

---

# 星火一号

## 2016年一季度投资项目投后管理报告

### 目 录

第一章 投后汇总篇 .....	2
第二章 分项目汇报篇.....	3
一、买金网项目投后管理报告 .....	3
二、京拍档项目投后管理报告 .....	7
三、星天纪网络投后管理报告 .....	10
四、上海钰悦项目投后管理报告 .....	12
五、247 投后管理报告 .....	15
六、上海逗趣传媒项目投后管理报告 .....	17
七、香蕉活动项目投后管理报告 .....	18
八、乐校项目投后管理报告 .....	20
九、奇趴项目投后管理报告 .....	22

# 星火一号第一季度投资项目 投后管理报告

## 第一章 投后汇总篇

### 一、基本情况

北京星火智投投资管理中心（有限合伙）以下简称“星火一号”，合伙人共出资 3000 万元，企业经营场所：北京市平谷区林荫北街 13 号信息大厦 802 室；经营范围：投资管理、资产管理、企业管理服务、企业营销策划、市场调查、经济贸易咨询。

### 二、已投项目汇总

截至 2016 年 3 月 31 日，星火一号已投项目 9 个，明细如下表：

单位：万元

序号	投资日期	项目名称	投资金额	股权比例	投资日估值	基准日预估	退出方式
1	2015.6.26	买金网	240	6%	4000 万	13000 万	转让
2	2015.10.22	京拍档	300	6%	5000 万	15000 万	上市
3	2015.11.3	星天纪	110	3.6%	3056 万	15000 万	转让
4	2015.10.10	钰悦网络	210	3%	7000 万	待定	转让
5	2015.9.8	二四七	500	5%	1 亿元	待定	转让
6	2015.10.22	逗趣传媒	400 万	20%	2000 万	待定	转让
7	2015.12.01	香蕉活动	170 万（实际投资 119 万，第三笔尾款未支付）	17%	1000 万	待定	转让
8	2015.12.15	乐校活动	274 万	20%	1370 万	待定	转让
9	2016.01	奇趴	500 万（实际投资 280 万，第三笔尾款未达时间）	16%	2500 万	待定	转让

### 三、已投项目小结

综合来看，已投项目中多数项目发展符合预期，部分项目发展超出预期，如买金网和京拍档，买金网与中风投、中洮控股即将签署投资协议，金葵花资本正在过投决会，买金网本轮融资预计将在 2016 年 6 月完成，自投资以来不到一年时间估值增长 3 倍；京拍档预计 2016 年第三季度在新三板挂牌，8 个月时间估值增长 3 倍。

各项目的详细行业研究分析，已在“星火一号 2015 年度报告”中有所叙述，本次季度报告旨在更新各项目的最新进展，了解各项目的具体详情，可参阅“星火一号 2015 年度报告”。

## 第二章 分项目汇报篇

### 一、买金网项目投后管理报告

#### 一、基本情况

##### 1、公司介绍



中金鼎晟（北京）电子商务有限公司成立于 2014 年 8 月，定位为最酷有玩有赚的实物黄金互联网电商金融平台。

公司提供的产品和服务包括：

- 1) 提供黄金红包、黄金支付等基于实物黄金进行的互联网娱乐与交易模式；
- 2) 为个人用户提供在线买金、回购金及原创饰品销售服务；
- 3) 为企业用户提供大宗购金服务；
- 4) 利用互联网实现线上标准化金条销售和饰品定制服务；

##### 2、团队介绍

姓名	职位	简历
程鹏	CEO	男，1974 年出生，中国籍，硕士学位，现任中金鼎晟（北京）电子商务有限公司 CEO，毕业于美国西雅图城市大学工商管理硕士，曾任熊猫烟花集团（企业现更名：熊猫金控）集团高管，美国蓝海电视台初创团队成员，中央电视台 CTR 总监。
王淑艳	内容总监	女，1981 年出生、中国籍、本科学历。现任中金鼎晟（北京）电子商务有限公司内容主编，任期 3 年。毕业于中国人民大学金融学专业，曾担任博闻网、慧聪网、中国风景园林网等多家中外互联网媒体主编职位，具有丰富的采写策划经验及媒体人脉。
张国庆	资深视觉设计师	男，1986 年出生、中国籍、大专学历。现任中金鼎晟（北京）电子商务有限公司设计负责人，任期 3 年。毕业于天津理工大学项目管理专业，曾担任亮点科技、立购网等多家互联网企业设计总监职位，具有丰富的平面、网页、交互设计经验。
洪述海	CTO	男，1981 年出生、中国籍、专科学历。现任中金鼎晟（北京）电子商务有限公司技术总监，任期 3 年。毕业于长春师范学院计算机专业，长期从事互联网及 IT 技术研发工作，曾担任

		中国华录集团有限公司技术总监职务，具备多年团队及部门管理经验曾创办 2 家游戏公司，并带领创业团队从蔡文胜处拿到天使投资。
钦桐	渠道总监	女，毕业于北京电影学院文化创意与影视产业投融资专业，曾在媒体任市场运营管理工作。多次参与大型活动的策划和招商，制定媒体策略及广告投放。拥有广泛的客户渠道关系，对活动策划、市场宣传有准确捕捉亮点。
王江涛	战略总监	北大光华国际 MBA, 美国沃顿商学院访问学者。北大纵横管理咨询集团合伙人，北大艺术资本协会副秘书长，文化产业专家。
邹圻	HRD	毕业于北京大学新闻专业，长期从事行政管理及人力资源工作。

### 3、项目亮点：

(1) 从行业上看，黄金市场 2013-2014 年全国黄金消费量为 1377 吨和 1013 吨，按照保守的 220 元/克计算，行业规模可达万亿市场，并且每年消费黄金量的增速仍在上升；

