

妙趣 (multi touch) 互动娱乐项目

商业计划书 (简版)



保密须知

本创业计划书属商业机密，所有权属于武汉妙趣互动科技有限公司（筹）。其所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向的投资者使用。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下的规定：

- 1) 若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请按上述地址尽快将本计划书销毁；
- 2) 在没有取得武汉妙趣互动科技有限公司（筹）的书面同意前，收件人不得将本计划书全部和/或部分地予以复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；
- 3) 应该象对待贵公司的机密资料一样的态度对待本计划书所提供的所有机密资料。

前言

风靡全球的 IPHONE 和 IPAD 改变了人们的对通讯和电脑的认知 ,改变了几亿人的生活状态 ,人们都已拥有苹果产品为自豪和荣耀 ,享受这时尚带来的快感 ,是一个时尚达人的标志。

然而 ,IPHONE 才 3.5 寸屏 ,只能一个人独享 ,IPAD 才 10.1 寸屏 ,最多两人同时娱乐 ,娱乐的最高境界不是与机器比谁的智能高 ,而应是与其他人一起玩 ,毛主席说 :“与天斗 ,与地斗 ,与人斗 ,其乐无穷”。

多人同时玩的电子娱乐工具只有互联网网络游戏或者局域网的游艺厅设备 ,多年以来有没有一个新设备可以彻底改变这种局面 ,IPAD 的出现代表个人娱乐进入触摸时代 ,而妙趣桌(Mutouch Table)的出现将带领群体娱乐全面进入触摸时代。

妙趣互动娱乐定位于互动娱乐设备的研发型企业 and 互动娱乐游戏规则制定者和游戏主题社交网络运营商 ,有独特的大尺寸多点触控游戏桌和超常规的商业运营模式 ,我们的学习榜样是 JOBS 的苹果公司 ,立志成为未来中国新型电子娱乐之王。

联系人 : 刘路

电 话 : 13986050366

电子邮箱 : distend@163.com

一、产品

1、现有产品

多点触控（256 点光触屏）游戏桌，简称妙趣桌（Mutouch Table），适用于连锁量贩式 KTV，高档夜总会、酒吧等娱乐场所以及商业展示、商务会议和家庭生活娱乐终端，目前规划中有两款：

（1）42 寸多点触摸游戏桌，16：9（1080P）LED 显示器+256 点光触屏，应用于量贩式 KTV 和夜总会的中包房及未来家庭娱乐终端使用，样机已研发成功，正在做外观设计和功能完善。第一代妙趣桌玻璃和镁铝合金的组合让其外观会更像 IPHONE4，由让消费者见面熟，心理第一时接受。

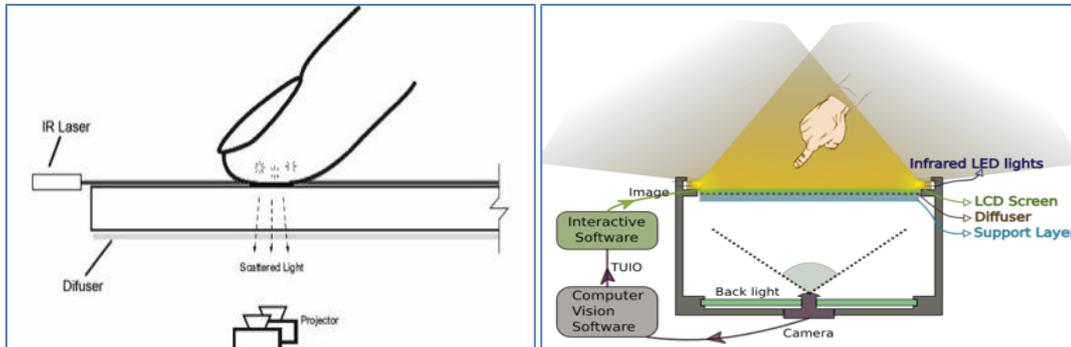
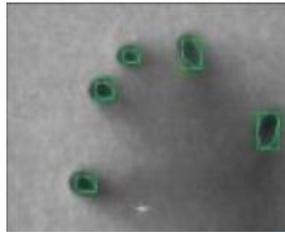
（2）72 寸多点触摸游戏桌，16：9（720P）背投显示器+256 点光触屏，应用于量贩式 KTV 和夜总会的大包房和商业展示或商务会议使用。

