

星火 2 号契约型私募股权基金

2017 年第 1 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 04 月 17 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	5
四、基金费用明细	8
五、管理人报告	9
(一) 重要提示	9
(二) 基金基本信息	9
(三) 管理人基本信息	9
(四) 托管人基本信息	9
(五) 报告期内投资管理情况	10
(六) 其他重要事项	33
(七) 声明	33
(八) 查阅方式	33

星火 2 号契约型私募股权基金信息披露第 1 季度报告

(2017 年 1 月 01 日-2017 年 3 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
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	5,855.45
期末净资产	5,816.28
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	guodonghuang@vcspark.com	huangjianzhang120@pingan.com.cn
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

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	买金网	黄金交易	6.67%	400	400	否	项目增值100%	投后一个月，估值翻倍，达 1.2 亿。 正在做下一轮融资。
2	班集	教育	12%	200	200	否	项目增值200%	2016 年第四季度完成一轮融资； 账面收益 200%。
3	有粮网	互联网农业	11.48%	455	455	否	项目增值51.43%	业务正常发展。

4	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2季度完成
5	图畅	移动互联网	16%	1,200	1,040	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	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
7	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
8	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
9	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

10	觅美	SAAS 服务	15%	150	90	否	待下轮融资确认	业务发展不及预期，存在较大风险
11	拇指	科技	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
12	声音实验室	移动互联网	10%	170	170	否	待下轮融资确认	预计 2017 年 2 季度开始下一轮融资
13	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
14	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 2017 年第 1 季度信息披露，自基金成立，共投资 14 个项目，总投资额度 5,365.4 万元, 已经向投资项目支付 4,935.4 万元，本季度新增买金网项目；买金网投后一个月内，增值 100%，其余项目将在 2017 年第二季度陆续开展下轮融资活动。

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	290,958.90	781,013.54
托管费	28,832.00	77,539.60
业绩报酬	-	-
外包服务费	8,649.58	23,261.87
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	328,440.48	881,815.01

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 2017 年 3 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

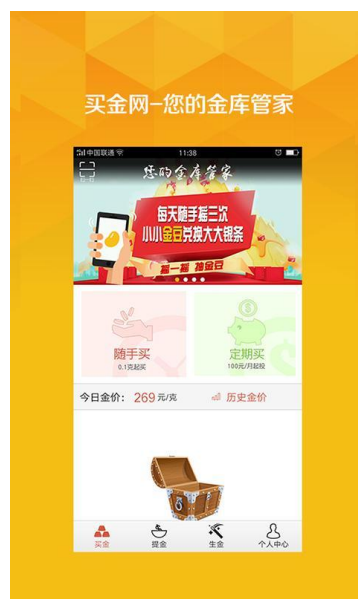
(1) 买金网

➤ 项目简介

中国领先的基于实物黄金的互联网金融服务商，目前恒邦股份(002237)、银河昊星(838685)双上市公司已经入股买金网；紫金矿业(601899)、中国电信、银联商务、全国供销合作总社与其成为“黄金产品唯一战略合作伙伴”；至今，买金网已完成 230 个城市黄金回收渠道建设，形成“投资金、文化金、饰品金、理财金”四大黄金产业链。

公司网址：www.maijinwang.com

公司的 APP 产品：买金网



➤ 核心团队：

程鹏 创始人 CEO：

曾在熊猫烟花集团（600599）、米果 BONTV 电视台、中央电视台担任高管，具备丰富的市场运营及传媒经验。

洪述海 联合创始人：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，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 副总裁：毕业于北京电影学院文化创意与影视产业投融资专业。曾在媒体任市场及运营管理工作，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。

张国庆 设计总监：曾担任亮点科技、立购网等多家互联网企业设计主管职位，具有多年丰富的平面、网页、交互设计经验，与多年设计团队管理经验。

王健 电商运营总监：曾就职于艺术生网、大唐电信、苏州赛伊诺等，担任运营总监及品牌管理岗位，在互联网行业从业超过 10 年，对互联网、电子商务有深刻理解与实战经验。

➤ 收费模式：

B2B2C 平台服务：实物黄金销售分润、供应链金融手续费

自营 B2C 平台：实物黄金回购手续费、提取实物黄金产品手续费、纸黄金理财收益、黄金抵押利息收益。

➤ 重大进展

- 1) 2017 年 1 月获得昊星集团投资，并对接昊星集团贵金属收藏文化收藏品；
- 2) 2017 年 2 月引入太平洋保险公司， 贵金属物流责任险；
- 3) 2017 年 2 月引入上海浦东发展银行、上海银行贵金属销售合作
- 4) 投后一个月，估值翻倍，达 1.2 亿。