(2) 传统黄金行业存在价格不透明、黄金回收渠道要求高、产品功能单一乏味等问题，致使用户体验不佳，亟待新的商业模式颠覆固有现状；

(3) 买金网打通自原料-加工-物流-销售-回收等全产业链环节，以互联网方式将价格透明化，并且多元化的产品定位可满足不同用户的需求，如黄金保值、个性饰品定制、理财升值等，自上线以来用户累计已达 40 万名，用户复购率 87%，商业模式得到一定验证；

(4) 与银联总部达成深度合作，由银联覆盖全国 31 个省、上百个城市的营业点及人员为买金网进行宣传，天津银行、保定银行等十多家银行主动与买金网洽谈线上购金、物流配送等合作；长安保险公司与买金网就履约保险相关合作事宜积极对接；预计在二季度，银行、保险等机构与买金网合作的推进，买金网的用户量将迎来爆发式的增长；

(5) 创始团队稳固性强，并且技术、产品、运营、渠道人员齐全，创始人曾任上市公司高管，并曾就职央视高层，资源丰富，对未来发展规划清晰；

### 4、项目风险：

(1) 国家政策的风险：黄金特有的保值抗通胀的功能，在世界经济走势不稳定的环境下，很多国家中央银行在逐渐增加对黄金的需求，保有一定量黄金储备已逐渐成为各国金融体系稳定的因素之一，因此随着未来国际经济环境的

变化，有可能加强对民间企业平台加强管控；

（2）现金流风险：自我造血能力不足，若项目下轮融资进展不及预期较大，不仅会减缓公司发展速度，还有可能受现金流限制，影响到公司的下步推进。

## 二、投后情况

### 1、投行增值服务

（1）为买金网举办或推荐路演会：

2016 年 1 月 5 日--星火金融路演会；

2016 年 1 月 28 日--与东北证券联合举办的资本对接会；

2016 年 3 月 20 日--清创空间路演会

三场活动中对接了多个投资机构，如汉富、新沃投资、海草汇、创客 100 基金、合观投资、清创空间、以太资本、中融信托、大通证券等近 40 家投资机构；



与东北证券共同举办的资本对接会（买金网也参与其中）

（2）将买金网与已投校园项目方聚合到线下交流，达成未来更深度的合作。

如校园项目方举办活动，买金网提供金条抽奖赞助等，通过此种方式将大学生群体导流到买金网成为其潜在用户，减少买金网推广成本的前提下，增加了新的推广渠道。



（买金网与校园项目线下交流）

（3）为买金网对接民生银行

买金网在未来交易量骤增的情况下，技术系统的稳定性存在一定风险，投行管理部在分析到该种情况后，为买金网对接了民生银行支付端口，这样既保证了买金网的技术稳定性，并且民生银行的交易手续费低于同类银行，为买金网大大减少了运营成本。

(4) 为买金网申请北京市政府“双创”基金

(5) 为买金网对接投融资平台“一见”

## 2、估值增长情况

与中风投、中韬控股即将签署投资协议，金葵花资本正在过投决会，中风投出资 500 万，中韬控股出资 500 万，金葵花资本预计 1500 万，买金网本轮融资 2500 万元，估值 1.3 亿元，预计在 2016 年 6 月份融资完成，估值是星火 1 号投资时点的 3 倍左右。

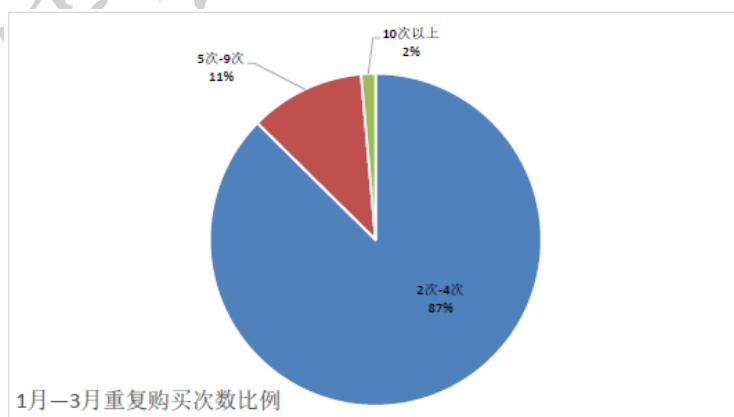
## 3、业务数据变化情况

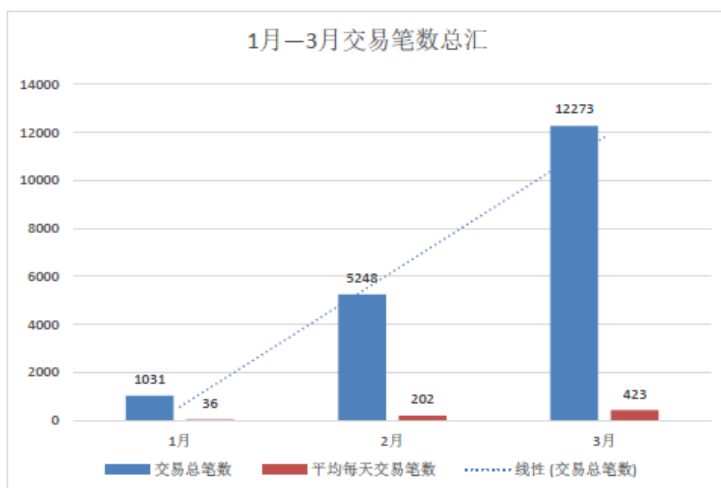
1) 渠道：成为中国银联商务指定黄金产品唯一供应商，零成本拥有 10000 余名地推人员，银联电子支付已经批准为买金网做代扣业务，代扣业务对接完成后，买金网将推出黄金定投业务；与阳泉银行、晋中银行、保定银行、哈尔滨银行（直销银行）、桂林银行、柳州银行等达成深入意向合作；