2、技术说明

10.1 寸以下的多点触控屏大多为电容屏，电容屏的超控性非常好，超过 10.1 英寸以上基本属于定制产品，电容屏的价格就非常昂贵，甚至会超过显示设备本身，所以 42 寸以上大尺寸多点触控屏大多为红外光栅技术，目前红外光栅屏主流两点或四点，而且不防水易损坏。

而妙趣桌应用的是核心技术是 Surface Laser Optical Imaging Technology（SLOIT）—基于表面激光的光学图像处理技术。SLOIT 技术从一个新的角度解决大尺寸多点触控问题，区别于传统的 LCD 表面触控技术，SLOIT 在垂直于 LCD 表面的空间中识别触控点。SLOIT 将多 Laser Image Processor（LIR）采用矩阵的方式放置在 LCD 后面的空间中，支持触控屏幕的无限制拼接。SLOIT 集成嵌入式的多点跟踪程序，高速实时处理触控点，并支持多点触控的 TUIO 软件协议。





技术特点是：

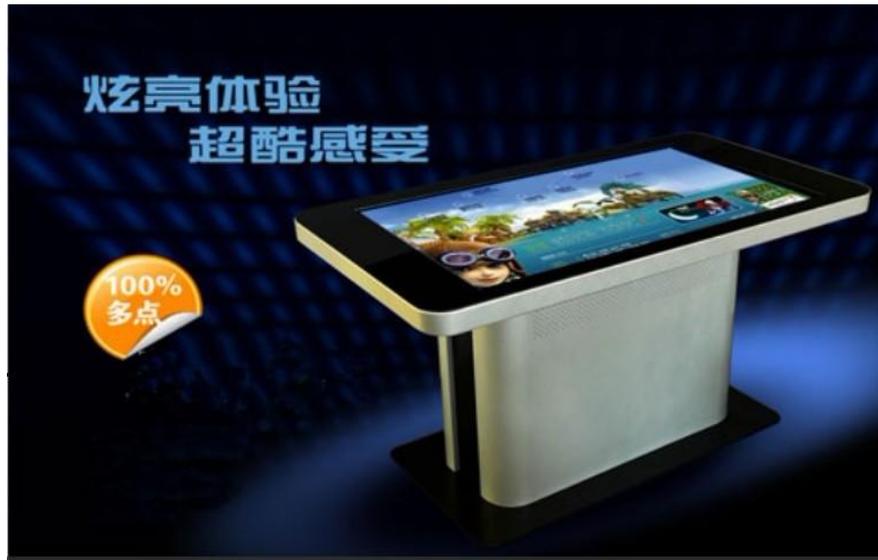
- (1) 支持无限点数触摸，多人同时操作；
- (2) 而且不仅仅可以检测无限多点的手指触控，可以检测整个手掌及放置在屏幕表面各种形状的物体，从而支持更为复杂的物体识别及各类扩增现实应用；
- (3) 低成本，支持多点触控从 30 寸到 200 寸，显示尺寸几倍增大，但光触屏的成本不会增加很多。

所以光触屏是未来大尺寸触控电脑的性价比最佳技术解决方案。

3、规格指标

- 42” 或以上 LED. 机身厚度 30cm.
- Full HD, 1920*1080p 分辨率，屏幕尺寸 16：9
- 3500 流明，2400：1 对比度
- 可视角度 () 178°
- 无限制组合成大尺寸多点触控显示单元
- 模块化，组合设计
- WIDOWS 7 操作系统
- 程序游戏开发工具 .Net Flash Java
- 多点触控接口协议 TUIO 1.0
- 钢化玻璃表面，低维护成本
- 6 万小时以上使用寿命

