**早期渗透阶段**





# 线下流量模型





# 核心产品

唯一上下游全链条 产品和方案运营商

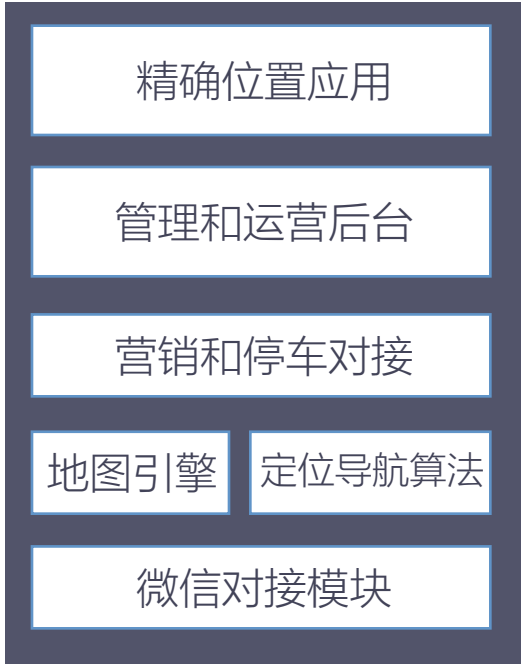
## ■ 硬件设计与研发



## ■ 线下流量平台



## ■ 室内定位与导航



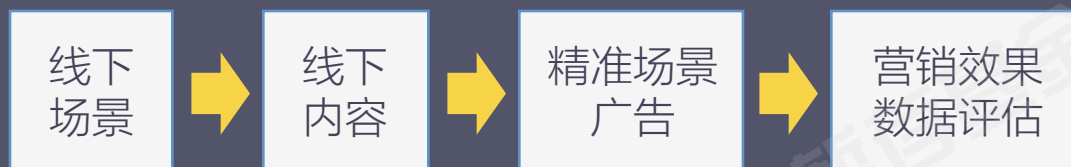




# 商业模式 — 让用户每一次连接都有价值

## ■ 线下场景营销精准广告

鲜老虎通过线下内容收集和整理线下流量，做线下商户的流量资产管理、运营和数据运用



卡券发行：**2元** / 张

红包发行：**20%**佣金



## ■ 智慧场景软硬件解决方案

为大型商户基于iBeacon提供智慧场景软硬件解决方案



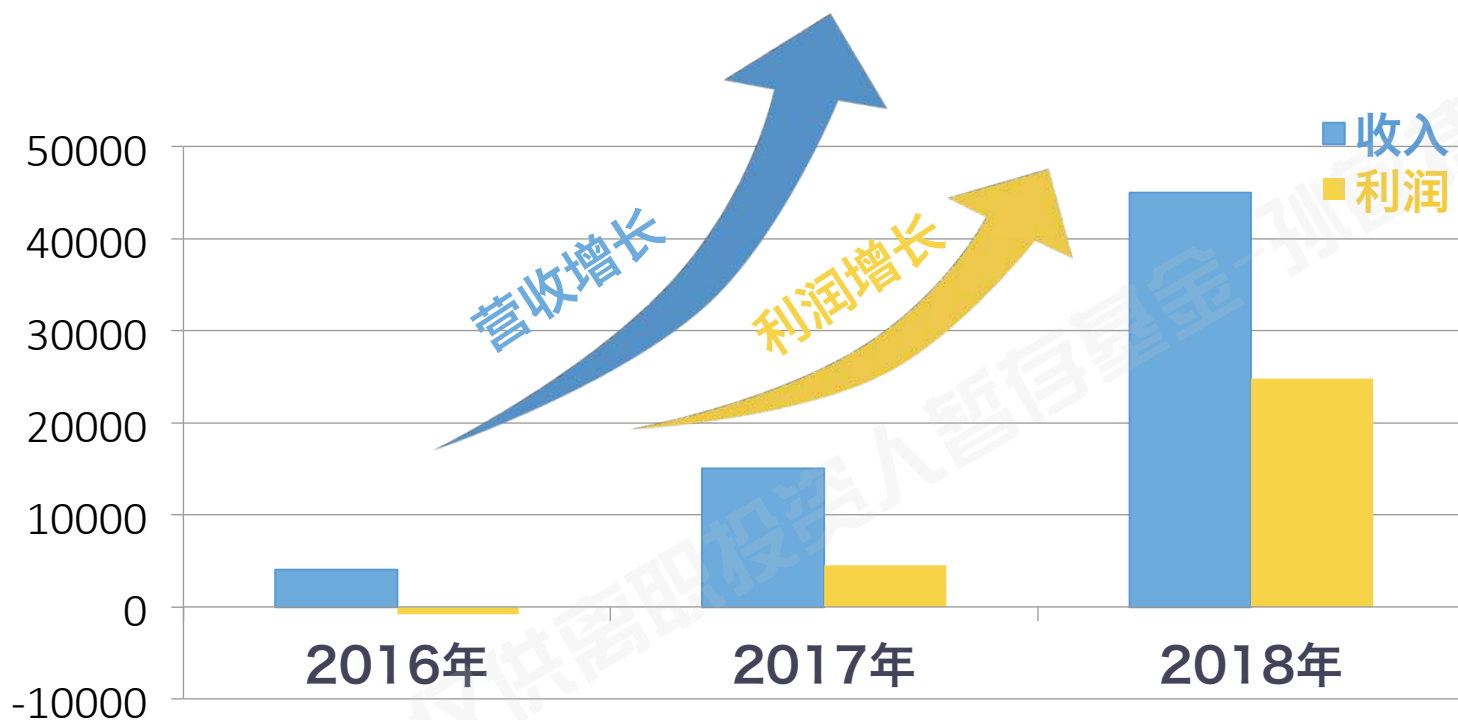
## ■ 智慧场景营销平台

基于iBeacon为线下场景提供场景营销平台及服务





# 财务预测



• 收入 **4000万**

• 利润 **负800万**

• 收入 **1.5亿元**

• 利润 **4500万**

• 收入 **4.5亿元**

• 利润 **2.48亿元**

- 随着线下流量网络日益完善，网络边际成本越来越低。
- 随着用户系统的建设，基于数据系统的推荐，单位用户价值越来越高。
- 线下场景营销商业模式已经被验证，减去成本后，净利率达到20%或以上。随着网络规模扩大、用户价值提升、运营的边际成本持续降低，利润率将随之提高。



鲜老虎

# 业务发展和资金及融资规划

- 2016年年中即展开A轮融资**8000万**
- 2016年年末拟展开B轮融资**1.5亿元**

	2016 年	2017 年	2018 年
	<ul style="list-style-type: none"><li>• 扩大线下场景占有量</li><li>• 扩大线下内容规模和品类</li><li>• 建立和完善用户体系与规模</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 