2) 商业合作：买金网正在与长安责任保险公司就买金网履约保险相关事宜对接，有望对买金网的黄金交易提供履约保险，4 月份双方将进行相关条款的磋商；

3) BD：与恒源祥、瑞蚨祥、南极人等 30 余个知名品牌跨界合作；

4) 用户：截止到 2016 年 3 月末，买金网注册用户 40 万左右，注册用户数月增长量平均 2 万左右；并且随着用户对平台的信任程度逐渐提升，交易克数出现比较大的涨幅，3 月交易总克数约是 1 月份交易总克数的 3 倍，增长近 2 倍，平台用户复购率达 87%以上。





### 三、退出策略

买金网目前业务发展较快，态势良好，中风投、中洮控股、金葵花资本等投资机构正在与买金网深入洽谈，星火金融公司通过对黄金行业未来走势、买金网业务及创始人的综合判断，认为买金网未来成长空间依然较大，故拟在买金网下轮融资后，退出星火 1 号基金 2-3 个点回收部分本金，其余部分可继续持有，跟随买金网发展，以此获取未来更大的溢价收益。

## 二、京拍档项目投后管理报告

### 一、项目基本情况

#### 1、公司介绍



京拍档是一家专业服务京东卖家并进行全电商平台服务的第三方运营服务商（以下简称“代运营商”）。按照行业惯例，代运营商依托电商平台，为商家提供品牌店铺代运营服务，收入来源于签约商家的技术服务费和店铺销售额分成，技术服务费价格相对稳定是收入部分的基础，销售额分成的部分依赖于代运营商运营品牌的实力。

京拍档是京东最大的电子商务解决服务商。其可为商家提供培训咨询、店铺托管、软件支持、仓储物流等一站式电子商务解决方案，目前已服务几百个知名品牌。

2015 年，京拍档向跨境电商代运营、众筹代运营、O2O 代运营快速扩张，并利用自身长期积累的海量商家以及客户数据，试水供应链金融服务。

#### 2、团队介绍

京拍档的技术支持以及团队高层管理，基本来自淘宝和京东等电商平台。

姓名	职位	简历
----	----	----

王文峰	CEO	曾担任阿里巴巴集团搜索部经理、京东集团搜索部经理，2012 年 5 月创立京拍档并担任 CEO。
李慧娟 (王文峰之妻)	副总裁	曾担任新星网上商城淘宝运营主管、北京 英戴克思科技发展有限公司电商部负责人、北京好药师大药房连锁有限公司运营经理，2012 年 5 月与王文峰共同创立京拍档，负责分管运营各部工作。
张晨	营销副总裁	男，1986 年出生、中国籍、大专学历。现任中金鼎晟（北京）电子商务有限公司设计负责人，任期 3 年。毕业于天津理工大学项目管理专业，曾担任亮点科技、立购网等多家互联网企业设计总监职位，具有丰富的平面、网页、交互设计经验。
吴建辉	产品技术副总裁	先后担任新浪高级产品经理，乐视集团产品总监，国美旗下拉近互动传媒科技公司在线平台副总裁，拥有十几年互联网产品研发与运营经验。

### 3、项目亮点

(1) 在国内电商市场快速增长形势下，品牌商和实体零售企业触网动力强劲，而对电商运营环境和规则的不熟悉，使得专业电商代运营市场需求巨大，市场空间达千亿元规模；

(2) 京东首家供应链金融代运营服务商，依托京东平台，与众多品牌建立稳定合作关系，如王老吉、杰士邦、拜耳医药等；

(3) 公司在代运营领域积累了大量的用户资源和品牌口碑，累计用户数据 5000 万+，累计电商培训学员 18000+，未来业务方向还可拓展为对消费大数据的精准营销；

(4) 凭借依托的平台优势及积累的用户优势，着手准备新三板挂牌事宜，借助资本的力量，使业务发展的规模更上一层楼，预计 2016 年下半年在新三板挂牌；

(5) 创始人王文峰曾任阿里巴巴集团搜索部经理、京东科技搜索部经理，在运营方面积累多年经验及资源。

### 4、项目风险

(1) 公司以前业务为传统的代运营业务，只对品牌商收取服务费和销售提点，为纯轻资产服务模式。公司下一步战略规划是利用现有的品牌和用户资源向移动电商转型，同时代运营业务是移动电商平台的业务基础，对两条业务线的把控和资源分配是公司在经营管理中需要面临的问题；

(2) 公司股权主要集中在王文峰和李慧娟，二者是夫妻关系；两人在公司业务未来发展规划、商业格局整体规划上尚有一些欠缺。

## 二、投后发展情况

### 1、投后增值服务

(1) 为京拍档举办路演会



## 2016 年 1 月 5 日一星火金融路演会

在此次星火金融路演会中，为京拍档对接了多家投资机构，如汉富、新沃投资、海草汇、创客 100 基金、合观投资、清创空间、以太资本、中融信托、大通证券等近 40 家投资机构；

### (2) 举办线下交流会

举办线下 CTO 交流会，使已投项目的 CTO 们充分进行业务交流、信息共享，资源共通。



### (3) 为京拍档上市梳理业务

投后管理部不定期去拜访京拍档公司，为其挂牌前的事务提供资本方的专业建议，并梳理其商业模式及主营业务。

### (4) 为京拍档申请政府补贴基金

## 2、估值增长情况

自 2014 年开始，不少电商公司争相在新三板挂牌。从成长情况和股票表现上来看，除了个别企业如中搜网络呈现负增长外，其他企业都有较为明显的利润和股价增加趋势。

名称	市值 (亿元)	营业收入 (亿元)				毛利率 (%)			
	2016/3/31	2015	2014	2013	2012	2015	2014	2013	2012
奥维云网	4.77	0.61	0.4	0.1	0.02	54.66	60.85	57.23	51.43
喜宝动力	0.00		0.46	0.21	0.04	27.06	37.20	50.76	66.40
全网数商	2.15	0.63	0.20	0.11	0.08	46.14	82.87	81.71	82.67
数据堂	21.2	0.6				64.47	38.66	26.95	0.00
良品电商	0.34		0.08			38.66			
京拍档	0.5		0.08	0.04			72.99	74.58	

