

# 星火 2 号契约型私募股权基金

## 2016 年第 4 季度报告

**基金管理人：**星哲投资管理（上海）有限公司

**基金托管人：**平安银行股份有限公司北京分行

**送出日期：**2017 年 01 月 15 日



## 目录

一、基金基本情况 .....	3
二、基金管理人和基金托管人 .....	4
三、基金投资运作情况 .....	6
四、基金费用明细 .....	9
五、管理人报告 .....	10
(一) 重要提示 .....	10
(二) 基金基本信息 .....	10
(三) 管理人基本信息 .....	10
(四) 托管人基本信息 .....	10
(五) 报告期内投资管理情况 .....	11
(六) 其他重要事项 .....	32
(七) 声明 .....	32
(八) 查阅方式 .....	32

## 星火 2 号契约型私募股权基金信息披露第四季度报告

(2016 年 10 月 01 日-2016 年 12 月 31 日)

金额单位：万元

### 一、基金基本情况

项目	信息
基金名称	星火 2 号股权投资基金
基金编码	SK0134
基金类型	契约型
基金注册地	上海
基金成立日期	2016 年 7 月 11 日
基金到期日期	2021 年 7 月 11 日
认缴金额（如有）	5,900
已实缴金额	5,900
估值方法	成本估值法
期末总资产	5,884.24
期末净资产	5,848.25

关键人士/投资经理/投资团队（如有）	季娟、黄国栋
总投资者数量	48 个（47 个为自然人）

## 二、基金管理人和基金托管人

项目		基金管理人	基金托管人
名称		星哲投资管理（上海）有限公司	平安银行股份有限公司 北京分行
信息披露 负责人	姓名	黄国栋	黄建章
	联系电话	13439918316	18601399880
	电子邮箱	<a href="mailto:guodonghuang@vcspark.com">guodonghuang@vcspark.com</a>	<a href="mailto:huangjianzhang120@pingan.com.cn">huangjianzhang120@pingan.com.cn</a>
传真		01059608144	01050949301
注册地址		浦东新区南汇新城镇环湖西二路 888 号 2 幢 2 区 22059 室	北京西城区复兴门内大 街 158 号远洋大厦 F5
办公地址		北京市海淀区丹棱街甲 1 号互联网 金融中心 10 层	北京西城区复兴门内大 街 158 号远洋大厦 F5
邮政编码		100080	100031

法定代表人	季娟	李岩
-------	----	----

### 三、基金投资运作情况（同一项目多轮投资请分次列出）

#### 3.1 所投项目情况

序号	投资项目名称	投资行业	持股比例	投资认缴资本总额（万元）	已投资总额（万元）	是否退出	收益亏损情况	备注
1	班集	教育	12%	200	200	否	项目增值 200%	融资完成；账面收益 200%
2	有粮网	互联网农业	11.48%	455	455	否	项目增值 51.43%	本季度收到海南省工信厅给予 100 万奖励；
3	京拍档	互联网+消费	14%	1,400	1,400	否	待下轮融资确认	正在做下一轮融资，预计 2017 年 1 季度完成
4	图畅	移动互联	16%	1,200	1,040	否	待下轮融资	正在做下一轮融资，预计

		网					确认	2017 年 2 季度完成
5	247 科技	互联网服务	4%	400	400	否	待下轮融资确认	正在做下一轮融资，预计 2017 年 2 季度完成
6	站亭宝盒	物联网	15%	300	210	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度做下一轮融资
7	加气助手	移动互联网	20%	300	300	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资
8	典爆神灯	移动互联网	7%	70	70	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资
9	觅美	SAAS 服务	15%	150	90	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资
10	拇机	科技	15%	150	90	否	待下轮融资	预计 2017 年 2 季度开始下一

							确认	轮融资
<b>11</b>	声音实验室	移动互联网	17.65%	170	170	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资
<b>12</b>	威腾网	互联网	15%	150	90	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资
<b>13</b>	山锋光影	内容 IP	2%	20.4	20.4	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资



如上表：此次是本基金 2016 年第 4 季度信息披露，自基金成立，共投资 13 个项目，总投资额度 4,965.4 万元, 已经向投资项目支付 4,535.4 万元，本季度无新增项目；其中班集以 5,000 万估值完成下轮融资，浮盈 200%，京拍档正在与下轮投资方洽谈中，其他项目将陆续在 2017 年第二季度开展下轮融资活动。