4、研发进展



外观设计概念



工程样机



多点触控实验



游戏对战



三维展示

5、游戏

根据百度数据中心统计,2010年及2011年最受欢迎的网络游戏是休闲类游戏,反映了在当今市场对于容易上手的回合制对战游戏偏好最大,毕竟现代社会生活节奏较快,新游戏层出不穷,传统的需要大量时间用于练级是留不住玩家的。不用花费时间,不用动脑筋、低成长性、回合制、对抗性经典游戏才是最适合妙趣桌的游戏。为此我们指定的策略是充分借鉴PC机、手机、平板电脑上的经典小游戏概念,将单人游戏移植开发成为多人游戏到妙趣桌的平台上来。

根据我们调研,夜总会的客户和量贩式KTV的客户群体不同,量贩式KTV的客户白天场和夜晚场的客户群体也不同,为了兼顾中年人和青年人、男人和女人等不同群体的偏好,我们准备第一批就移植开发50款小游戏,达到“必有一款适合你”的效果。

我们还将近两年来最流行的游戏:植物大战僵尸、愤怒的小鸟、水果忍者、捕鱼达人等游戏改编成最具特色对战游戏,极具协作+对抗的效果。

6、研发趋势

我们会根据市场发展变化以及拉开竞争者的距离的需要,在未来的两年中增加以下功能:

(1) 增加游戏桌的网络通讯功能,能够让不同地域的人加入玩同一个游戏参与及时对战;

(2) 除了有水平面的桌子形态,还会增加挂在墙面的立面形态,配上体感操作功能,能够让玩家通过整个身体的协调运动完成游戏的一种游戏机,不再是单一通过手指操控完成的游戏,从而达到更完美的游戏体验;



(3) 增加可视对话功能,让玩家通过在线游戏的及时沟通,因为喜欢同一款游戏而成为朋友,最终成为未来基于游戏主题的新型社交平台。

7、功能和定义

妙趣桌目前具备“多人互动触控游戏平台”与“互动媒体广告展示平台”两大主要功能,未来在妙趣桌终端发展为一万台、十万台时,可以成为类似苹果 APP store 一样具有无限潜在商业价值的“**游戏主题社交平台**”。

(1) 多人互动触控游戏平台

本游戏桌将会集成多种类型的触控类桌面游戏,为 KTV 或夜总会中不唱歌或等待唱歌的消费者提供全新的娱乐方式。游戏桌利用 42 寸(72 寸)大屏幕以及 256 点光触屏的特性,能够满足 4-6 人同时通过用手指轻触桌面的方式来进行互动游戏的娱乐需要,共同参与感非常强。

同时游戏桌集成了如单人休闲类、器乐表演类、多人喝酒类、多人对抗类、多人博彩竞技类、游艺类等多类型的超过 50 种游戏,内容可满足各种类型客户的不同需求。



(2) 互动媒体广告展示平台

本游戏桌的广告平台由游戏内植入广告与桌面强制动态广告两部分组成。这样通过游戏中的道具植入产品与游戏前、中、后的强制观看等方式,让玩游戏的客户在游戏的过程中收到广告的影响,而由于我们的游戏广告终端是直接放置与消费场所,这些广告的展示除品牌宣传的意义外,更可以为广告主带来直接的销量。因此在终端达到一定的数量后,我们的广告平台将会成为各类消费品广告主最直接、最精准的推广渠道。



(3) 游戏主题社交网络平台

当妙趣桌有一万台、十万台的时候，游戏桌从最初的夜场到自营游戏厅最终进入家庭时，有千万级的忠诚用户，通过互联网相互连接自然将形成一个游戏主题的社交平台，成为所有的玩家最喜欢最真实的游戏交友平台，同时也像安卓市场和苹果 APP store 一样也是软件和游戏开发公司最喜欢的应用平台，主动为妙趣网源源不断提供各类型应用程序和游戏。