上表为京拍档在已挂牌新三板企业中的对标公司，筛选依据为公司规模、成长情况、股票表现等财务指标和商业模式、业务类型、发展前景等综合因素。根据上表数据，对标公司平均市销率(P/S)在 5-10 倍之间，保守估计京拍档在成功上市后将达到 5 倍市销率。

综上预计京拍档挂牌新三板后，市值在 1.5-3 亿元之间，保守估算，京拍档退出收益预计在 3 倍以上。

### 3、业务进展

京拍档正在积极开拓新业务方向，众筹、跨境、020 等新业务从 2015 年下半年开始持续发力。长期战略方面，京拍档尝试通过各项业务积累用户大数据，提供精准的客户金融服务。2016 年一季度的业务数据如下：

项目	1-3 月签约合同金额（万）	备注
代运营业务	310	新签约 42 家客户，其中福田欧曼为 KA 客户
培训+软件等轻业务（广告）	530	其中丝塔芙为广告业务 KA 客户
众筹业务	150	签约 36 家客户
自营业务（移动+平台+020）	455	其中 020 生鲜运营发展迅猛，Q1 营收近 300 万
跨境业务+其他	30	由于新三板关联公司整合关系，需开立属于京拍档的子公司方可进行，但业务会在 4 月加速
合计	1475	Q1 因含春节电商业务有所影响，Q2 季度为行业快速发展期，会尽最大的努力争取更好的业绩。

### 三、退出策略

京拍档预计 2016 年 6 月在新三板挂牌，挂牌后随着定增、做市等多种资本运作方式的运用，及京拍档业务的快速发展，视具体状况再决定下一步退出策略。

## 三、星天纪网络投后管理报告

### 一、基本情况

#### 1、公司介绍



星天纪网络，打造智能化亲子教娱在线互动平台，旗下的星天乐园（STARS KINGDOM™）致力于成为全球化亲子教娱线上互动第一平台，让千万孩子拥有自己专属的线上教娱迪斯尼乐园，在父母陪伴关怀下健康快乐成长。

#### 2、团队介绍

姓名	职位	简历
陈昕	CEO	中国科学院大学管理硕士，中科院第二届创业 MBA，联想学院、快创学院等学员，清华光环国际项目管理 PMP。人人网、中华网、热酷网

		等知名互联网游戏公司 and 教育集团等多年工作经验，任技术研发、项目经理、产品经理等，两次创业经历，同时兼任中科院创新创业与风险投资协会常务副会长
穆茜	设计总监	江汉大学毕业，曾在光宇游戏、乐动卓越、世纪鹤图等知名互联网和幼教机构担任设计职位。资深幼教和游戏设计师，以及丰富的幼儿教育设计、美术经验，曾带领多个项目的设计团队，做过数款年度畅销游戏；

### 3、项目亮点

(1) 2014 年中国游戏市场规模达 276 亿元，同比增长率达 86%，人口红利依然是促进移动游戏市场高速发展的核心动力，随着二胎政策的逐步放开，教育类游戏的市场增长率依然有较大空间提升；

(2) 针对 K12 群体，完全自主研发多个动漫形象和主题故事的教育游戏，权威专业的课程体系，使用户注册量达 1000 万人，累计下载量超 5000 万次；

(3) 自主研发的动漫形象，未来可衍生至动画视频、游戏多个行业，创造多重价值；并且通过与中科自动化合作，后期计划实现智能硬件数据传输、人脸识别、语音识别等功能；

(4) 创始人连续创业者，中科院第二届创业 MBA，在人人网、中华网等知名互联网游戏公司 and 教育集团有丰富工作经验，并在清华、北大、中科院等高校拥有多项创业资源；

### 4、项目风险

市场竞争风险：在幼儿教育游戏领域，竞争激烈，如对手“小伴龙”2015 年已获得好未来 B 轮融资，借助资本的力量发展的更快。

## 二、投后发展情况

### 1、投后增值服务

(1) 为星天纪举办文娱专场路演会

通过本次路演会，为星天纪对接了多家投资机构，如中关村领创，中关村创投、普思资本、豪达资本、以太资本、中投智汇等 10 多家机构；

(2) 为星天纪申请政府补贴基金

### 2、估值增长情况

近期，已和 6 家机构有过接触，创业板公司东方网力提出收购意向，大同证券、国都证券提出推荐挂牌新三板，下轮融资，投资机构给出的平均估值不低于 1 亿元，估值增长 3 倍。

### 3、产品开发进展

国内平台总下载量超过 1300 万；动画儿歌和 12 家国内外视频网站达成合作；10 个教育类 APP 上半年将完成上线；《一起游戏网》：研发完善，内测顺利，4 月份上线；

预期 2016 年将上线早教产品达 20 款，益智 H5 产品、flash 游戏超过 100 款；平台完善，实现闭环；初步打造中国早教王国和全球化亲子乐园；

不计视频和动画业务，一季度实现营收 20 多万元，二季度将达到几十万，2016 年实现全年 300-600 万，开始盈利；

### 三、退出策略

星天纪目前业务发展态势良好，未来多种商业变现途径，依然有一定成长空间故拟在星天纪下轮融资后，退出部分星火一号，回收部分本金，其余部分可继续持有，跟随星天纪发展，以此获取未来更大的溢价收益。