(2) 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

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
 - 1) 班集主导成立中陶会• 家庭教育研究院，目标面向全国各地市教育局提供家庭教育课题、专家、线上线下家庭教育课程研发。
 - 2) 业务进展：成都市 2 个区政府采购，覆盖用户 10 万，成都市另外 3 个区已与代理合作成立分公司，预计覆盖用户 15 万，到 7 月底完成 25 万用户覆盖，150 万政府采购；另外接触温州、深圳、淮安等各地区教育局意向洽谈

(3) 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。通过为粮食生产地与粮食需求方建立及时、准确、公平有保障的信息源，使买卖双方信息对称的交易；通过整合粮食物流，提高交易效率，降低交易成本，使交易双方实时掌握物流情况；依靠掌握的买卖双方交易信息以及订单信息，达成与银行的紧密合作，压缩申贷周期，解决了用户账期痛点。

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

与快舱网成战略合作，双方将基于各自的资源优势，共建“互联网+贸易+陆海联运”服务生态圈；

（4）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。经营范围包括广告、数据、金融、生鲜等领域，其中生鲜领域已初具规模，目前已经在 18 个城市拥有 600 多家店面，2016 年日均订单 8000 单。

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。

4) 020 生鲜领域已初具规模，目前已经在 18 个城市拥有 600 多家店面，2016 年日均订单 8000 单。

➤ 重大进展

1) 公司生鲜业务已布局 18 个城市，600 多家店，2016 年日均订单 8000 单。月新增 50 家以上。

2) 第一季度获国家高新证书；

3) 主营业务稳定增长，代运营保持 80-100 个店铺品牌服务能力。合作店铺近 700 家，月活跃保持 85-90%。

4) 开通百度、美团、饿了么、淘宝到家等等大型 020 外面平台，形成多平台、全渠道运营模式。

(5) 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

产品使用授权费用 + 出售计算能力。

➤ 重大进展

新一代产品研发完毕, 等待市场验证;

(6) 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。

➤ 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

暂无

(7) 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：国内尚无竞品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

与关键客户广西玉柴机器集团有限公司（纽交所上市公司）的物联网垃圾收运系统项目继续深入推进，4 月份向客户提供完整 IOT 解决方案，5 月份实施。

（8）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

项目发展不及预期

(9) 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) IOS 和安卓于 3.10 日上线，优化了关于语言输出方面“学”的体验；
- 2) 互动娱乐化全新收费教材及线下速记等功能初步完成，预计 5 月中旬上线。

(10) 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) 甘肃东、西部新增支持加气助手支付的气站包括：祁连站、平凉站、通渭站、岷县站、宕昌站、舟曲站、峰迭站、迭部站、碌曲站、卓尼站、玛曲站、久治站、玛沁站、红原站、临潭站、酒泉市瓜州站、酒泉市瓜州县高速出口站、酒泉市瓜州县柳沟站、酒泉市瓜州县柳园站、酒泉市云母图站、嘉峪关市黑山湖加气站、嘉峪关市汇能站、嘉峪关市嘉北站、高台梧桐泉加气站、武威民勤加气站等 26 个气站；
- 2) 宁夏地区新增 15 座气站，包括城东站、城西站、海流图站、海原站、口岸站、李俊站、闽宁站、石空站、望洪站、兴仁站、中宁站、营盘水站、红果子站、绥德站、望通站。。
- 3) 目前已签约覆盖的天然气加气站达到 160 个左右，分布在新疆、四川、甘肃、宁夏、山东等地。

(11) 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) 线上部分:注册用户达到 100 万，Alexa 一月平均排名 16670，网站季度平均 PV 为 1200 万，独立访客 400 万，网站媒体联盟合作伙伴达 1767 家，网站内容容量达 60 万。

2) 线下渠道新合作山东智能硬件体验馆，已开业。合作辽宁铁岭智能硬件体验馆。合作智能健身房，连锁宠物店，天天易家超市，保利影院等各异业联盟，共同宣传并代销智能硬件产品。

