

网页游戏在开发计划

梅林

2012/12/28

项目处于开发期，已有成熟的游戏引擎。项目团队工作范畴是修改游戏功能和替换游戏美术资源。

网页游戏在开发计划

目录

执行概要.....	4
商业模式.....	4
产品定位.....	4
做什么样的游戏.....	4
这个游戏有什么特色.....	6
这个游戏怎么玩.....	7
什么人会玩这个游戏.....	8
他们的消费能力如何.....	9
为什么他们会玩这个游戏.....	9
产品结构.....	10
游戏背景.....	10
玩家体验.....	10
玩家交互.....	10
产品规划.....	11
游戏结构规划.....	11
游戏功能规划.....	12
产品消费途径.....	13
用户消费.....	14
玩家最高消费是多少.....	14
游戏消费规划.....	14
免费玩家可以得到什么.....	14
付费玩家可以得到什么.....	15
产品营销模式.....	15
产品独家代理——积累资金.....	15
建设渠道自己经营——快速发展.....	16
建立品牌——稳定业务.....	16
后续开发.....	16
延续《勇者传说》新版本开发.....	16
移植手机客户端.....	16
后续新产品开发.....	17
创始团队.....	18
市场分析.....	19
目标市场.....	19
目标客户群体.....	20
竞争分析.....	20
财务预测.....	21
预编成本预测.....	21
公司营业额预测.....	21
风险评估.....	22
技术风险.....	22
市场风险.....	22

网页游戏在开发计划

管理风险.....	23
财务风险.....	23
不可预见风险.....	24
股权结构.....	25
投资计划.....	25
投资者和被投资者股权比例安排.....	26
退出机制.....	27
股票上市.....	27
股权转让或股权回购.....	27
破产或清算.....	27

执行概要

- ◆ 利用已成熟的网页游戏引擎进行功能修改和美术替换，完成一个新的 arpg（角色扮演类）2d 日系动漫类网页游戏；
- ◆ 项目处于功能策划和程序修改阶段，需要一批资金来制作游戏美术资源；
- ◆ 产品预计使用 5-6 个月时间进行制作，完成付费用户 3 个月游戏生命周期（免费用户可玩 5-6 个月）制作后，同时洽谈大陆、港、奥、台、韩国、日本等地区独家代理；
- ◆ 预计公司第一笔版权金为：大陆 50-80 万人民币、港澳台、韩国、日本地区各 5 万美金；除留下维持公司正常经营费用外，我们将优先偿还投资人的投资款项；

商业模式

产品定位

做什么样的游戏

- ◆ 游戏名称：《勇者传说》
- ◆ 游戏类型：（Web Mmo Arpg）即时战斗角色扮演类网页游戏；
- ◆ 游戏范例：《盛世三国》《征途》
- ◆ 美术风格：日本动漫风格



网页游戏在开发计划



游戏角色美术范例



游戏内角色和场景范例

网页游戏在开发计划

这个游戏有什么特色

- ◆ 游戏中装备“翅膀”可以在半空中漂浮，翅膀带有属性，可增加角色的伤害和防御属性，此外还可以增加移动速度。
- ◆ 翅膀的外型随游戏进程给与变化，同样玩家也可以购买“漂亮”的翅膀；



翅膀范例

网页游戏在开发计划

这个游戏怎么玩

等级成长: 主线任务引导剧情发展，日常任务和活动给与大量经验，免费玩家 1 天 3 小时，付费玩家 1 天 1 小时即可拿到每天的经验，玩累了离线挂机享受持续经验成长，还可找回前 1 天损失的经验。不在需要每天痛苦的挂机杀怪；

副本套装: 每天打次副本轻松获得高级装备。紫装、橙装、神装，不在为装备纠结。装备锻造、装备升星、装备属性刷新、装备宝石镶嵌，让你更加强。免费玩家和付费玩家都可享受到最高级的装备属性（获取时间快慢问题）；

招募佣兵: 根据剧情任务和招募功能获得强力的佣兵协助你攻击，佣兵除了自己有攻击力外，还能提供给你强力的破防属性，想要打出高伤害，他/她是你必备的好助手；

击杀 boss: 杀 Boss 能得到什么？对，杀 Boss 赚充值币，不论你是免费玩家还是付费玩家都能杀到 Boss。Boss 直接掉落充值币，免费玩家的福利；

提升属性: 药剂道具、锻炼道具、学习道具都能让提升自己的固定属性，这些属性永久存在，不会减少。当然想要获得这些道具，你要付出一定的代价；

召集军团: 一个人很无聊？角色到达相应等级即可组建自己的军团，军团任务让伙伴们都有钱赚，和伙伴一起升级，军团长还有特殊技能，提高攻击力、军团召唤充分享受领袖的权利；

王权争夺: 万人之上什么感觉？现在可以实现了，每周一次争夺王权之战打响。军团大混战，攻打/守住据点，赢方军团长将当上国王，号令全国。发福利、攻击敌国、特殊技能，召唤全国人民到身边，让你爽到飞，体验“王”的感觉；

国家战争: 每周都能发动国家之间的战争，抢夺中立地区控制权，还能打进对方首都，砍倒他们的国旗，拼国力、拼技术、拼装备，为国效力，赢了还有大量经验和特殊道具奖励；

野外厮杀: 到对方国家完成国家任务，遇到敌国玩家，真是仇人见面分外眼红，1 对 1、军团对军团、国家对国家，击杀敌国人的荣誉换奖励；

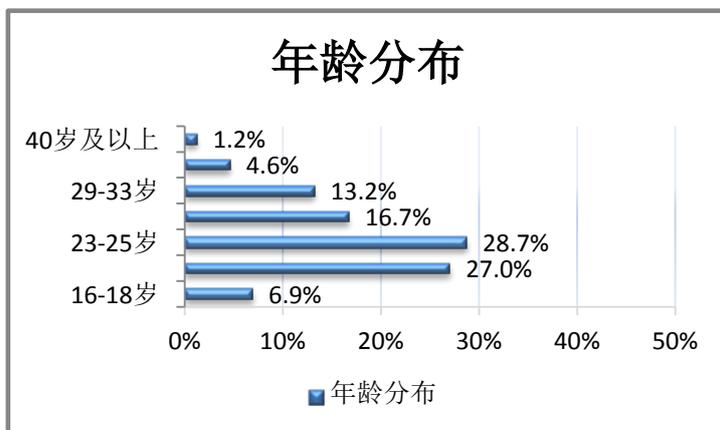
收集翅膀: 享受漂浮的感觉、享受绚丽翅膀给你带来别人的赞美，还有特殊的翅膀可以煽动仿若天使般的存在，你值得拥有；