扩大线下流量规模</li><li>• 场景营销规模变现</li><li>• 线下用户数据系统建立</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 线下场景精准化分析</li><li>• 市场占有率30%以上</li><li>• 线下场景广告成为收入核心</li></ul>
网络建设	<b>4000万</b>	<b>6000万</b>	<b>6000万</b>
研发及管理费用	<b>2000万</b>	<b>2500万</b>	<b>5000万</b>
销售与运营费用	<b>1500万</b>	<b>5000万</b>	<b>10000万</b>
品牌建设	<b>500万</b>	<b>1000万</b>	<b>2000万</b>
现金流流出	<b>8000万</b>	<b>1.45亿</b>	<b>2.3 亿</b>



# 核心团队



方刚

集团董事兼CSO  
鲜老虎科技创始人

负责公司战略和发展方向  
前搜狐高级副总裁  
19年互联网从业经验



路敦亚

CEO  
微肯网络创始人

多次成功创业者。2010年合肥时讯被腾讯收购，进入腾讯无线事业部，M3.3。上海掌富2年移动支付领域创业经验。2014年创始成立微肯网络



杨成伟

COO  
鲜老虎科技联合创始人

前搜狐自媒体总监  
成熟的互联网品牌和运营经验



庄正军

CTO  
微肯网络联合创始人

电子科技大学硕士，在手机及移动金融行业有超过10年的从业经验，曾担任上海承开创新事业部CEO、雅峰电子创始人等职位，拥有丰富的软硬结合经验

团队总人数150人，产品及研发人员超过三分之一

拥有多项自主专利和软件著作权

团队拥有成熟的互联网运营能力和经验

**THANKS**



## 本轮融资由以太资本和合作顾问共同完成

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：王蕾 | 电话：18608599362 | 微信：wanglei

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](#)