

动漫 SNS 社区创业计划

动漫、游戏、社区

梅林

2012/9/23

项目处于种子期阶段。计划建成中国最大的动漫类社交网络，计划通过三阶段完成发展目标，先以动漫类网页游戏获得收益，逐步向游戏平台发展，最终转型成动漫社区。项目本着先赚钱后发展的原则进行发展规划和执行。计划书不涉及第一阶段核心执行计划，如对项目感兴趣的朋友可深入交谈。

目录

执行概要.....	3
商业模式.....	4
创始团队.....	5
市场分析.....	5
目标市场.....	5
目标客户群体.....	6
竞争分析.....	7
财务预测.....	7
预编成本预测.....	7
公司收益预测.....	8
风险评估.....	8
技术风险.....	8
市场风险.....	9
管理风险.....	9
财务风险.....	10
不可预见风险.....	10
股权结构.....	11
投资计划.....	11
投资者和被投资者股权比例安排.....	11

执行概要

- ◆ 此项目计划组建一家网络科技有限公司，从事动画、漫画及游戏互联网产品的开发和经营。公司将建成中国动画市场和游戏市场中较大的 SNS 社区平台，是中国动画和游戏领域受消费者欢迎和具有影响力的娱乐、交互、信息网站之一。
- ◆ 目前项目处于公司一阶段目标筹备期，创始人和联合创始人已经达成创业共识，核心策划人员与小说编辑已经开始工作。一阶段网页游戏研发策划方案完成 1-30 级用户成长周期设定、功能设定，以及产品小说四个阶段中，前三阶段大纲整理工作。
- ◆ 公司分三个阶段发展：一阶段动漫类网页游戏研发与运营；二阶段动漫游戏平台时；三阶段动漫类 SNS 社区；



表格 1（公司发展三个阶段）

商业模式

- ◆ 项目从一阶段开始，通过动漫网页游戏开发和自主运营获得收益，转向动漫游戏平台运营模式积累用户基数，不断完善用户体验和产品功能转型成动漫社交网络。
- ◆ 届时公司将拥有两个盈利模块，一是网页游戏本身的收益，二是社交网络带来的媒体广告收益，前者属于突发式增长收益，后者属于稳定性收益，维持公司持续发展所需资金。

社区形态



表格 2 (项目最终形态)

创始团队

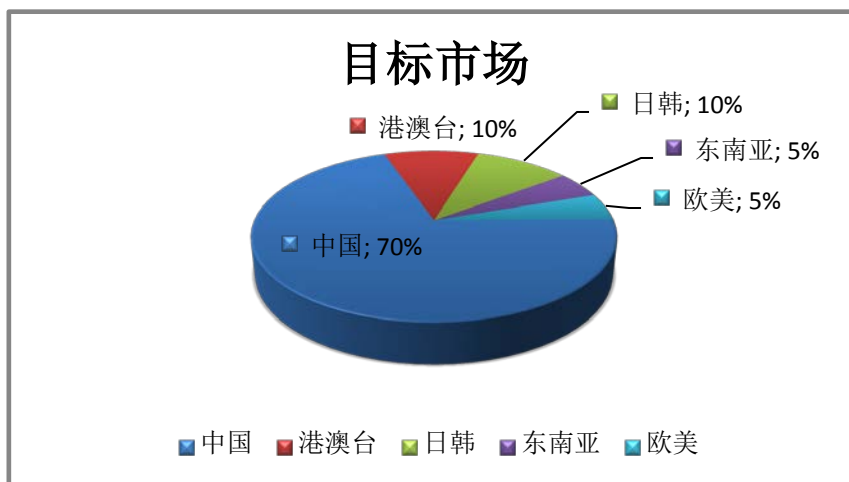
- ◆ 项目发起人梅林是一个有着坚定信念、毅力顽强、勇于拼搏的创业者。创业两次失败一次，被收购一次，现在公司中担任项目经理职位负责网页游戏产品开发管理。在业内工作 9 年，锻炼了沟通、培养人才和市场分析三方面的管理能力，深入的分析 and 理解网页游戏盈利模式。

序号	职务	姓名	行业工作年限	完成过的项目
1	总经理	梅林	9 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	技术主管	李辉	4 年	《兽血沸腾》 《凡人修仙》 《XL》 《侠客传奇》
3	运营主管	陆涛	7 年	《机甲世纪》 《鬼吹灯》 《传奇国度》