跨服军团战: 你的军团是本服最强？那就和其它服务器的军团对战吧。争夺据点，只要赢得最后胜利，你的军团就会享有世界第一军团名誉，勇者们为荣誉而战吧；

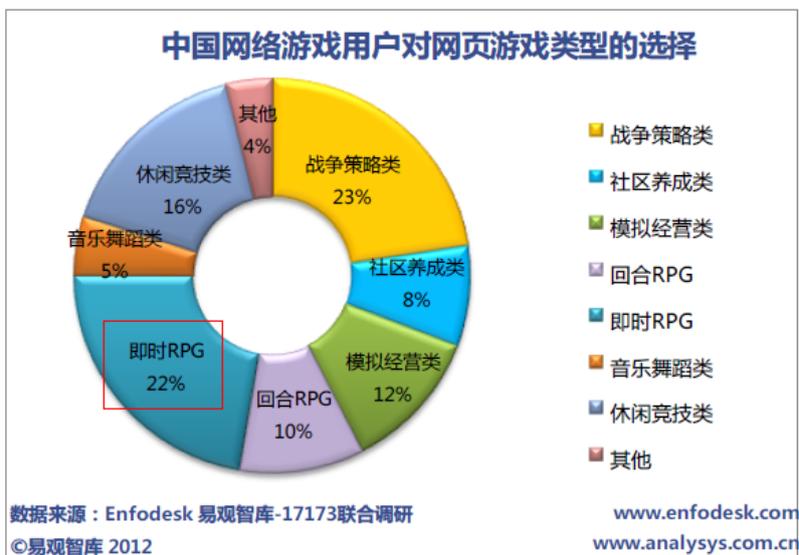
网页游戏在开发计划

什么人会玩这个游戏

◆ 70-90 年代人群



◆ Arpg 类游戏爱好者



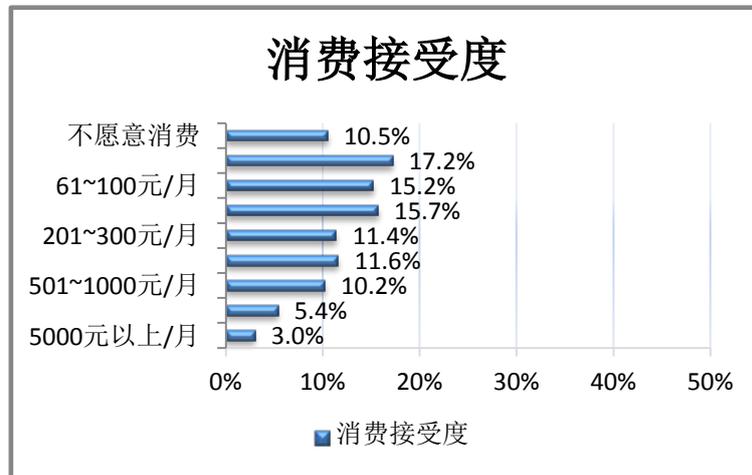
◆ 动漫游戏爱好者

中国动漫用户人数也大概达到了 2 亿 8400 万人。

网页游戏在开发计划

他们的消费能力如何

- ◆ **受用户群体影响：**中低消费水平较多，每月消费 30 到 200 元之间的用户将成为我们主要的消费群体；



为什么他们会玩这个游戏

- ◆ **可爱的游戏风格：**萌（可爱）系游戏画面受到更多玩家的喜爱；
- ◆ **轻松的升级条件：**升级不用大量刷怪，每天做完系统给与的日常任务可获得大量经验，玩家可以更多的时间用于提升装备和属性，以及和玩家之间的对抗；
- ◆ **简单的游戏功能：**按等级开放的功能，玩家熟悉一个功能后在开放另一个功能，让玩家更容易理解和接受；
- ◆ **双阵营系统：**两个国家攻坚战，军团之间的竞争，玩家之间的竞技。大量的竞争提高游戏的耐玩度和玩家的充实感；
- ◆ **丰富的游戏剧情：**战争、爱情、友情、角色背景贯穿整个游戏体系，过场动画穿插其中，提升玩家的感官刺激；
- ◆ **大量的充值币奉送：**免费玩家有了更多的生存空间，他们可以和付费玩家共同成长（等级的成长）；

产品结构

游戏背景

- ◆ **一个大陆：**斯坦塞兰大陆（Stars Shine Land）——群星闪耀之地，人类在这片土地上繁衍生息，代代相传，直到那次灾害后.....
- ◆ **两个国家：**凡海斯王国（Flying Horse）——首都 塞庭（City Of Kings），温特兰王国（Winter Land）——首都 艾斯贝尔（Lce Barrier）
- ◆ **不同的宗教信仰：**凡海斯崇尚自由和真理，无神论主义。温特兰崇尚星神，认为斯坦塞兰大陆是星神创造，人们需要敬畏神；
- ◆ **世界的分歧：**信仰的不同导致一个国家分划为俩个国家，战胜对方就意味着信仰的统一，但是影藏在黑暗中还有什么正在等待着机会；