## 四、上海钰悦项目投后管理报告

### 一、基本情况

#### 1、公司介绍



是一家新兴的移动互联网游戏开发商，致力于为全球移动平台开发游戏。创始人拥有资深的游戏领域研发经验，行业内拥有十年以上网游运营经验，在国际上与美、德、韩、日、马、越、俄等国家都有业务合作关系。

#### 2、团队介绍

姓名	职位	简历
----	----	----

邬铭杰	CEO	<p>中国较早期的互联网从业者，拥有丰富的互动娱乐（网络游戏、移动游戏）的从业经验和资源，具备广阔的视野和管理技能；</p> <p>2014 年 3 月至今，加入上海钰悦，担任制作人，负责《刀锋传奇》、《穿越时空大冒险》、《绝地逃亡》和《双截龙 2》手游的开发；</p> <p>2010 年 10 月-2012 年 11 月，加入上海汉亿，担任制作人，负责《斗魂》端游及手游版开发；</p> <p>2008 年 3 月—2010 年 8 月，加入上海摩力游，担任主策划，负责《海盗王 OL》项目；</p> <p>2004 年 5 月-2008 年 2 月，加入上海岩浆数码，担任产品部经理，负责 K-java 时代的手机游戏，代表作有回合制 RPG《浪子剑客》系列、模拟经营类《航空大亨》、冒险类 RPG《荒岛物语》、SRPG《水浒英杰传》、SRPG《岳飞传》、情景类游戏《老鼠爱大米》（杨臣刚合作）；</p>
腾永浩	COO	<p>拥有超过 10 年网络游戏运营经验和超过 4 年网络游戏开发经验（端游、页游、手游），组建并带领过 2000 多人的市场推广团队，也领导过 100 人的运营团队，负责过 150 人的研发团队；</p> <p>2012 年 11 月，参与组建动作手游开发团队；</p> <p>2014 年 3 月参与创立上海钰悦网络科技有限公司担任总经理及制作人；</p> <p>2011 年 5 月-2012 年 11 月，加入上海香溢网络，担任 COO 制作中国首款三端互通网游《西游界》；</p> <p>2007 年 3 月-2011 年 4 月，深圳市八泽科技有限公司联合创始人，副总裁，主管游戏运营；</p>

### 3、项目亮点

（1）技术上凭借自主研发的 3D 跨平台引擎，采用延迟渲染技术，可支持同屏大量动态光源，每种光源类型都支持生成实时阴影，具有自发光效果；

（2）积累了大量的开发经验和功能模块，大大节省了后续时间，如《刀锋传奇》开发了 14 个月，《口袋大冒险》10 个月，《绝地逃亡》仅用 3 个月，并且功能和玩法已经超过了前两个游戏；

（3）多款游戏大陆、海外开发和发行经验（刀锋传奇、口袋大冒险、双截

龙等），股东之一是乐动卓越，发行过多款知名游戏，如《我是 MT》等，在游戏发行渠道方面有较强的优势；

（4）创始团队曾开发过多款游戏，经验丰富，研发速度快；

#### 4、项目风险

（1）市场风险：游戏领域的研发端爆款的概率一般为 5%-10%，游戏玩家的反馈是否能达到预期效果，是公司产品研发后、投放到市场中首要面对的问题之一；并且目前公司的收入都是预收款，还未产生投放到市场中而实际产生的收入，存在一定市场风险；

（2）股权风险：公司创始人邬铭杰和 COO 滕永浩股权比例相差不到 2%，股权比例过于接近，未来存在一定实际控制权风险隐患；

#### 5、行业新动态

2015 年，中国游戏市场(包括客户端游戏、网页游戏、社交游戏、移动游戏、单机游戏、电规游戏等)实际销售收入达到 1407.0 亿元人民币，同比增长 22.9%。整个市场的上升逐渐稳定，上涨趋势也再慢慢呈理性态势，证明游戏市场的发展正在渐渐的进入成熟期，而不是“忽高忽低”毫无规律可循的浮躁期。

2016 年，受多重因素影响，游戏市场预计将迎来快速发展期，带动更火爆的增长，可能影响的因素有以下几点：

- 泛娱乐 IP 发展，产品品质提升—2016 年将正式进入 IP 的爆发期，端游、页游、手游都开启了 IP 改编热潮，并且随着用户获取难度加大，提高产品品质和用户体验成为主要发展趋势。
- 智能终端普及—智能终端广泛普及，千元智能机出货量增加，终端硬件为行业的发展提供了基础的保障。
- 可穿戴智能设备普及—从苹果手表到小米手环，以及各种 VR 设备陆续出现，可穿戴智能设备逐渐被大众接受，并与游戏结合，出现了更多玩法，促进了游戏类型的发展。
- 4G 用户规模的持续增长—2016 年 4G 普及率将进一步提高，预计接下来的 1-2 年，智能终端与 4G 网络将共同作用游戏市场，推动市场的高速增长。
- 行业监管政策规范市场—目前监管部门对游戏市场愈加关注，对网络游戏宣传推广活动的监管进行了新的规范，版权规范也已经步入良好阶段，对市场发展有重要的推动作用。
- 资本市场进一步提供支持—2015 年、2016 年整体资本市场热度有所减少，但依然有部分游戏企业上市，上市后的中国游戏企业将成为推动市场发展中的重要力量。