二、市场

到 KTV 唱歌、泡酒吧、咖啡厅是现代城市人休闲娱乐最主要的方式，请客到夜总会 KTV 娱乐是现代商场公关最常用的方法，所以城市中夜总会和量贩式 KTV 越开越多，同质化竞争也越来越严重。无论是全国连锁 KTV，比如公馆、钱柜、米乐星等，还是单店经营的 KTV，比如歌迷、卡宴、优畅等，只有规模大小的不同，装修的差异，其他并没有什么本质上的区别，仅武汉市就有 130 家 30 间包房以上规模的量贩式 KTV 和 33 家夜总会 KTV，而且还在不断新开。所以从团购网上可以看出，除了餐饮，KTV 的团购活动是最多的，包括公馆、米乐星、歌迷、卡宴等知名店家，说明大家都面临一个难题，怎么样能吸引客户有目的性的进来，又怎样才能留住客户？



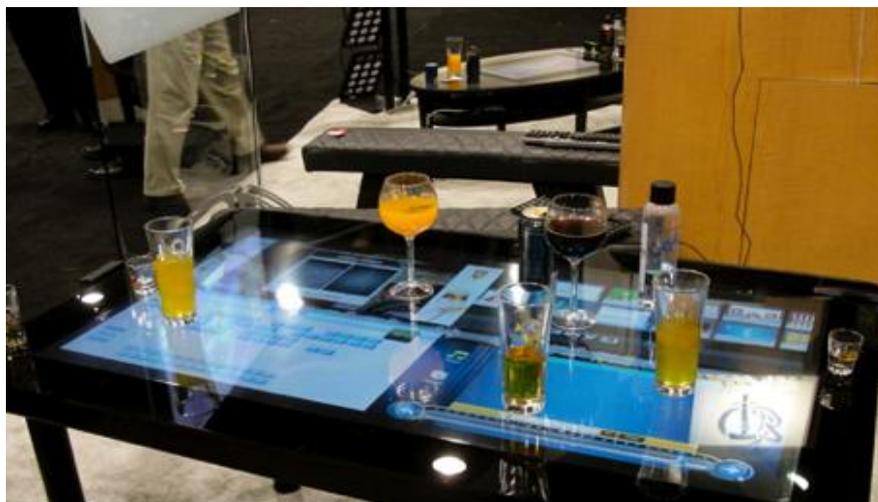
唱歌是一个群体社交活动，但不是所有的人都喜欢唱歌、会唱歌，不会唱歌的人可选择打发时间的手段不多：摇色子喝酒或打扑克。而且唱歌到了三小时以后的兴奋点也在逐渐消失，如果没有其他新的刺激手段，很难留住客户继续消费。