玩家体验

- ◆ **快速的等级成长：**设计角色等级最大 150 级，最高一级升级天数为 22.4 天，前期 80 级充值小额人民币可享受到基本 1 天 1 级的快感，80 级后 2-4 天 1 级，玩家不会感到升级的厌倦感，经验获取主要途径为日常任务，每天花费 1-3 小时即可完成（付费玩家 1 小时，免费玩家 3 小时）；
- ◆ **简单的属性成长：**属性主要以加减法为主公式，玩家从装备、宠物、坐骑等级功能上获得的属性更加直观，伤害系数明显的展示出来，玩家很容易看到提升这些功能带来的区别；
- ◆ **容易理解的游戏功能：**通过功能引导，每个功能带来的属性成长都是独立的，比如：加攻击的就是加攻击，加防御的就是加防御，每个功能都根据等级成长一直延伸下去。简单明了，容易理解；

玩家交互

- ◆ **玩家之间的竞争：**勇士之环，玩家可以在里面对其它玩家发启决斗，排名越高的玩家可以获得特殊的奖励，特色翅膀、经验、特殊道具等；
- ◆ **集结自己的军团：**招募自己的军团（招募玩家），国家将雇佣你的军团完成任务获得货

网页游戏在开发计划

币奖励、特殊道具等；

- ◆ **国家之间的斗争：**玩家完成国家日常建设，发动国家战争争夺中立地区领土，输赢两方各获得不同的奖励；

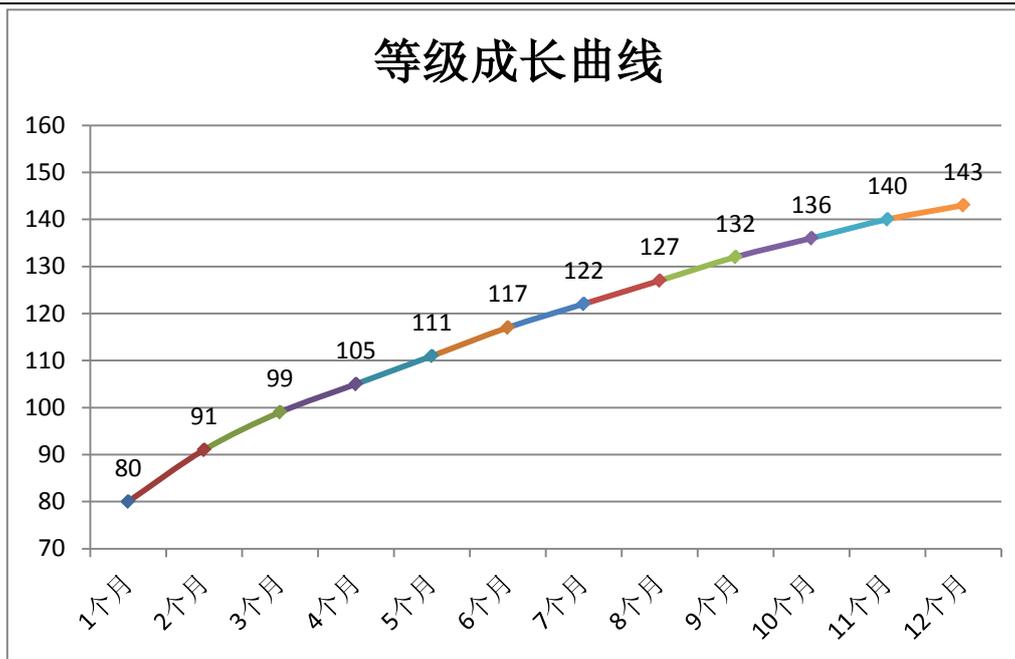
产品规划

- 游戏的功能及成长规划我们借鉴《征途》《盛世三国》的游戏模式，消费深度设计在单角色 200 万人民币；
- 游戏采用横向开发模式，即根据角色的等级划分功能来开发，将划分为三个阶段：
 - ◆ 一阶段->完成 1-30 级全功能开发，进行测试后进入二阶段；
 - ◆ 二阶段->完成 31-60 级全功能开发，进行测试后进入三阶段；
 - ◆ 三阶段->完成 61-100 级全功能开发，进行测试后开始试运营；
- 后期由于功能的数量相对减少，游戏开发速度将加快，完成以上阶段即可开始正式运营；

游戏结构规划

等级成长规划：

- ◆ 第一天免费玩家达到 38 级，付费玩家通过购买道具提高经验来冲破 40 级；
- ◆ 第一个月免费玩家可达到 75 级左右，付费玩家可到达 80 级，开启功能，刺激玩家等级比拼；
- ◆ 玩家等级迅速成长带来的好处在于，等级越深入玩家脱离游戏的几率越小；
- ◆ 以下等级成长曲线图取值为付费玩家最大消费后可获得的等级提升速度(免费玩家最大等级提升速度差距为 20%左右，即 5-10 级差距，蝴蝶效应展开效果)；



功能开放规划:

- ◆ 前 80 级开放大量日常任务用于玩家升级，开放部分常规功能给与用户提升属性；
- ◆ 每 10 级开放一个功能，包括日常活动，让玩家每 10 级一个等级段都有新的功能使用，提高玩家的粘着度；
- ◆ 在游戏上线前，我们需要完成 100 级内的功能设计和制作，按照 1 个月一次大更新。总共在游戏上线前完成 5 次大更新的内容，预计完成游戏总体规划的 50%；

消费成长规划:

- ◆ 游戏总等级 150 级，200 万人民币的消费量将铺设到这 150 级内；
- ◆ 玩家属性成长占总消费量的 70%，随角色等级成长和属性成长依次延展；
- ◆ 30%消费量来自佣兵、翅膀、经验等系统，佣兵和翅膀为 30%中主要的消费功能，同样这 2 个独立的系统也有自己的属性需要通过消费人民币来提升；