#### 四、基金费用明细

项目	当期金额 (元)	自设立以来累 计金额 (元)
管理费	296,612.02	486,830.60
托管费	29,636.34	48,707.60
业绩报酬	-	-
外包服务费	8,890.9	14,612.29
其他（如配售费用、咨询费、自愿放弃 的费用金额、未完成交易费等，如有可手动 添加）	-	-
费用合计	335,139.26	550,150.49

## 五、管理人报告

### (一) 重要提示

本报告由基金管理人——星哲投资管理（上海）有限公司编制并复核。

管理人承诺，以诚实守信勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。

本报告相关财务资料未经审计。

### (二) 基金基本信息

星火2号股权投资基金（以下简称“本基金”），截止至2016年12月31日，簿记基金投资者自然人47人，其中管理人星哲投资管理（上海）有限公司投资500万元。

本基金总规模人民币59,000,000元。本基金期限3+1+1年，其中投资期18个月，退出期18个月，预计第三年退出大部分项目，如在第三年遇到项目重大利好，可延续两次，每次一年。

本基金已取得中国证券投资基金业协会颁布的私募投资基金备案证明【备案编码：SK0134】，投资者可登陆中国证券投资基金业协会进行查询。

### (三) 管理人基本信息

本基金的基金管理人为：星哲投资管理（上海）有限公司（以下简称“管理人”）。基金管理人具有私募投资基金管理资格【登记编号：P1031288】。

公司管理团队由具有丰富金融、私募股权投资和法律经验的人才组成，公司建立了规范的投资管理流程体系和风险防控机制，能够实现业务全程有效监控和风险防范，保障公司合法合规经营，实现基金财产的安全运用和稳定增值。

### (四) 托管人基本信息

本基金的托管人为：平安银行股份有限公司北京分行（以下简称“平安银

行”)。

## (五) 报告期内投资管理情况

### (1) 班集

#### ➤ 项目简介

定位于 k12 教育培训生态圈；以家庭教育切入公立学校（当下普遍刚需），获取用户资源，组建班集社区；以小组视频互动学习培养用户习惯，搭建社群化学习场景，获取用户流量；为第三方中小教育机构提供服务平台，打破线下线上课程模型与技术瓶颈，打通校内外的推广运营壁垒，对接供需两端，构建 k12 教育培训生态圈。

公司网址：[www.jibanji.com](http://www.jibanji.com)

公司的 APP 产品——班集



➤ 核心团队

**于辉 CEO：**清华创业训练营第 1 期学员。4 年 VR 和 4 年移动互联网在线教育创业经历；6 个月完成 64 个城市、3600 所公立校、300 万用户；主要工作内容：产品战略规划，组建核心团队，强势管理执行。拥有全国 60 多个城市公立教育系统资源， 2013-2015 担任手心网 CEO。

**张永亭 COO：**七年阿里巴巴、腾讯公司团队管理经验，是阿里巴巴渠道首批开创者。五年移动运营、营销经验，是新教育项目落地具体负责人。曾任新华房产频道华东区总经理、手心网华东区总经理。

**张玺辉 CTO：**清华大学计算机管理硕士，北京大学计算机管理学士。专注于在线交互技术开发与行业应用，2013 年获中国电子学会科学技术进步奖。清华大学网络工程研究中心工作 5 年，负责中国教育网和清华校园网的系统研发，欧盟亚太网络项目 TEIN2。

➤ 收费模式：家庭教育获客，直播互动搭建场景，私播课营销转化收益。

➤ 重大进展

2016 年 12 月 22 日“班集”完成融资，投后估值 5,000 万，项目增值 200%。

## （2）有粮网

➤ 项目简介

有粮网通过线上平台以及有粮网 APP 为粮食交易商提供买卖信息、物流、供应链金融等服务。公司已在北京市、安徽省、海南省、辽宁省的锦州等地设立分公司或业务办事处，并同期与行业巨头中粮集团、中储粮集团、北大荒集团、平安银行、工商银行、民生银行等真诚携手，达成长期业务合作。

公司网址：<http://www.uliangwang.com/>

公司的 APP 产品：有粮网



➤ 核心团队

**安宾 CEO：**粮食从业经验十余年，与北大荒集团，中粮集团等粮食企业常年保持深度的战略合作伙伴关系，2012 年进驻海南市场，2013 年覆盖海南省 30% 市场，年销售量 30 余万吨，年交易额 6 亿元人民币；2015 年创建有粮网。

**李桂秋 产品总监：**北京时力永联科技（中国电子商务解决方案领导者，纳斯达克上市企业）工作 8 年，从需求设计开发到交付，完成多个大型电商平台的建设，典型项目：大连北良港现货交易物流平台、新发地农产品电商平台、四川酒交所电子交易平台、中铁集团采购交易平台、深圳农产品电子商务与供应链管理平台、北大荒集团网络购物电商平台等。