## 二、投后发展情况

### 1、投后增值服务

- (1) 为上海钰悦对接投融资平台“一见”
- (2) 到上海拜访钰悦团队，为其一对一深度梳理商业模式及业务发展；

### 2、估值变化情况

投资机构对于项目前景判断差异较大，项目方在与投资机构的接触中也在不断调整，以此适应资本市场的融资情况变化。

### 3、业务进展

- 1) 刀锋传奇——由于代理乐动卓越原因，国内暂时不上线该游戏。与浩铭宇健公司签署了海外代理协议，目前在做美术方面转换，完成后海外发行。
- 2) 口袋大冒险——大陆发行由万家文化（深圳浩天）代理，海外地区发行由浩铭宇健公司代理，处于内测阶段，准备排期上线；
- 3) 绝地逃亡——全球代理方尚待签署，在等同名电影的档期，预计 7-9 月上线。
- 4) 绿色兵团——游戏开发中，完成后钰悦负责代理发行，到时会有分成收入，比例待定。另外，公司 3 月份新签 IP “我叫 MG”，团队目前正全力运营该内容，预计能实现较好的流水。

公司 2015 年度实收到账的营业收入为 1080 万元，2016 年一季度实收到账营业收入 50 万元。

## 三、退出策略

对于钰悦项目的退出，星火金融公司既积极寻找并购，同时也会积极劝说他挂牌新三板。

## 五、247 投后管理报告

### 一、基本情况

#### 1、公司介绍



是 Windows 生态系统最大广告服务商，业务涉及 Windows、WindowsPhone 及 Xbox 版本游戏开发、移植、推广及运营，帮助开发者、广告主实现向 Windows 生态的迁移及其全球广告发布。

#### 2、团队介绍

姓名	职位	简历
张晓非	CEO	毕业于北京工业大学；新泽西理工大学（工程管理硕士）。曾就职于 Madhouse，亚商在线、TOM.com、奥美、群邑、Madhouse，具有丰富的品牌营销理念与出色的产品设计背景。

丁浩	CTO	毕业于中国人民大学；挪威科技大学（计算机与信息科学博士）。曾就职于易查在线，担任技术与产品副总裁职位；拥有多年海外管理经验和计算机学术理论及实践经验。
卢高鹄	COO	毕业于华北电力大学，曾就职于 3721、雅虎中国、阿里巴巴中国、奥美互动、新浪微博等多家上市公司，积累了 14 年互联网广告领域从业经验，主要从事商务运营及产品规划方面的工作，在创业团队运营管理方面有丰富的经验和独到的见解。

### 3、项目亮点

（1）以大数据与云计算为基础，目前全球最大的 Windows 10 广告平台，全球覆盖独立人群 3000 万，每月呈递增趋势，逐渐成为电商、手游、程序化购买广告的重要通道；

（2）服务覆盖面广，日均广告请求超过 4000 万，覆盖全球 183 个国家用户；入选中国微软创投加速器，独享微软全球资源平台；

（3）创始人具有国际化背景，在国外相关领域工作多年，经验丰富，深谙国际技术发展趋势，并且有能力整合国际市场资源。

### 4、项目风险

市场风险——由于 Windows10 系统发布时间较短，在欧洲市场应用比较全面，但在国内和北美市场的渗透率还比较低，存在一定市场认知风险；

## 二、投后发展情况

### 1、投行增值服务

不定期到 247 公司拜访创始人，了解其业务需求，帮助其进行一对一深度商业模式梳理。

### 2、估值变化情况

公司尚未开始准备下轮融资，因此估值变化情况尚未确定。

### 3、业务发展情况

公司在品牌广告与游戏发行业务进展顺利，预计 2016 年第二季度迎来品牌高利润率广告井喷现象，247 广告产品与技术“再次组建”前提下，顶住了压力，并在追赶之前落后的进度。247 国际化正在按照原计划推进，预计 2016 年 10 月 30 日之前完成下一轮融资；

参上太和广告（北京）有限公司 39 人，二四七信息技术（北京）有限公司 1 人，武汉智匠科技有限公司 44 人，共 84 人；

## 三、退出策略

对于 247 项目的退出，由于 win10 系统还尚未迎来行业爆发红利期，因此星火金融公司会凭借专业的行业分析后，全盘考量行业增长速度、占有率、用

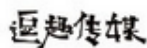


户反馈等多个因素后，最终决定以何种方式退出。

## 六、上海逗趣传媒项目投后管理报告

### 一、基本情况

#### 1、公司介绍



由何员外亲自创立的逗趣传媒定位于打造一个全民参与的互动娱乐平台。《就这么狐闹》是逗趣传媒的第一步影视剧，以无节操古代神话喜剧为题材，内容涉及“人妖斗法、武林纷争、妖仙大战”，以轻快的节奏与风格、异想天开的恶搞和吐槽为卖点，用古装神话包装现代社会中性格鲜明小人物的日常生活。

#### 2、团队介绍

姓名	职位	工作年限/经历
龚文俊	总经理/法定代表人	第一代网络作家、资深影视编剧，十年情景喜剧生涯，见证了沙溢、姚晨、喻恩泰、郑恺等明星从默默无闻到红遍天下。
王祯	运营总监	上海工程技术大学长期负责多个知名艺术家（王小慧、金雨时、郑时渊）的活动策划及媒体传播精通微信、微博、贴吧等社会化媒体的运营及线下活动的组织策划，在团队中负责微信微博及平台运营。
韦悠有	编剧	上海大学影视编导专业科班出身，在娱乐新闻采编和影视剧编剧领域，均有大量实战经验，长期参与逗包工作室的模块化编剧工作。

#### 3、项目亮点

- （1）网络剧行业近两年覆盖人数、播放时长增幅远高于传统电视剧，未来增长趋势看好；
- （2）首部可以引入全民参与的网络剧，不仅有趣好玩，更可以通过此种创新模式在低成本前提下，有效的进行宣传推广；
- （3）创始人是资深影视编剧，《武林外传》、《炊事班故事》、《都市男女》等热剧的编剧，并曾出版网络小说《毕业那天我们一起失恋》达到白金销量连续两年，创始人对于项目未来发展规划清晰；