游戏功能规划

- ◆ **常规系统:** 装备系统、背包系统、聊天系统、技能系统、系统菜单；
- ◆ **任务系统:** 主线任务每 5 级 5 个主线任务，27 个日常任务随角色等级开放；
- ◆ **属性系统:** 14 个属性成长系统，包括装备、特殊道具等，随等级开放刺激用户持续消费；

网页游戏在开发计划

- ◆ **翅膀系统：**装备翅膀可以让角色带有浮空效果，同时带移动速度增加，高级翅膀带煽动效果，特殊的翅膀数量有限，付费玩家充分展示自己在游戏中的地位；
- ◆ **佣兵系统：**每个玩家可以带一个佣兵上阵，协助玩家攻击。佣兵通过剧情、任务和佣兵招募系统获得，同时使用货币来提高佣兵的属性，想要获得稀有佣兵需要花费一定的充值币；

产品消费途径

Vip 功能：充值人民币可激活 vip 系统，vip 一共分为 10 级，累计充值和消费充值货币可以提升 vip 等级，从而开启更多“方便”的功能；

- ◆ Vip 系统中涉及到的方便功能有：快速传送到目的地、扩充背包和仓库、享受更高的经验加成、快速完成任务等等；
- ◆ 开启 vip 功能后，不论是充值货币，还是消费充值货币都能提升 vip 的等级，等级越高，享受到的便利条件越多；
- ◆ 消费刺激点在哪：充值 1 元即可开通消费充值货币可升级 vip 等级的功能，让免费用户亦可以享受到付费玩家享受到的便利条件，同时让玩家熟悉了充值流程，提高玩家付费机会；

道具消费：大部分道具都可以通过游戏内容获得，如打 Boss、日常任务等；

- ◆ 高级道具：通过商城中购买，付费玩家为快速提高角色的属性，会持续进行道具购买的消费。免费玩家也可通过日常的活动来获取绑定的充值货币在商城中购买这些道具；
- ◆ 消费刺激点在哪：免费玩家和付费玩家同样可获得高级道具，免费玩家获取道具的时间较长，但在一定时间内，免费玩家也可达到付费玩家的水平。付费玩家想要保持自己的优势就需要持续性的使用这些道具来提升自己的属性，亦可说，玩家之间的追逐；

直接消费充值币：为方便付费玩家，顺应付费玩家的“惰性”，游戏内提升属性的大多数功能都可以直接消费充值货币来使用；

用户消费

玩家最高消费是多少

- ◆ **角色单体消费深度：**200 万人民币，设计在一年的游戏内容中，其中包括属性成长、经验成长、特殊道具；
- ◆ **系统补偿：**在 200 万人民币中将拿出 80 万人民币的消费量作为系统活动、游戏日常任务的奖励，拉近免费玩家和付费玩家之间的距离；

游戏消费规划

常规消费点：游戏中达到一定等级后，将会产生每日固定消费。

- ◆ **付费玩家：**消费一定数量的充值币将会获得最大经验的提升和固定属性的提升。
- ◆ **免费玩家：**每 2 天获取的绑定充值货币将可以足够一天最大经验值活固定属性的提升。
如：免费玩家每天可获取 60 绑定充值币（6 人民币），而当天固定消费为 100 绑定充值币（10 人民币）。即每 2 天玩家即可选择性的提高一次经验或属性，2+1 模式；

小型消费点：小额付费用户可充值少量充值币来维持游戏每天常规消费点，从而达到和付费玩家一样的角色等级和固定属性（每天常规消费 4 人民币）；

大型消费点：游戏的大量消费将集中在对角色属性的提升上，如：装备升级、装备攻防血加成、佣兵攻防血加成、翅膀移动属性和攻防血加长上。大额付费玩家追求的是属性的极限，在对属性提升上需要花费超过 100 万人民币；

刺激消费点：抓住用户对极限属性的追求，前期 50%属性通过游戏活动和日常活动奉送，而另外 50%属性将通过充值币来补缺；

免费玩家可以得到什么

- ◆ **竞技的乐趣：**和朋友 pk、征战杀场、夺取领土、竞技场决斗，体验操作上的乐趣；
- ◆ **赚钱的乐趣：**打国内的 Boss，打中立地区的 boss 掉落充值币，参加国家建设赚取充值币，让自己变成富翁；
- ◆ **军团的乐趣：**建立自己的军团，带领一群伙伴为国家效力，完成国家任务大家都有奖励，还能提升军团的荣誉；

网页游戏在开发计划

付费玩家可以得到什么

- ◆ **荣誉感**: 战斗力第一? 军团第一? 1v10? 现实中你可能不是第一, 游戏中可以做到;
- ◆ **领袖情节**: 带领一个国家的人去攻打敌对国, 领导的是上百上千人, 你也可以;
- ◆ **快速成长通道**: 有钱人都懒? 没有关系, 花钱就让你懒, 1天2小时游戏时间就能让你成为第一;
- ◆ **独特的外观展示**: 大翅膀? 角色发光? 独一无二? 这里面都有, 限量的道具是你追求的目标;

产品营销模式

产品独家代理——积累资金

- ◆ 现在我们没有大量的推广费用, 所以最可靠的是和大的运营平台洽谈独家代理, 获得版权金及小额的游戏经营分成;
- ◆ 日系动漫风格 arpg 产品国内相对较少, 我们更倾向于选择大的平台合作, 如 360、百度、趣游等, 另外我们还有其它二三线平台可以选择;