➤ 收费模式

会员费+供应链金融的服务费+产品延伸的其他后续服务费用;

➤ 重大进展

- 1) 海南省工信厅给予 100 万元奖励;
- 2) 与亿海蓝(北京)数据技术股份公司 (834346) 战略合作物流板块, 包含物流金融保理。本季度新入住企业 611 家。

### (3) 京拍档

➤ 项目简介

公司定位于电子商务的互联网综合服务商, 为传统企业提供全面和专业的电商软件、数据和运营解决方案, 是京东最大的代运营服务商。

公司网址: <http://www.jingpaidang.com/>

➤ 核心团队

**王文峰 CEO:** 曾任京东搜索技术负责人, 十多年互联网及电商运营经验。

**元张毅 CTO:** 北京邮电大学硕士, 曾任亿赞普大数据技术总监、百度算法工程师。5 年大数据产品研发、架构和管理经验, 熟悉进出口贸易、支付及 B2B 电商领域。

**陈京辉 COO:** 企业互联网转型资深顾问, 曾服务于奥康、探路者、好孩子等上市公司的电商业务部门。

➤ 公司亮点

- 1) 软件数据平台: 累积用户近 2 亿, CRM (客户关系管理系统) 平台商户 3 万+, 培训学员 2 万人次+, 全国 30 省市设有代理;
- 2) 基于大数据的精准广告营销, 可精准匹配消费人群, 广告投入产出比达到 1:10, 如: 欧莱雅、三星、三个爸爸、TCL、GBL、小米、去哪儿、SK、

居然之家、海尔等品牌。

3) 代理运营国内外知名品牌：王老吉、杰士邦、拜耳医药、迪士尼、海尔、鲁花等。

➤ 重大进展

- 1) 取得国家高新技术企业资质；
- 2) 目前公司主营业务稳定增长，截止 12 月 31 日，店铺用户已经达到 457 家，月活跃度可以达到 75%-85%；
- 3) 公司生鲜业务已经开始具有一定的业内影响力，百度外卖、饿了么和淘宝到家等正在积极对接，目前在百度外卖平台已经开通公司的生鲜业务。

#### (4) 图畅科技

➤ 项目简介

为设计师、绘图员提供 5+在线设计产品，大幅缩短了图像计算过程，从原来的几个小时到现在的几分钟，大幅提高了设计师、绘图员的工作效率，将对整个产业产生重大影响。

公司网址：<http://3dshome.net/>

➤ 核心团队

**张辉 CEO/CTO**：创始人, 图形计算专家，超过 8 年图形计算和云计算的研究经验。原为新加坡科文学院 3D 技术与多媒体高级研究员，毕业于东南大学建筑系。

**陈建博 CO-CTO**：技术负责人, 图形算法与数据建模专家，云计算领域资深工程师。原新西兰 Green Button 公司云计算开发主管, 负责技术开发和项目管理，毕业于美国南加州大学。

➤ 项目亮点

- 1) 技术壁垒：自主研发的云计算和光影计算技术；
- 2) 基于 5+在线系统和自主研发的小型图形计算机的配合使用，业内唯一。

➤ 收费模式

销售硬件 Dbox + 产品使用授权费用 + 出售计算能力。

➤ 重大进展

- 1) 与日本 AMOCC 公司接触过程中，联系上了日本最大的家居建材集成商——日本骊住集团，在进行多次技术交流后，达成了图畅承包骊住集团中国区 3D 家居电商项目的初步意向。在此之前，骊住已与多家知名软件公司进行项目开发探讨尝试，最终选定图畅方案，这是目前最大、最有影响力的客户；
- 2) 图畅近 3 年积累，通过与华硕、英特尔、英伟达、美国超微等多家硬件厂商合作研发，近期推出设计渲染全新软硬件结合设备——DBOX。经过多次使用验证、小范围内客户尝试，目前已确认了以 DBOX 配合图畅系统的新销售模式。DBOX 已在设计公司、效果图公司、家具企业中开始应用。同时，在建筑师协会的推广活动中，取得了设计师的广泛好评。

## (5) 247 科技

➤ 项目简介

247 科技立足中国与美国，分别在中国北京、上海、武汉、美国西雅图设有公司与办事处，公司致力于 Windows 10 生态下的新一代跨屏数字广告平台的研发和商用，主要业务包括数字广告、游戏发行、混合现实解决方案等。