而由我们运营的夜场游戏桌项目不但满足了客户集体娱乐的需要，更是成为店家特色营销手段、提高收入业绩的重要利器：

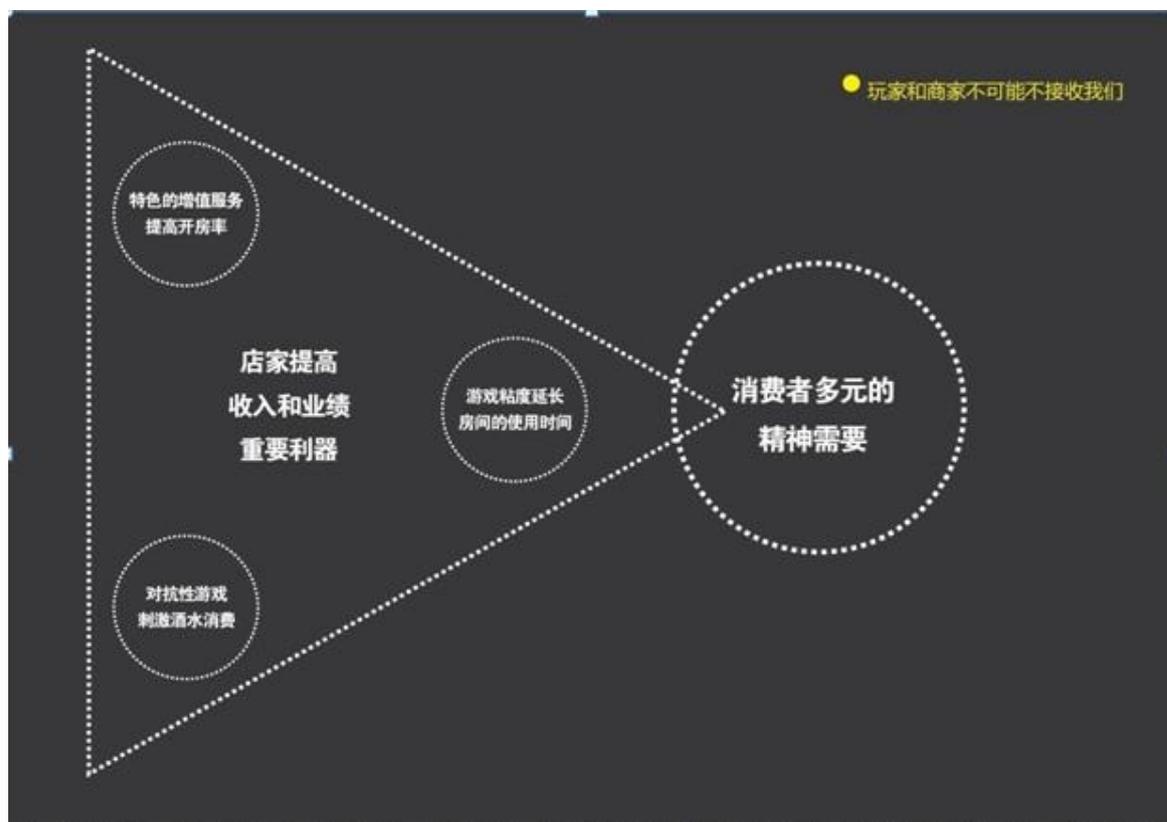
1、配置了游戏桌的 KTV 和夜总会向消费者提供了极具特色的增值服务，拉开了与其他 KTV 的差距，让客户有目标性的选择店家，从而使配置了游戏桌的 KTV 和夜总会提高开房率；

2、超越 ipad，多人一起玩的游戏机只能在 KTV 里有，必然让消费者乐不思蜀，流连忘返，直接延长了房间的使用时间；

3、既然是竞争性对抗性游戏，必然有输有赢，如果不来钱，输家必然会被逼喝酒，直接刺激酒水消费。



总之，游戏桌可以在房间使用效率、包房单位使用时长以及提高酒水等三方面直接为店家提高每日经营收入，而且店家不用花费一分钱购买这套设备，店家应该是非常欢迎我们进入。而且是我们来选择店家，而不是店家来选择我们，店家拒绝我们，就是把我们将推向竞争对手那边。



三、竞争

1、正投影娱乐机

正投影桌面娱乐机泛指诸如棋类、牌类、益智游戏等在桌面上玩的所有游戏，以各种不同的主题、游戏规则以及回合规定，变化出至今已超过 20 多种的游戏，玩法非常简单，是专门为夜总会、KTV、酒吧、茶馆、台球厅等娱乐场所开发的替代性产品，投影机从上向下将游戏画面投放到茶几桌子上，通过触点感应技术操控游戏，玩家需要用手臂，或者身体，来控制游戏。

优点是价格低廉，主机加游戏软件不加投影机的价格为 4000 元，技术门槛较低，直接可以移植 PC 机上的相关游戏。

缺点是正投成像像素差，反应时间长，红外定位精度不够，容易造成误操作，不能支持 10 点以上多点触控，游戏种类总体来说比较单一，基本是回合制喝酒类游戏，对于长时间留客的吸引力不够。