服务器						
平台信息	总平台数:		总服务器数:			
平台列表	<input type="checkbox"/> huahuapingtai	<input type="checkbox"/> 01yo_游戏平台	<input type="checkbox"/> 05wan游戏平台	<input type="checkbox"/> 198game游戏平台	<input type="checkbox"/> 360游戏平台	<input type="checkbox"/> 京东商城
	<input type="checkbox"/> 游宝游戏平台	<input type="checkbox"/> 3737_游戏平台	<input type="checkbox"/> 3977_游戏平台	<input type="checkbox"/> 45173_游戏平台	<input type="checkbox"/> 49you_游戏平台	<input type="checkbox"/> 51wan游戏平台
	<input type="checkbox"/> 552you_游戏平台	<input type="checkbox"/> 655U游戏平台	<input type="checkbox"/> 65wan游戏平台	<input type="checkbox"/> 666wan游戏平台	<input type="checkbox"/> 7711游戏平台	<input type="checkbox"/> 7k7k游戏平台
	<input type="checkbox"/> 91wan游戏平台	<input type="checkbox"/> 91YX_游戏平台	<input type="checkbox"/> 92you_游戏平台	<input type="checkbox"/> 96PK_游戏平台	<input type="checkbox"/> 欢动游戏平台	<input type="checkbox"/> 百度游戏平台
	<input type="checkbox"/> 大猪_游戏平台	<input type="checkbox"/> 到武林游戏平台	<input type="checkbox"/> 地盘游戏平台	<input type="checkbox"/> 神翼游戏平台	<input type="checkbox"/> 风行游戏平台	<input type="checkbox"/> game141游戏平台
	<input type="checkbox"/> 游戏风云游戏平台	<input type="checkbox"/> 哥玩游戏平台	<input type="checkbox"/> 欢乐园_游戏平台	<input type="checkbox"/> 虎扑游戏平台	<input type="checkbox"/> 蝌蚪游戏平台	<input type="checkbox"/> 皮皮游戏平台
	<input type="checkbox"/> PPTV游戏平台	<input type="checkbox"/> 新浪游戏平台	<input type="checkbox"/> 飞碟游戏平台	<input type="checkbox"/> UU178游戏平台	<input type="checkbox"/> UX18游戏平台	<input type="checkbox"/> VAVA8海外华人游戏中心
	<input type="checkbox"/> VS游戏平台	<input type="checkbox"/> 万游游戏平台	<input type="checkbox"/> 西陆游戏平台	<input type="checkbox"/> 迅雷游戏平台	<input type="checkbox"/> 页游网游戏平台	<input type="checkbox"/> youxi63游戏平台
	<input type="checkbox"/> 测试平台	<input type="checkbox"/> 中文服务器				

- ◆ 国内代理费用一般在 20 万人民币到 500 万人民币不等, 我们将确保国内版权金将收回 50 万的研发资金;
- ◆ 港澳台、日韩地区是我们产品主要的海外投放地区, 这些地区的玩家对日系动漫风格的游戏存在偏爱, 更容易与当地高人气网页游戏平台洽谈合作;

网页游戏在开发计划

建设渠道自己经营——快速发展

- ◆ 获得第一资金后，将公司增资为 1000 万注册资金，开始进行产品自经营；
- ◆ 自经营的好处在于，公司少量开放游戏服务区导入用户来熟悉推广渠道，同时洽谈联运，最大化利用各平台渠道推广我们的游戏产品；
- ◆ 自经营有一定的风险，但游戏产品的管理权在我们手上，同时公司的效益能提高最少 50%；

建立品牌——稳定业务

- ◆ 公司只做日系动漫风格的游戏产品，在游戏市场和玩家中确定自己的风格定位；
- ◆ 寻找机会和日本动漫公司的合作机会，将日本成名动漫改变成网页/手机游戏；

后续开发

延续《勇者传说》新版本开发

项目一期研发完成后（1-100 级），开始后续版本（101-150 级）的继续开发工作。1-100 级可提供付费玩家 3 个月的游戏内容，而后续 50 级将提供付费玩家 9 个月的游戏内容，其中“跨服据点战”、“军团战”等高强度的竞技功能将是我们的开发重点，竞技才能带来大量的消费；

移植手机客户端

- ◆ 手机游戏将是一个庞大的市场，公司也将尝试把网页游戏移植到手机这个载体上；
- ◆ 公司现有成熟的游戏引擎，服务器采用 C++，而客户端采用的是 Flash as3 开发。客户端上的使用技术可以转换到手机上，通过部分代码的修改后即可实现移植；
- ◆ 通过移植游戏产品，我们可以了解手机载体上用户的操作方式和对产品内容的选择，为公司后期产品研发积累经验；

网页游戏在开发计划

后续新产品开发

- ◆ 成熟的游戏引擎：可以制作不同类型的游戏产品，如：arpg（即时战斗角色扮演）、rpg（回合制角色扮演）、srpg（战棋类角色扮演）等类型的游戏产品；
- ◆ 研发团队组成：公司后期安排 3-4 人为一个小团队（美术除外），来开发网页游戏或手机游戏产品，避免因人员过多而产生的分歧，导致产品开发进度的拖延；