公司网址：<http://www.24-7.win/>



➤ 核心团队

**Ben ZHENG Founder & CEO:** 多年互联网及移动互联网经验，曾就职于亚商在线、TOM.com、奥美广告、群邑及 Madhouse。美国 NJIT 工程管理硕士学位。

**Hao DING CTO:** 曾任易查技术与产品副总裁。常驻挪威，博士学位。

➤ 项目亮点

- 1) 247 平台日均请求数 7 亿次；
- 2) 在 windows10 生态布局较早，有望成为 windows10 生态的平台型公司。

➤ 重大进展

- 1) 已与大众中国、可口可乐中国、福特、Nitori 中国、WPP 中国、微软中国达成合作意向，分别在品牌广告、全息混合现实解决方案开展密切合作。新增的合作将会巩固 247 在中国的数字营销业务、解决方案业务，同时也在铺垫云计算业务；
- 2) 247 游戏业务仍处在未爆发阶段，越来越多的安卓/iOS 开发者、发行商正在寻求与 247 游戏业务的合作，如意大利 Brother 游戏集团、美国 Gameloft、日本 Gree 等。

## (6) 站亭宝盒

➤ 项目简介

通过物联网技术（如通过摄像头、光敏传感器、WIFI 感知器等传感器），为公交集团公司及其代理商，如白马集团，解决了公交站亭人工维护繁琐、运营成本过高的问题。

上海赢谊物联网科技有限公司成立于 2016 年 3 月，核心团队成员来自 LG、Cisco。公司致力于通过 IOT（物联网）技术提高物理世界的智能化运

行水平，目前具体应用场景是，通过安装在公交站亭内的智能设备“站亭宝盒”及“口袋站亭”（已注册商标）操作系统实现站亭设施的感知联网运营。

公司网址：<http://www.ilinkin.com.cn>

公司 APP 产品：口袋站亭



## ➤ 核心团队

**滕涛 CEO:** LG 电子华东总部媒体总监、中国区市场部负责人，跨行业工作经历（家电、手机），成功策划 LG 巧克力手机中国区推广计划。

**徐福成 技术合伙人:** 曾任中科院上海微系统所软件工程师，曾在爱立信（中国）上海分公司及思科系统（中国）研发中心主导研发多个项目。华东师范大学毕业。

**李伟 技术合伙人:** 中国科学院上海微系统与信息技术行业应用部部长，并获上海市科技进步一等奖。

➤ 收费模式：销售硬件+数据积累后的延伸收费产品

公司实施的项目属于平台+硬件设备+运营服务相结合的生态服务，具有多种盈利方式并且客户粘性较高。

1、项目交付后，需要持续对其进行辅导，并不断进行系统升级、硬件追加等服务，客户粘性比较高；

2、通过公司的有效运营，产生新的项目需求；

3、对用户的资产进行运营，在价值增值中获取利润。

➤ 项目亮点

1) 技术壁垒：产品生产前已经经过 3 年测试，在稳定性上拥有至少 1 年的时间优势；

2) 市场壁垒：目前国内还未见到其它企业可以通过物联网技术为公交站亭提供稳定运营服务；

3) 项目采取硬件采购+运营服务相结合的商业模式，每销售出一个盒子预计会有 7 年的维护及运营收入；

4) 公司已经完成内部技术平台搭建，应用扩展在未来几年内不再需要硬件升级，通过系统迭代即可完成为客户提供运营升级服务；

5) 设备可获取大量行人特征及轨迹数据，未来有大数据变现价值。

➤ 重大进展

1) 12 月 8 日，白马集团广州总部来访公司，对产品及技术问题进行详细沟通，取得预期结果；

2) 与广西玉柴机器集团有限公司（纽交所上市公司）签订战略合作协议，并完成智能垃圾清运展示平台的购买合同，预计 2017 年 2 月正式交付用户。

## (7) 觅美

### ➤ 项目简介

利用互联网的 3T 技术，一键生成营销方案，可以帮助线下 B 端店建立微信个人移动商城、单店移动商城、连锁店移动商城；提供全面的移动营销解决方案，让再小的店也有自己的移动营销品牌系统，解决营销难、拓客难、活动难、运营难、品牌推广难、管理难等问题。公司网址：