市场分析

目标市场

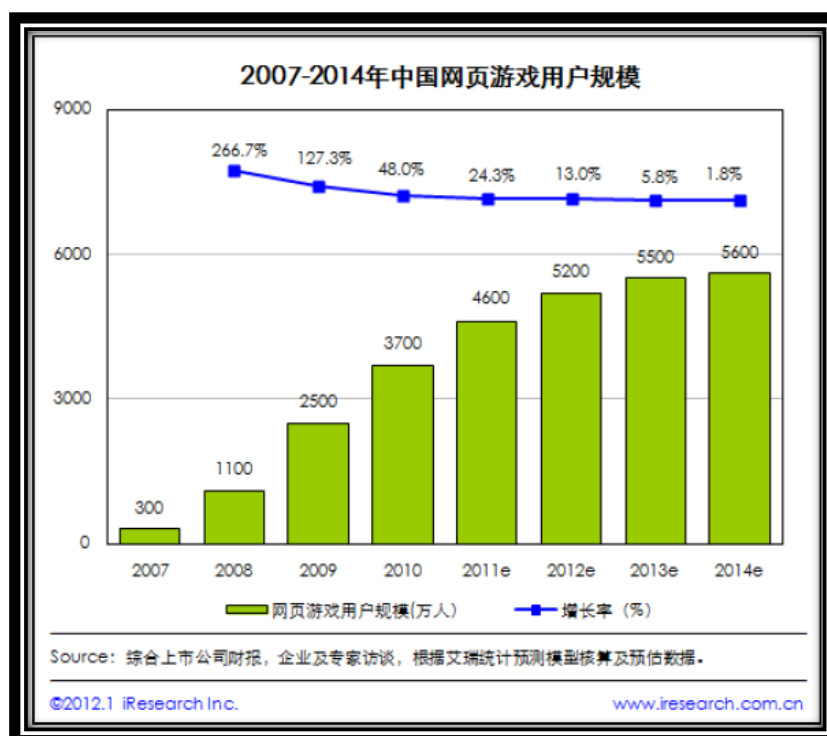
- ◆ 未来 5 年公司主要目标放在中国。中国人口占世界人口的 19%，基本等于全球五分之一的人口。这是一个相当庞大的市场，我们需要优先做好中国本土市场后，在有能力的情况下才去开拓海外市场。
- ◆ 公司游戏产品和动漫产品将会以独立产品走向海外市场，通过发放代理和版权出售形式和海外公司进行合作。



表格 3 (主要市场在大陆)

目标客户群体

- ◆ 目标群体分为两类：网页游戏用户和网络动漫用户；
- ◆ 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%；
- ◆ 网络动漫用户：中国动漫类网站用户人数也大概达到了 2 亿 8400 万人（数据为 CNNIC 发布数据，其它数据无法获得）；



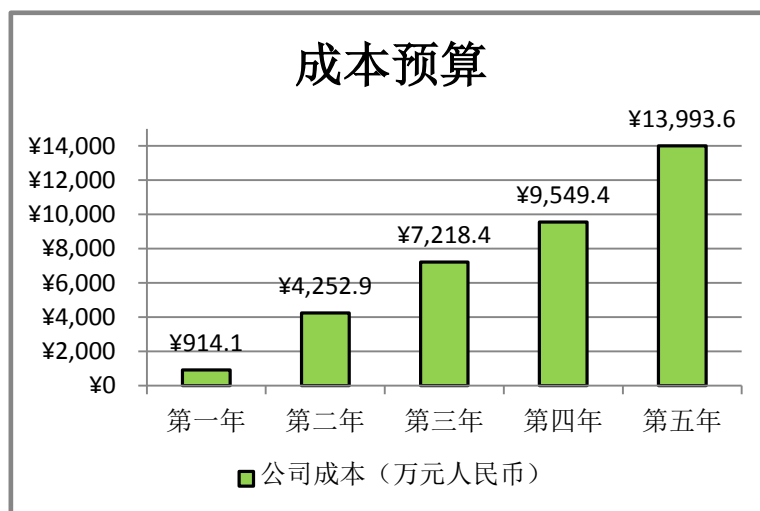
竞争分析

- ◆ 优势：“看动漫”在产品研发、成本控制、人才培养和数据分析上具有优势；
- ◆ 劣势：在搜索引擎优化（SEO）、渠道广告商沟通、社区建设等方面存在劣势；
- ◆ 机会：动漫爱好者基数大，增长速度和潜在用户量大，给“看动漫”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给“看动漫”造成威胁；

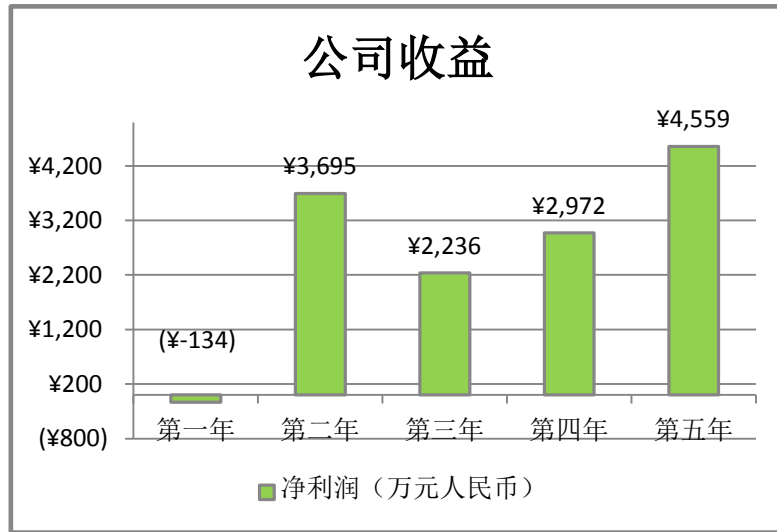
竞争对手	对手优势
腾讯	借凭 QQ 聊天软件全国性的互联网产品，坐拥 2 亿用户量，同时腾讯的开发实力非常强大；
骏梦	拥有一款高人气《小小忍者》页游占据目前大部分动漫游戏市场，目前获得融资后，资金雄厚，开发实力提升；
巴别时代	借凭《热血海贼王》人气动漫产品，迅速开拓市场，目前在动漫页游中和骏梦 2 分天下；