创始团队

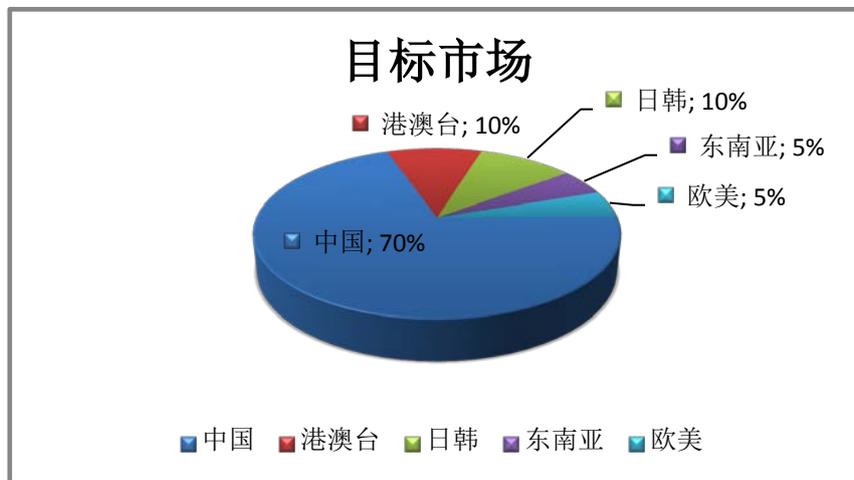
- ◆ **项目发起人梅林：**在游戏行业工作 10 年，在美术培训、美术外包制作、渠道专员、游戏策划、研发项目管理、页游运营等工作岗位上均工作过，对公司整体经营时分了解。经历过两次创业于失败而告终，通过自我反省了解到不足之处，经过两年的沉淀，开始第三次创业。
- ◆ **服务器程序邱高峰：**从游戏培训机构毕业后跟随梅林经历过两次创业，从美术制作转入程序开发工作，相继参与和完成两个游戏的程序开发工作，在服务器程序和客户端程序上有 3 年的开发经验。此次使用的游戏引擎，邱高峰也是原引擎开发程序。
- ◆ **客户端程序李恒乾：**毕业后被梅林招聘进柯慧网络（创业失败被收购进这家公司）进行游戏客户端的开发，为人诚实、做事上进，短短 1 周时间即开始进入工作状态，后期《天魔录》新加功能客户端部分的修改均由李恒乾完成。2011 年底配合完成《上古传奇》客户端程序编写工作，2012 年中旬调往《吞食三国》项目组开发客户端程序工作；
- ◆ **成熟的团队：**团队成员均在同一家公司工作过，共事超过 2 年时间，在工作上已经达成共识，沟通成本有效的降低。

序号	职务	姓名	行业工作年限	完成过的项目
1	总经理兼策划	梅林	10 年	乐悠游平台棋牌平台 天才 GOGOGO 《天魔录》 《上古传奇》 《吞食三国》
2	服务器程序	邱高峰	5 年	《我们的运动会》 《天魔录》 《上古传奇》 《吞食三国》
3	客户端程序	李恒乾	2 年	《天魔录》 《上古传奇》 《吞食三国》

市场分析

目标市场

- ◆ 主要市场将在大陆地区，公司游戏产品将会以独立产品走向海外市场，通过发放代理和版权出售形式和海外公司进行合作；
- ◆ 港澳日韩对日系动画游戏产品的喜好仅次于中国大陆地区，将是我们需要开发的市场；
- ◆ 东南亚和欧美市场比较娇小，除了对这些区域市场不熟之外，具了解这些地区市场对日系动画游戏的爱好度不高。

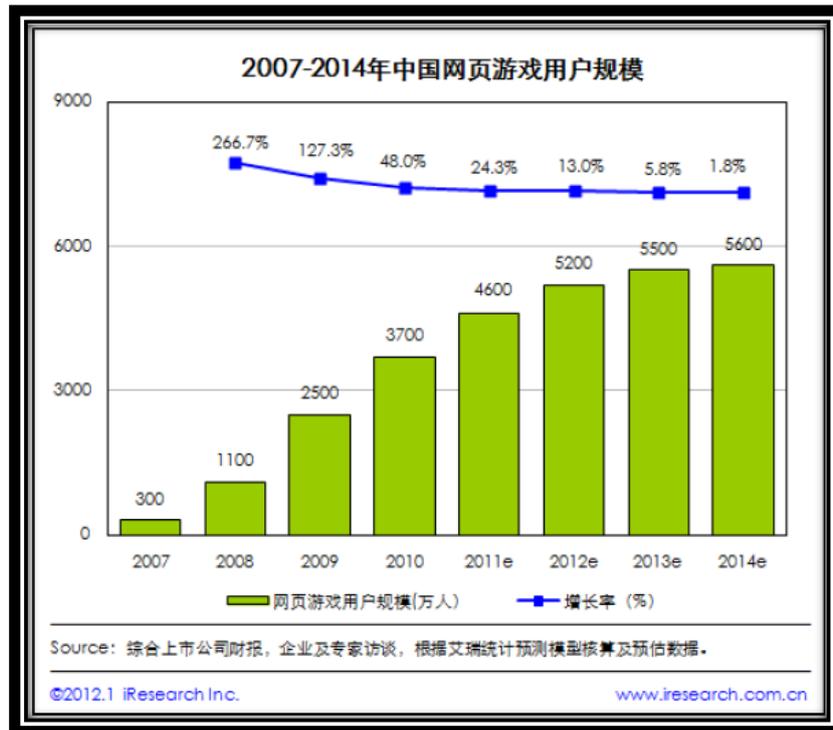


表格 1 (主要市场在大陆)

网页游戏在开发计划

目标客户群体

- ◆ 目标群体分为两类：网页游戏用户/手机网络游戏用户/动漫风格游戏爱好者；
- ◆ 网页游戏用户：2011 年中国网页游戏用户规模预估为 4600 万人，较 2010 年环比上升 24.3%；



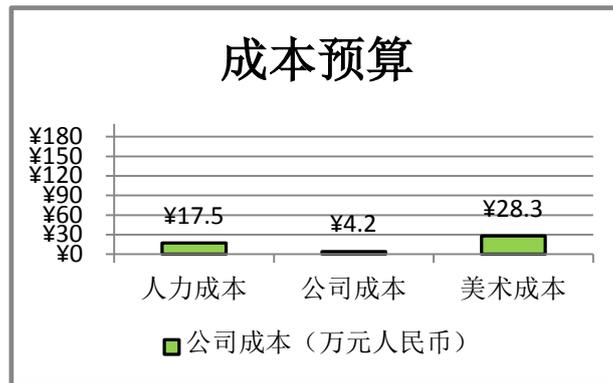
竞争分析

- ◆ 优势：成熟的游戏引擎，原班游戏开发者，对主流 arpg 产品的理解、剖析和在构成能力；
- ◆ 劣势：制作人员少，工期相对较长是我们的劣势；
- ◆ 机会：日系动漫类 arpg 网页游戏市场上较少，日系动漫和游戏爱好者基数大，增长速度和潜在用户量大，给我们提供了良好的机会；
- ◆ 威胁：同行业的激烈竞争及国家政策的变动造成一定的威胁；