- 3) 体现 AR 营销解决方案以及科技化改造方案的智能健身馆正在合同执行中，将作为智能化解决方案样板工程在各行业推广
- 4) AR 解决方案已批量拍摄，并有威腾网展示样片也已上线，将保持先发优势，迅速扩大
- 5) 合作并参加三大展之一的上海 AWE 展；参展中国国际智能建筑展；合作 GIMC 中国国际移动互联网展；合作 DEMOCHINA 春季峰会
- 6) 续签国美体验馆合作合同
- 7) 新增加智能硬件新品 31 种，并陆续进渠道开始销售

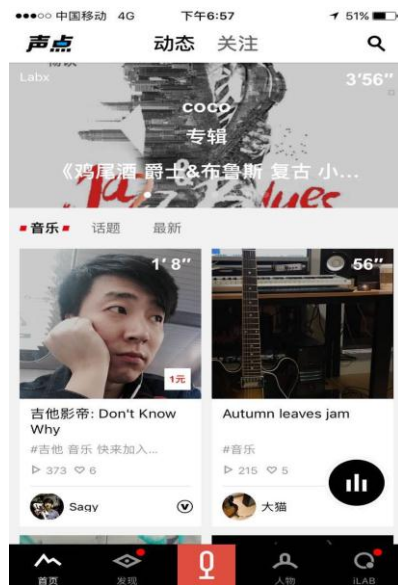
（12）声音实验室

➤ 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) 合作知名音乐人超过 1000 名，开始发掘并签约新音乐人；
- 2) 2B 业务已开展（独家音乐支持若干场互联网大会，包括猎云，亿欧，艾问，品途泛娱乐大会，AI 大会等）；
- 3) 产品 IOS 2.0 版本上线。

（13）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

- 1) 《脑洞大神探》在爱奇艺上线，点击量达到 1100 万。
- 2) 新剧已开始筹备。

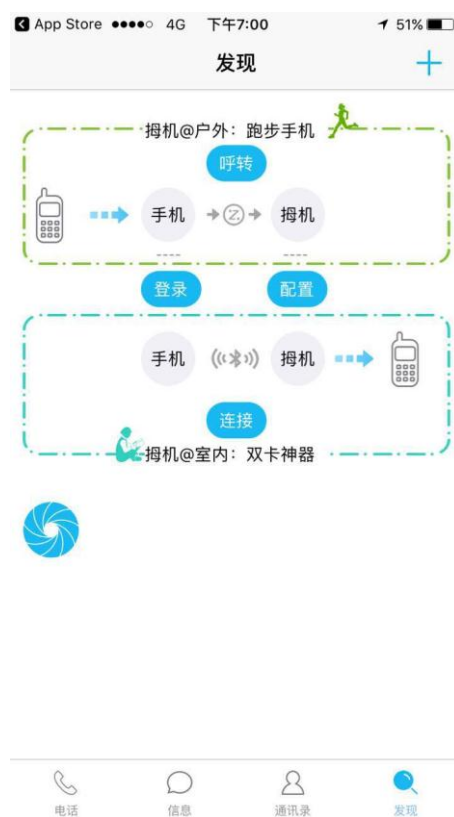
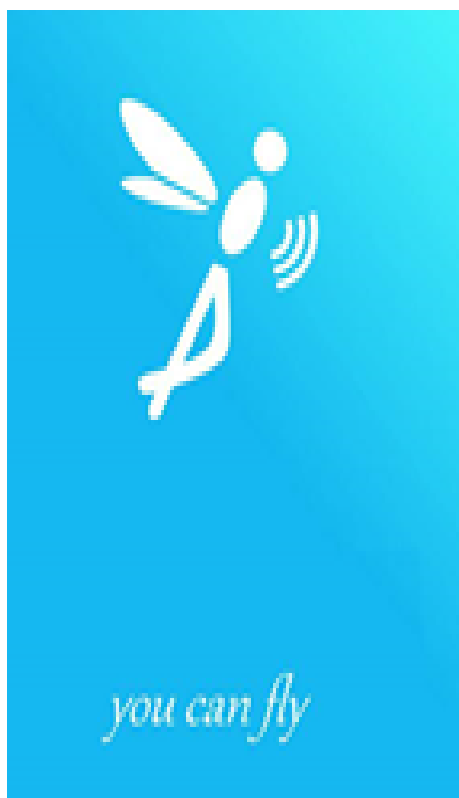
(14) 拇指

➤ 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，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：拇指



➤ 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+后续软件数据延伸服务收费。

➤ 重大进展

新业务的拓展：虚拟物品交易平台在开发中

(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 2017 年 1 月 01 日至 2017 年 3 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 04 月 17 日

