**工作室规划方案**

2020.7.7

一、市场分析：大型游戏机（街机）相对于如日中天的手游产品，已经显得有点没落了。但在番禺仍然维持着一个面向全国及全球的研发、生产、销售大型游戏机的巨大产业链。各个shopping mall或住宅区的儿童游乐设施、礼品机市场对产品的需求依然很大。玩家及经营场地对设施的要求越来越高，各个游戏厂商必须得不断更新产品，或推出新产品，这一直就是我们的机遇。论研发能力，原公司在国内同行中一直是排在前几位的，对产品和市场的把握，也有着充分的沉淀。

二、产品方向：目前的工作室，原公司定位为内部创业，愿无偿提供办公场地，介绍客户资源，也就基本不存在竞业问题。初期产品方向还是做熟悉的业务：大型游戏机（街机）的软件研发，随后的方向是大型游戏机的互联网化。再长期目标是手游，云游戏，大IT产品。前公司研发与市场隔离太远，工作室直接面对市场，感知市场，产品更能反映市场，也能及时调整。

三、团队成员：以原公司人员为班底，软件：全职2-3个；硬件：兼职1个；产品（策划）：1-2个。保证核心成员的稳定性，其他业务会寻求外包。顺利的话，第一阶段研发人员会扩展到15个左右。

四、盈利模式：A、外包：接原公司或外公司的单，原公司已转包部分项目给工作室。另，和一家公司初步谈好了两个项目；B、与其他公司合作：其他公司提供产品整体方案，工作室负责软件部分的开发。收入分为：开发成本费和销售提成；C、自研产品：自行销售，或委托其他公司销售。工作室要尽快完成几个拥有自主知识产权的产品，业已开始方向定位。

产品的软件研发周期一般为6个月左右，外包的回款周期不会超过一年。

五、资金：软件公司的开支主要是研发的人力成本，以目前5个人的规模，开支大概为150万/年。根据经验判断，保持收支平衡的压力不会很大。工作室的启动资金计划为100万。如扩大规模和拓展业务后，需要另外规划。

六、办公场所：暂时借用原公司的办公室。公司注册后，规划在大学城租场地办公，方便招人。

七、股权构想：投资人比例：？；技术入股比例：？。核心团队激励股权，每人2-5个点。具体方案要等正式启动后再定。

原公司部分产品列表：



 