<http://www.mimeiwanghong.com/>

公司的 APP 产品：



➤ 收费模式：服务费（5,000 元/家）+ 后续反向定制收费服务。

### ➤ 核心成员

**李建武 CEO：**中山大学 MBA，曾经担任 IPM 国际移动医疗 VP、奈瑞儿美业市场营销总监和美莱医疗美容集团市场渠道总监。

**陈派 CMO：**是陈派造型学校创始人，曾担任国际选美比赛主评委。

**朱京洲 CTO:** 日本武藏工业大学大学院电气工学硕士。曾担任日本 ACCESS 株式会社软件开发工程师、爱可信（北京）技术有限公司高级技术经理、日本 Monstar-Lab 株式会社项目经理、北京太阳花互动科技有限公司技术总监。

➤ 项目亮点

- 1) 产品已经上线且已经有销售收入，需求初步被市场验证；
- 2) 创始人熟悉整个产业链，产品 IOS、安卓、微信 3 端同步营销运营，首创 1 小时自建线上连锁店、微信商城，首创 1 小时自建线上单店微信商城，首创 1 分钟线上拉新、活动自主发布推广，首创 1 分钟自动生成线上营销推广工具；
- 3) 从移动营销工具切入，让再小的个体也能有自己的品牌营销系统，为 B 端线下店移动营销提供一站式解决方案。

➤ 重大进展

- 1) 完成客户端 2.6 版本、微信 4.6 版本的迭代；
- 2) 完成了江苏省分公司、湖南省分公司的筹建工作，第四季度共完成了四场招商会；
- 3) 第四季度共 151 家店上线，新增 6 万的 C 端。

## (8) 典爆科技

➤ 项目简介

基于视频搜索的在线教育互动平台。首个集视频词典、电影、映客式互动直播、配音、游戏闯关、社交于一体的外语（英语/日语）在线教育平台。

公司网址：<http://www.0-1-n.cn/>

公司的 APP 产品：

单词神灯：



电影神灯：



## ➤ 核心团队

**李恒华 CEO：** 山东大学

曾服务于埃森哲上海、Oracle 日本、浪潮、日立、东芝、富士施乐等公司，10 年以上软件开发经验。

**李云飞 CTO：**

毕业于中央财经大学，硕士学位，曾服务于浪潮齐鲁软件，10 年以上软件开发经验。

## ➤ 收费模式：

充分利用已有合作伙伴的资源（wise 英语 200 多人缴费学员规模，山大英米教育 2,000 人规模，小麦教育 300 人规模），通过直播课程，视频增值服务，toB 代理，渠道合作，toC 的增值功能等来收费，和剑桥口语合作

成熟课程，流量包代理打包促销等变现。

直播方面，公司与直播平台按 5: 5 分成。

➤ 项目亮点

- 1) 经过 3 年的技术积累深耕，利用视频搜索技术打通了视频词典、电影、直播整个链条，使得用户可以体验同一词语在不同视频场景下不同效果；
- 2) 通过已经整合的一些资源来看，公司在低成本整合各种教育资源、共赢互惠方面的统合能力已经超出同行业其他团队。

➤ 重大进展

- 1) 侧重于产品打磨方面，对产品功能进行了重新规划和整合，优化了用户体验，确定了收费内容和标准，建立了会员分级管理体系。
- 2) 利用境外高性价比的外教资源，开拓合作渠道，增加用户粘性。12 月 9 日，公司荣获山东省第二届信息技术与信息化创新创业大赛一等奖；
- 3) 与北京高尔东传影视文化传播有限公司达成合作，获得电影《约定倒计时》版权及中、英、日字幕使用授权。

## (9) 加气助手

➤ 项目简介

面向天然气车主，对其提供加气站位置、促销信息、和质量信息服务并帮助加气站获取客户，通过整体优惠政策，向运输集团及车主提供多种服务，赚取天然气差价和气站会员服务费。

公司网址: <http://www.360jqzs.com/>

公司的 APP 产品:



➤ 核心团队

**韩泽峻 CEO:** 原浪潮集团、金蝶软件销售总监，八年创业经验，连续创业者。

**齐静凯 副总：** 负责运营部，曾任新疆大明矿业集团副总、金蝶软件咨询顾问。

**王天 产品总监:** 有 11 年互联网产品经理，曾任职百度、雅虎、搜狗、高德。

➤ 收费模式：会员费+营销费用+燃气差价；

- 1、与加气站签署委托运营或业绩对赌协议，实现导流增量、利润分成；
- 2、与加气站协商统一的折扣价格，提供给大客户和运营客户，赚差价；
- 3、加气站促销经费提成等手段。