#### 4、行业新动态

2015 年是国产电影、电视剧、网络剧丰收之年，众多上市公司将投资者所熟知的 IP 收入囊中，并计划将其中很多热门的 IP 作品于 2016 年投放市场。IP 文化作为大文化产业的重要组成部分，如今对市场影响巨大，每当一部网络剧、电视剧热播后，与之关联的

上市公司的股价都有抢眼表现。而现在, IP 的产业链已初步打通, 完成作品-影视网剧-游戏-及周边的完美闭环, 2016 年 IP 变现的良潮将密集袭来。

## 二、投后情况

### 1、投行跟踪情况

到上海亲自拜访逗趣传媒团队, 为其梳理商业模式。

### 2、业务进展

1) 演员方面, 主要角色已经完成遴选, 宁采臣-李晔(角色-演员, 下同), 聂小贱-周梦娅, 黑山老妖-顾人麟, 潘啦啦-吴笑月, 燕赤霞-李重建, 雷管家-张大磊;

2) 进度方面, 《就这么狐闹》第零季拍摄完成, 其中植入星火乐投广告, 目前正在进行第一季的广告植入招商工作;

3) 市场推广方面, 与上海宝山区政府合作, 逗趣传媒免费给报上区政府拍摄公益交通广告, 宝山区政府方面将组织当地初高中学生到现场参观拍片, 届时逗趣传媒会组织一些活动形成第一批学生粉丝群体;

《就这么狐闹》第一季拟于 4 月份开机, 目前在正筹备, 大约 1 个月时间拍摄完成, 初步计划在 7 月份学生放暑假时推出上映, 与爱奇艺等几家渠道在谈合作, 还没有最终落定; 第一季 10 分钟一集, 共 40 集, 该剧准备连拍三年, 每年 2-3 季。

## 三、退出策略

对于上海逗趣传媒项目的退出, 由于当下文化影视行业正值热点, 网络剧、自制 IP 风靡全国, 行业处于整体的上升期, 星火金融公司会通过专业知识分析行业红利持续周期后, 考虑在合适点择机退出。

## 七、香蕉活动项目投后管理报告

### 一、基本情况

#### 1、公司介绍



香蕉活动是一款针对大学生(并覆盖年轻人群体)、以活动发布、参与为主要内容的平台型 APP。香蕉活动最大的特点是它不但集合了许多的活动, 还能够看见参与活动的每一个人, 并且建立一个类似与朋友圈一样的活动圈, 从而帮助大学生在活动中安全、高效的认识朋友, 并通过同辈群体的力量将好活动进行传播。

为进一步深化和探讨校园用户的活动需求, 香蕉活动还对校园活动载体,

即高校创业咖啡厅进行了探索。校园活动咖啡厅除了能够凝结校园活动资源，还相当于一个 24\*365 小时的展台，对增强香蕉品牌的公信力有极大提升，另外也为创业类、众筹类等品牌活动的开展奠定基础。

## 2、团队介绍

姓名	职位	简历
马莹	执行董事、CEO	天津大学教育经济与管理/硕士，12 年 6 月-14 年 10 月，现代金融控股北京分公司总经理
赵鲁阳	市场总监	黑龙江工程学院市场营销/本科，14 年 2 月-15 年 2 月，职有我网络公司渠道总监
徐斌	CTO	西南大学计算机/本科，12 年 3 月-14 年 8 月，智控美信 APP 开发
叶楠	合伙人	对外经贸大学金融学、商务英语/本科，13 年-15 年，中澳教育交流公司创始人

## 3、项目亮点

(1) 资源丰富——项目拥有丰富的高校活动资源，包括近百所学校团委、就业指导中心等官方资源，并在 10 余所学校建立创孵关系，数千个高校项目通过创咖孵化；

(2) 创始人团队拥有丰富的校园经验，对大学生市场了解的非常透彻，且在华北地区，校园资源丰富，能较好的把握发展方向；

(3) 目前已发布活动 3 万+, 用户下载量近 30 万，用户月增长量超过 5 万，日活率 7%-8%，截止到目前，平台每月交易额平均 50 万-100 万元；

(4) 平台记录了用户所有参加活动发起活动的记录及数据，让用户可以随时查看自己在校园生活完整的轨迹，用户粘性较好。

## 4、项目风险

现金流风险——为企业办的活动通常需要预先垫资，资金若不能良好周转，现金流可能出现较大风险。

## 二、投后情况

### 1、投后增值服务

#### (1) 为香蕉活动举办路演会

2016 年 3 月 24 日—校园专场路演会

活动中为香蕉活动对接了多家投资机构，如汉富、新沃投资、海草汇、创客 100 基金、合观投资、清创空间、以太资本、中融信托、大通证券等近 40 家投资机构；

#### (2) 为香蕉活动对接投资者平台“一见”

(3) 为香蕉活动申请北京市政府“双创”基金

(4) 已投项目线下 CTO 交流会

## 2、估值变化情况

目前创客总部表示出较大投资意向，双方正在深入洽谈中。

## 3、业务进展

### ● 业务数据变化情况

截止到 2016 年 3 月 31 日，香蕉活动累计用户数 340301 人，已经在和 5 所高校(北师大、北林、北理、北语、北科)签订协议，落实了创客空间（创咖），孵化了高校数个创业项目，3 所创咖均可在 3 月 31 日之前挂牌营业。

### ● 品牌活动

举行了华语辩论世界杯、黄金辩论联赛等，目前在全国范围内设有北京、天津、西安、大连等 16 大赛区，近 200 知名高校参与其中，包括清华、北大、人大在内的各大 985、211 等顶级名校，取得了良好的传播效应。