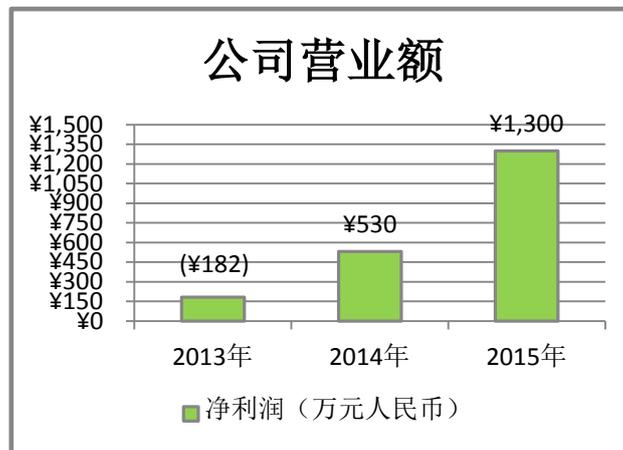
财务预测

预编成本预测

- ◆ 公司需要 50 万人民币，主要投入在人力成本和美术外包所需资金上；
- ◆ 资金可使用周期为 6-7 个月；



公司营业额预测



风险评估

技术风险

编号	风险因素	相应对策
1	产品美术表现力上的技术革新，导致公司产品画面跟不上用户需求。	选定以日本动漫美术风格就是为了规避产品制作技术的更新，日本的动漫形象目前很难被市场淘汰。
2	国外新的游戏制作技术的引进，游戏产品向 3D 化视觉表现靠拢。	
3	游戏行业向手机平台市场靠拢。	未来 5 年，移动互联网将会有很大的发展空间，我们的产品也将进入手机平台，用户可以通过 PC 和手机同时登录产品进行娱乐。

表格 2

市场风险

编号	风险因素	相应对策
1	用户对产品兴趣的改变。	公司每年开发一款或多款产品，以此满足不同用户的兴趣爱好。
2	产品收费模式的改变。	我们将选用市场上用户接受度最高的收费方式，同时根据市场需求进行调整。
3	公司产品被其它厂商抄袭。	产品功能在中国被抄袭是一定的，所以我们会在产品内容和服务上进行创新，增加被抄袭的难度。
4	媒体渠道被大型运营商抢占。	和大型游戏运营平台洽谈代理合作，利用他们的传媒资源来扩大公司在业界的品牌价值。
5	移动互联网的普及，用户转向手机终端平台。	未来手机平台将会是一个很大的市场，我们会根据市场的动向，将产品逐步推到手机平台上。

表格 3

网页游戏在开发计划

管理风险

编号	风险因素	相应对策
1	管理者的素质偏低	定期组织公司管理者进行企业管理方面的培训和讨论。
2	组织结构混乱	建立责任到点的组织结构，不混淆，不越权。
3	缺乏企业文化	互联网公司多半都是年轻人，所以企业文化也需要有活力，我们将以“创新”为公司文化，在管理和企业奖罚制度中更好的体现。
4	管理过程不清晰	公司需要建立一套管理系统，将各部门之间的职责划分清楚，以这套系统为蓝本，做好管理流程。

表格 4

财务风险

编号	风险因素	相应对策
1	盈利预测失误，公司营收没有达到预期值。	分析产品数据，调整产品内容结构和收费架构，通过促销等手段增加营收。
2	项目研发周期加长，导致公司投资成本加大。	研发周期加长主要来自新内容的添加，公司将严格根据项目进度来控制这个问题，如出现必须添加的情况，将通过管理调控来压缩一部分研发成本，以防出现成本加大的问题。
3	合作方公司拖欠款项，导致分成款项无法按时收回。	严格制订合作协议，利用法律法规约束对方，合作方如按时支付可给与适当分成优惠予以鼓励。
4	公司规模盲目扩展，导致公司流动资金受限。	一切业务根据公司发展计划执行，按部就班进行扩展，特别是不盲目的扩招工作人员。
5	投入的资金运用不合理，导致公司出现不同程度的资金损耗。	根据公司当前业务进行资金运用，不盲目投入资金开发新的业务和项目。