➤ 项目亮点



- 1) 公司是车用天然气这个千亿级市场领域互联网服务的领跑者；
- 2) 团队完善，同事具备懂互联网，懂行业运营的联合创始人。

➤ 重大进展

- 1) 与中化易捷签署战略合作协议。中化易捷是西北排名前三的物流企业，有支付牌照，是一个重量级的合作协议；
- 2) 与洪通燃气达成全面合作协议。
- 3) 与乌鲁木齐公交集团及珍宝巴士达成全面合作；
- 4) 实施部署广汇燃气甘肃区域公司；
- 5) 与柴油发动机再制造龙头企业签署战略合作协议。

## (10) 威腾网

➤ 项目简介

威腾网成立于 2013 年，是国内较早的垂直智能硬件门户网站，产品库收录产品 4000+，企业合作 800+，线下实体店合作 50+，自营店 1 家，威腾线上为企业做宣传营销，线下为企业建立销售渠道，构建智能硬件 O2O 互动平台。

公司网址：<http://www.weiot.net/>

➤ 核心成员

**岳纬 CEO：**拥有 10 年以上互联网及移动互联网产品经理经验，曾任职于中搜、去哪儿网等公司；

**左山 联合创始人：**具有 8 年以上互联网平台产品开发管理经验；

**于茹：**一直负责市场方面工作，在威腾网发展的 3 年里，对接了上千家智能硬件企业；

**王思洋：**曾任职于索尼和大唐电信等公司，对通信硬件和软件均有丰富评测经验；

**陈亚东：**曾任职于花王等品牌公司，一直负责于线下渠道市场工作，拥有渠道资源和项目运营经验。

➤ 收费模式

线上广告营销，内容宣传；

线下实体店渠道建设，向企业收取产品利润点；

➤ 项目亮点

- 1) 2013 年最早智能硬件平台之一。智能硬件产品库收录智能硬件为 22 大类 4000+多款，合作企业 700+。战略合作企业：TCL、海尔、暴风科技、国美、中发、慧聪、机智云、长城会、星库空间、北大众筹等；
- 2) 与国美达成了 200+线下实体店战略合作，当前第一家在北京正式运营中。

➤ 重大进展

- 1) 荣获北京科协颁发的“TOP 新技术 新产品 创新力行动”伯乐奖；荣获中国通信学会 2016 全国移动互联网创新大赛三等奖；荣获中国电子商务协会“中国电子商务智能硬件行业最具投资价值奖”；创始人受邀成为北大创业孵化器、北大创业优客工场项目导师；
- 2) 新增合作厂商：70 家，如：如爱国者（智能健康系列产品）、能塔（智驾设备）、亦伴北京（e 伴孝芯，陪伴老人，子女监控的产品）、卓翼（工业级无人机）、马斯克（蜜果育儿）、氧卫士（净水器）、小羊肖恩（萌宠设备）等；
- 3) 渠道拓展：当前和餐饮、儿童、美容、汽车 4S 连锁机构展开联合销售工作，后期将形成 15 个行业的渠道拓展，建立以智能硬件销售为核心的异业联盟；

- 4) 商务活动：2016 年第四季度，合作业内展会活动 10 场，其中包括 2016 移动智能终端峰会，2016 中国硬件创新大赛全国总决赛等活动，主办“产品驱动未来”产品经理体系大会暨智能硬件展；
- 5) 其他具体事项：网站移动端 1.0 版本上线，网站 PC 端改版上线。媒体合作加强，与今日头条、一点资讯、网易科技、等新媒体展开深度内容合作。加强产品宣传力度，新增粉丝数：25,494 人，阅读量：169 万。网站活跃用户增加约 15 万。

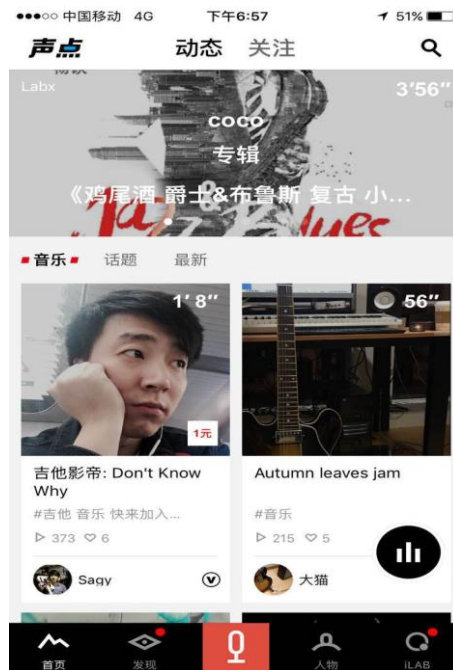
### (11) 声音实验室

#### ➤ 项目简介

通过音乐人向平台提供原创音乐作品的创作过程（创作故事、小样等过程产品），以及创作结果（专辑），让粉丝以及音乐爱好者买单、具有社交和电商属性的垂直音乐平台；

可以在声音实验室上听恶搞吐槽、原创音乐以及音乐人的随手小样等内容；从有趣到有用，声音实验室充分调动平民大众的发声积极性，把分散在各个领域的生活达人、意见领袖集中到一起，把人们茶余饭后聊天的段子和观点重新汇聚到一起，而这些内容，比大 V 主播的专业播报更加亲切和温暖。