财务预测

预编成本预测



公司收益预测



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。	在中国，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 4

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。	错开大型运营商开服时间,选择性价比高的媒体渠道长期合作。
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 5

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 6

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 7

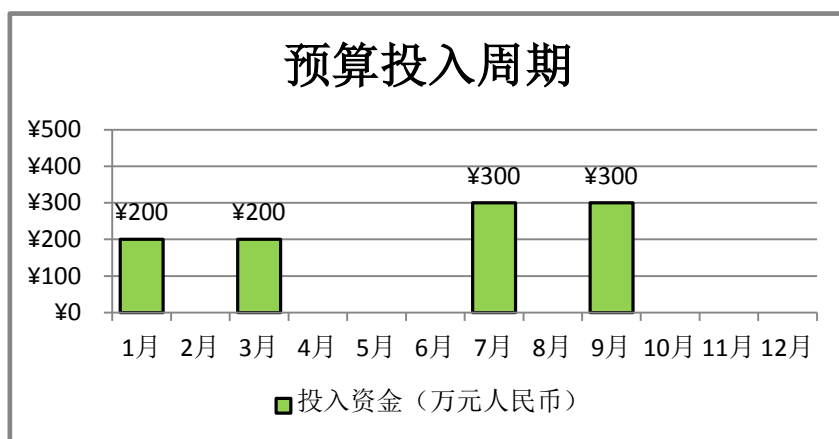
不可预见风险

编号	风险因素	相应对策
1	国际关系	主要开发自主动漫产品,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	时刻关注世界级动漫产品的制作技术,在有能力的情况下,可聘请国外顾问来指导工作。
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

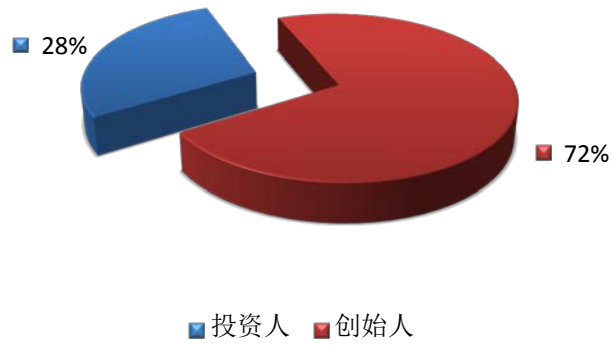
- ◆ 预计需要投入 1000 万人民币用于一阶段项目的制作和运营；
- ◆ 资金预计可使用 12 个月至 18 个月；
- ◆ 资金主要用于公司建设、人力成本和产品推广费用上；
- ◆ 资金分四批进入，前三批资金主要用于研发，最后一批资金用于产品推广费用；
- ◆ 投资预算存在 30%的超额预算，分别覆盖在硬件以及公司日常管理费用上，通过成本控制来节约，这部分资金用于公司应急现金流和风险控制资金；



投资者和被投资者股权比例安排

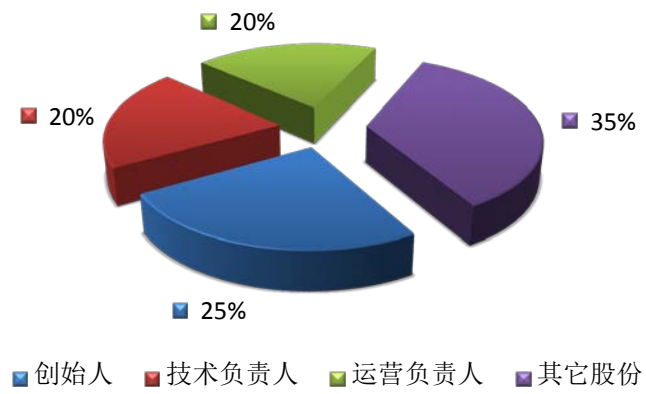
- ◆ 投资人提供创业资金持有公司总股份 28%；
- ◆ 公司内部股权分配：创始人占公司股份的 25%，技术、运营负责人各占 20%，公司预留出 35%的股权用于高新人才的引进、奖金发放以及储备资金；
- ◆ 公司内部股份由创始人代持，创始人拥有股份的行使权，股权利益依照正常比例分发给各股东；

公司总股权



表格 8

公司内部股权



表格 9