表格 5

网页游戏在开发计划

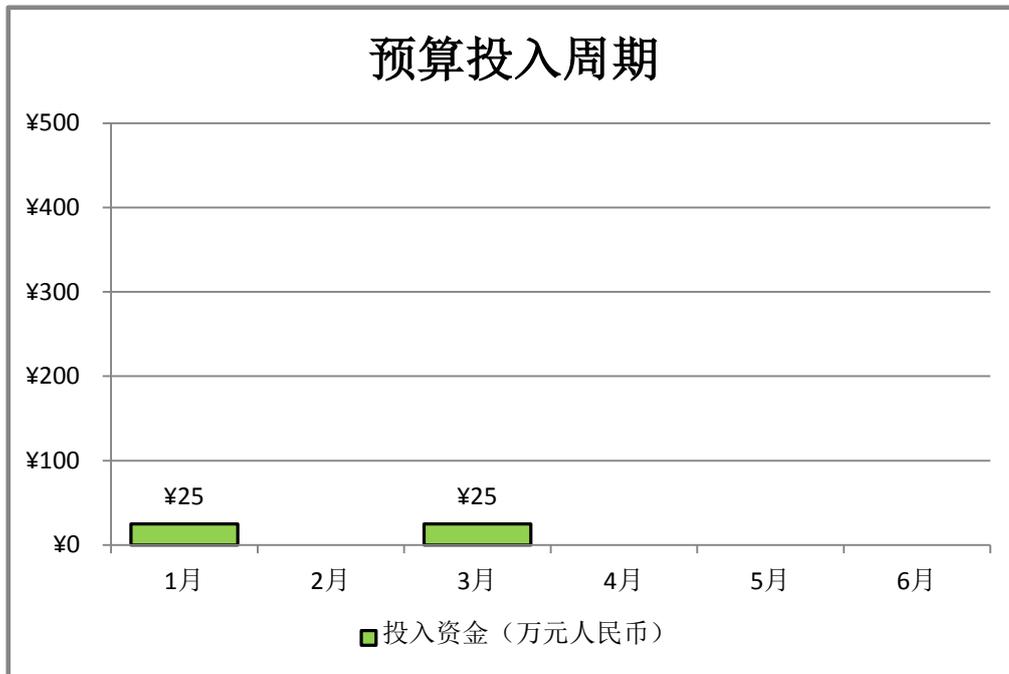
不可预见风险

编号	风险因素	相应对策
1	国际关系	主要发展国内业务，以防国际关系恶化，国外产品进口受到一定的影响。
2	国家政策	目前国家大力扶持动漫游戏产业，公司产业只要劲量避免宣扬非法内容，即可很好的享受国家政策。
3	新技术发展	时刻关注主流游戏的制作技术，适时引进新技术来跟随市场潮流。
4	金融风暴	公司每年都将储备一批资金用于抵御全球经济低迷，动漫游戏产业本身就属于低廉的娱乐方式，在金融风暴中受到的影响相对较小。

股权结构

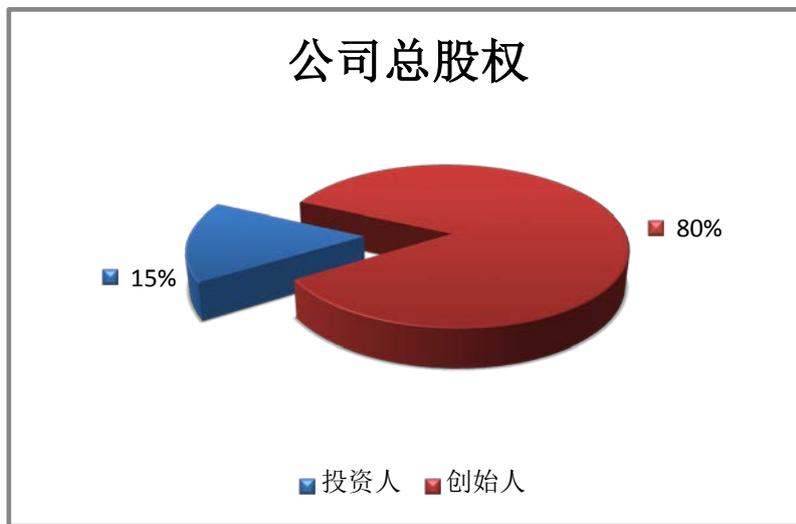
投资计划

- ◆ 需要投入 50 万人民币；
- ◆ 资金预计可使用 6 个月至 7 个月；
- ◆ 资金少量用于人力成本，主要用于美术外包费用；
- ◆ 资金分两次进入，项目开始第一笔 25 万资金进入，2 个月后第二笔资金进入；
- ◆ 第一笔资金用于成员月工资和美术外包预付金，到第三个月时将给投资方展示部分修改成果，第二笔资金在进入，第二部资金主要用在美术外包上；

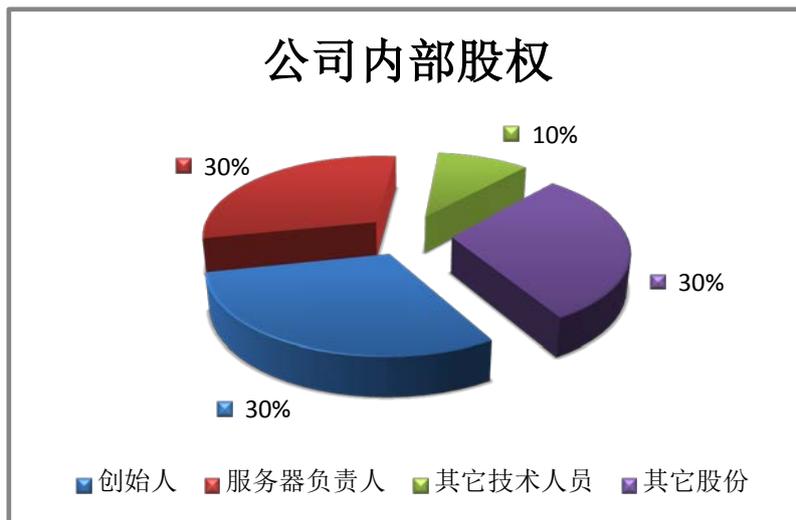


投资者和被投资者股权比例安排

- ◆ 投资人提供创业资金持有公司总股份 15%;
- ◆ 公司内部股权分配：创始人占公司股份的 30%，技术、服务器技术人 30%，其它技术人员 10%，公司预留出 30%的股权用于高新人才的引进、奖金发放以及储备资金；
- ◆ 公司内部股份由创始人代持，创始人拥有股份的行使权，股权利益依照正常比例分发给各股东；



表格 6



表格 7

退出机制

股票上市

- ◆ 投资者可在公司股份发卖的时候发售一部分现有股份；
- ◆ 公司上市后向其它投资者转让所持有的公司股份；
- ◆ 出售和转让股权必须遵守有关法律和交易所上市规定和履行相关的法律程序。

股权转让或股权回购

- ◆ 公司未上市前，投资者可向其它股东或者第三方转让所拥有的股权退出投资，需全体股东协商后方可执行；
- ◆ 投资者可将股权出让给公司管理层，根据公司市值估算，在双方协商后，投资者可快速退出；
- ◆ 公司向投资者，以公司形式通过杠杆式收购来回购投资者的股权。

破产或清算

- ◆ 在公司失去发展的可能或成长过于缓慢，不能给与预期的高回报时，投资者可以果断退出。
- ◆ 通过清算获得的可变现价值优先偿还投资者所投资金，以此减少投资方的损失。可全数偿还投资者所投资金后的结余资金，双方按照股份进行分配；