公司的 APP 产品：声音实验室/Sound lab



➤ 核心团队

**林瀚 CEO:** 2011 年从美国回国创业，兴趣社交 Cifans 创始人。先后主导 Cifans（兴趣社交），Rhino meets（文化名人访谈），物喜（物趣交流平台）等产品。2014 年从事 TMT 投资相关工作，擅长产品战略规划。

**栾浩然 COO:** 2012 年优沃得教育创始人，公司后被收购，成功退出。之后与杜克教育创始人穆彦文创立 BOTO Edu，着重英语教育与西方文化的结合。

**陈宇峰 CTO:** 十二年互联网从业经验，先后任职于欢乐传媒，ZCOM，ExploreTalent，秀色等公司，并曾带领过几十人的研发团队。2012 年自己创业期间为联通，奥美，蓝色光标等公司提供技术支持，服务客户包括 BMW，SUZUKI，百吉福，中国航天等。

➤ 收费模式：音乐产品交易分成 + 广告 + 活动收入；

➤ 项目亮点

1) 为音乐创作人提供一个随时随地记录自己创作过程的平台，把分散闲置的资源重新优化分配。类似于国外的 Sound cloud；

2) 改造传统流程，颠覆固有模式，填补空白市场。声音实验室提供了一种新鲜多元的记录和分享方式，希望能够留住用户随口畅谈、转瞬即逝的生活感慨。这种模式打破了网络电台标杆产品固有的录播形式（如罗辑思维、晓松奇谈等），也改善了只有专业主播掌握话语权的状况，让更多小 V 群体和普通用户拥有了自己的发声平台。

➤ 重大进展

- 1) **Android** 测试版本于 12 月发布，**IOS** 版于四季度共迭代 5 个版本，现已升级至 2.0 版本。新增核心功能：定制版音乐人主页，音乐人名片，微信端 H5，实现音乐人小站分享，作品分享和支付；
- 2) 四季度共举办 14 场演出，其中 2 位国外大师演出，涉及 5 个城市，北上两站国内知名音乐人到场过百；另 2 场演出由从 APP 上发掘的新音乐人参与其中；
- 3) 与 5 所音乐院校建立合作并招募高校志愿者。

## （12）山锋光影

➤ 项目简介

山锋光影，源于清华大学的原创网络剧生产者。公司成立于 2014 年底，创始团队为清华大学电视台学生剧组，专注于原创网络剧。通过观众自主选择观看免费情节或付费情节，呈现不同结果，收取相应费用。

- 收费模式：原创网络剧 IP+观众自主选择观看免费情节或付费情节，视频平台在线付费。

➤ 核心团队

**林志彬 CEO**：清华大学材料学院、工商管理双学位。原清华电视台主席团成员。清华大学健美队队长。《作邻友舍》导演、剪辑师。《脑洞大神探》、《创业狗 gogo》、《Wow!清华!》制片人、摄像。已保送清华大学 GIX 全球创

新学院。

**刘西洋 CTO:** 清华大学法学院、新闻学双学位。清华大学播音主持特长生。原清华电视台主席团成员。《作邻友舍》、《么么哒》制片人、导演、主演、主剪辑师。《脑洞大神探》、《创业狗 gogo》导演、主演。《Wow!清华!》导演、主剪辑师。已保送清华大学新闻与传播学院影视传播方向研究生。