香蕉活动和 CCTV 证券财经频道联合推出大学生创业真人秀《创业训练营》还将于今年 8 月份在央视播出，目前学校项目海选工作已经启动。

## 三、退出策略

对于香蕉活动项目的退出，星火金融公司积极帮助对接投资机构，考虑在香蕉活动下轮融资后，择机退出。

# 八、乐校项目投后管理报告

## 一、基本情况

### 1、公司介绍



乐校成立的目的是为了完善大学生的网购体验，淘宝、京东提供给大学生非常方便的网购平台，但是网购的快递只送到学校门口，学生需要从宿舍走 15 分钟取快递。而乐校 APP 就是为了解决这个问题，乐校在校园的代理接到订单后，30 分钟内代取快递到宿舍，乐校 APP 是 2015 年 6 月份上线，现已签约全国 700 所高校的代理，合作校园达到 62 所。

### 2、团队介绍

姓名	职位	简历
陈文强	CEO	大一开始创业，做过淘宝皇冠集合网、校园邮购，2012 年开始从事校园 O2O 市场，从校园收发室开始做起，覆盖河北省三所高校，每天派发 2000 个快递。

胡镇	CTO	带领团队开发完成乐校 APP 的 IOS 和 Android 版本，负责乐校的整个产品部门。
及雪	渠道总监	曾作为乐校华北区经理，管理上百所高校，现负责乐校全国高校管理。

### 3、项目亮点

(1) 解决每年 8.1 亿个高校快递存在的最大问题—快递不能送到宿舍，行业想象空间巨大；

(2) 拥有 60 万注册用户，累积 400 万的下载量，微信粉丝数在校园 O2O 领域名列前茅；

(3) 业务覆盖全国 60 个城市，200 所高校，1000 多名兼职学生代理，日均订单 6000 单，部分高校已实现盈利，开展的乐校商城、校园传媒、考研、驾校报名等业务也发展迅速；

(4) 与淘宝、京东、唯品会、菜鸟驿站等机构深度合作，为大学生提供更好的网购体验。

### 4、项目风险

(1) 现金流风险—公司虽然目前校园流量巨大，但如何商业变现才刚刚开始尝试，未来商业落地存在一定风险；

(2) 管理风险—创始人的管理经验及阅历尚浅，未来后期管理团队的难度可能会越来越大。

## 二、投后情况

### 1、投行增值服务

(1) 为乐校举办路演会

2016 年 3 月 24 日—校园专场项目路演会

(2) 为乐校组织 CTO 线下交流会

(3) 为乐校申请北京市政府“双创”基金

(4) 为乐校对接投融资平台“一见”

### 2、估值变化情况

尚未开始下轮融资，估值变化情况暂不确定。

### 3、业务进展

目前乐校 APP 注册用户 60 万，预计 2016 年 4 月份平均每天订单量将达到近万单，乐校 APP 中乐校商城模块已产生现金收入；与淘宝、京东、唯品会、菜鸟驿站等机构深度合作，开展的校园传媒、考研、驾校报名等业务也发展迅速。

### 三、退出策略

对于乐校活动项目的退出，星火金融公司积极帮助对接投资机构，考虑在乐校活动下轮融资后，择机退出。

## 九、奇趴项目投后管理报告

### 一、基本情况

#### 1、公司介绍



奇趴是一个提供各类主题派对和聚会场景预定的线上派对平台，通过连接派对手艺人和商户，为用户提供最好玩的派对。奇趴的使命是连接人和派对 & 连接人和派对手艺人，与手艺人及商户的合作，类河狸家+类大众点评模式。奇趴的盈利模式是来自于派对电商，包括手艺人、场地、Party Box 等。

#### 2、创始人介绍

姓名	职位	简历
刘丹	CEO	2013 年至今创业，从业 3 年，之前曾任大众点评营销；专注于为休闲娱乐行业商户提供经营管理、营销策划意见与建议。服务众多休闲娱乐品牌连锁客户，直面一线消费群体。拥有丰富的传统行业线下店铺经营管理经验，传统行业 O2O 操作实践，善于把握消费群体娱乐需求。
龙毅	营销总监	电子科技大学毕业，2013 年至今创业，从业 3 年，之前在蓝色光标、灵思、福莱等企业任客户经理。多年服务于豪车、奢侈品、快消品及互联网品牌，构建营销解决方案，及互联网商业模式构架。

#### 3、项目亮点

1) 派对达人从业者多为底层服务行业起步，文化素质整体不高，或在职业中接受技能培训，或在职业学校、私人培训中接受技能教育，但掌握多年实战经验；

2) 个人形象较优质，但不会进行自我营销；

3) 行业缺少发声平台，一般依附于商户或朋友推荐接私活；

4) 团队几乎都是 90 后，够奇葩，颜值高，有想法，是最有互联网思维的一群人；

5) 数据显示，2014 年中国聚会市场总消费 1200 亿元，中国聚会市场潜在市场规模达到 3000 亿元，市场空间巨大；

---

6) 美国最大的派对用品零售商 Party City Holdco Inc 目前已经在纽交所挂牌, 估值高达 20 亿美元。

## **二、投后情况**

### **1、投后增值服务**

举办线下 CTO 交流会

### **2、估值变化情况**

尚未开始下轮融资, 估值变化情况暂不确定。

### **3、业务进展**

截止 2016 年 3 月末, 北京地区已签约 600 家商户, APP 下载量达到 5 万。

订单平均每天 40 单, 客单价为 300-400 元, 3 月份交易额为 40 多万, 4 月份会达到 60-70 万, 预计 2016 年总交易额将达到千万级别。

## **三、退出策略**

对于奇趴活动的退出, 星火金融公司会选择在奇趴活动下轮融资后, 视具体运营数据再做出相应的退出策略。