**张梦泽 后期总监:** 清华大学新闻学院。清华大学垒球队队长，清华大学学生会文艺部副部长。《脑洞大神探》执行导演，《Wow!清华!》副导演、剪辑。即将攻读香港浸会大学电影学院 MFA。

➤ 项目亮点

- 1) 团队强大，创始团队 6 人均为清华大学本科，拥有多年合作经验，年轻而且潜力十足；
- 2) 模式新颖，变现迅速；
- 3) 原创 IP，门槛较高。

➤ 重大进展

《脑洞大神探》已经收尾，基本完成了制作，正等待上线。新剧在编剧中，故事大赛在筹备中。新剧招商、选角工作已经完成，已经开始进行拍摄制作。

### (13) 拇指机

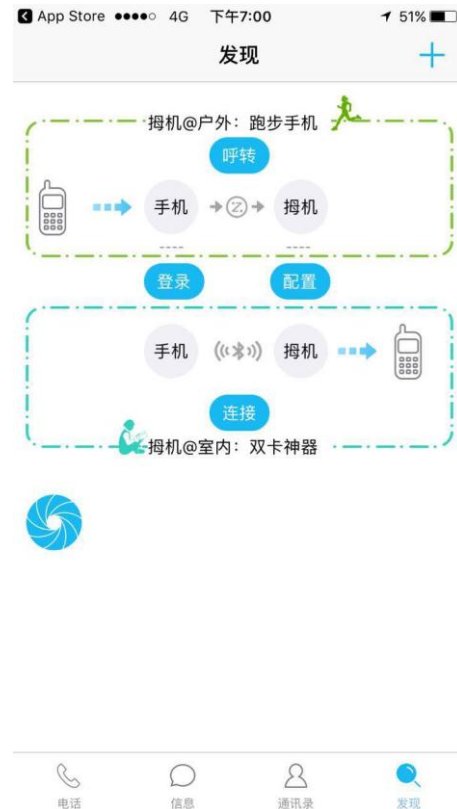
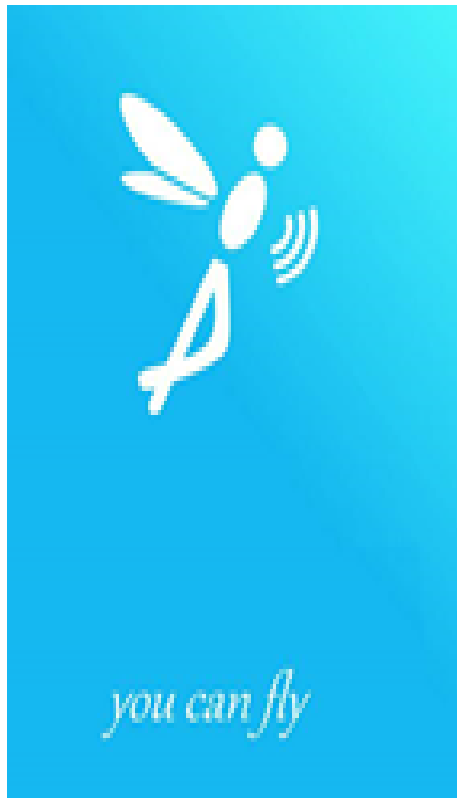
➤ 项目简介

拇指那么大的运动手机，能提供电话、音乐、GPS/计步等核心功能，解决运动爱好者在户外运动时携带手机不方便的痛点。目前的商业模式是硬件赚钱、软件做平台。同时，基于“机屏分离”等核心发明专利，正积极推动业界其它公司合作开发不同于现有手机的未来智能终端。拇指机，正是这

个宏大愿景下的第一代产品。

公司网址: <http://www.okmuji.com/>

公司 APP 产品: 拇机



#### ➤ 核心团队

**蔡畅 CEO:** 2004 年硕士毕业, 4 年研发管理 (2006 年度华为 10 大金牌团队) +8 年战略规划经验 (中兴战略规划总监)。擅长搭班子、定战略。

**梅清理 销售总监:** 2000 年硕士毕业, 15 年销售经验, 中兴销售处经理。擅长开发客户、对外合作。

**曾庆家 渠道总监:** 曾工作于阿里巴巴、国美在线, 拥有丰富的渠道资源和经验。

#### ➤ 收费模式

通过销售硬件+后续数据延伸服务收费。

➤ 项目亮点

- 1) 拇指已经批量生产且正在销售;
- 2) 创新产品——体脂手环, 正在筹备上市发售;
- 3) 公司的整体创新能力强, 拥有有机屏分离等储备项目。

➤ 重大进展

一代产品的销售结束, 二代产品已经进入样品测试阶段, 软硬件已经打通。

## **(六) 其他重要事项**

1、管理人重大事项变更情况

无。

2、基金投资经理变更情况

无。

3、需披露的重要基金合同条款变更情况

无。

## **(七) 声明**

基金管理人郑重承诺, 本报告所载内容、数据真实、准确、完整。

## **(八) 查阅方式**

本基金本季度经营报告(即 2016 年 10 月 01 日至 2016 年 12 月 31 日截止), 投资人可通过登录投资人预留邮箱或者登陆网站 <http://www.svcfund.com>/查询。



星哲投资管理（上海）有限公司



2017年01月15日