2、Surface

Surface 是微软公司开发的一款外形酷似咖啡桌的平面触摸式电脑，无需鼠标和键盘就能快速、交互的操作，它其实是一个表面安装了 30 英寸显示器的工作平台。它含有 5 个摄像装置可以感应靠近屏幕的物体，用户只需触摸其屏幕或是在上面拖动手指就可以操作这台电脑。而且把带有特殊条形码的物体放在上面它也都能识别出来，将有关它的产地等信息都在屏幕上显示出来。Surface 的触摸屏可以同时接受多个触摸信号，也可以多个人同时使用。前几个月，微软公司和三星公司联合推出 surface2.0，款式更时尚功能更强大，应用软件游戏较少，在美国定位于高端家庭娱乐市场，不含税的售价大约在一万美金，另外据悉武汉市政府招商局采购 2 台作为商业展示用途，每台 20 万元左右。



Surface1.0



Surface2.0

光触屏游戏桌与正投影娱乐机，从技术指标、使用感受方面完全不能相比拟，高端商业客户不可能选择使用，完全不是在一个层面上竞争的对手；而微软的 surface 产品价格高昂，应用于夜场的游戏少，主要瞄准的是国外高端家庭市场，没有对 KTV 等的专业市场进行深度开发的可能，所以在近几年内不可能成为本产品的直接竞争对手。

3、山寨产品

总体来说，本产品暂时没有直接竞争对手，在潜在竞争对手发现本项目的商业价值后，硬件被山寨或者其他技术方案或形式替代也至少需要一年半时间。

另外山寨厂家的商业模式是重硬轻软，开发产品注重价低量大，只能随机提供少量公版的游戏，无法提供适合设备的游戏软件，对玩家吸引力有限。在我们免费赠送的市场拓展政策影响下，山寨厂家只能供应地区级以下城市的市场，是我们放弃或无法顾及的市场，如果目标 KTV 采用盗版我们定制的游戏，我们会不遗余力打假，杀鸡骇猴，逼 KTV 接收我们产品。



4、实力强大的模仿者

我们认为技术成本领先的硬件+自主开发的游戏软件+独特的商业模式是不可能被简单复制的，实力强大的直接竞争对手不可能在两年内出现，并且出现直接激烈的竞争。

如果出现强大竞争实力对手，已经掌握技术不相上下的软硬件以及有强大资金实力的投资作为支撑，我们除了起步早和发展速度快外，没有完全把握竞争取胜，可以通过分散变卖合同主动引进投资者，形成新的激烈竞争，或与主动其合作大量消耗其精力和现金资源，拖住竞争对手，必要时可以放弃夜场市场，主动开辟自营模式这第二的战场，让跟随者无法再次模仿。

四、 商业模式

1、商业模式概述

我们的盈利模式与传统的游戏设备制造商完全不同，打破企业只能通过销售设备获利的传统模式，同时期的市场状况以及面临的问题，根据自身资源打造不同阶段时期的不同商业模式，不管是“独占运营+金融复制”的快速发展商业模式、还是“夜场一自营一家庭”的网络平台发展模式，我们相信该组合商业模式的成功运作，将会为企业带来超常规的发展，是公司快速占领全国市场，形成高端市场垄断的有力保证。

2、阶段性商业模式演变

(1) 第一阶段（2012-2013 年）

该模式的核心在于“借地生财、独占运营”，我们不需要租经营场地，不需要投入大量人工，不需要出售设备，而是通过免费投放的方式将妙趣桌放到量贩 KTV、夜总会等娱乐场所供其使用。

而且我们的游戏桌选择样本城市—武汉的中高档量贩 KTV 或商端夜总会进行投放，且只投放经济效应最好的中包、大包、豪包，同时不限客人的使用时长，只按使用次数收费，以保证使用游戏桌的费用在客人的总消费中只占一个较小比例，全面帮助提高包房的上客率和消费额，提升商家的整体经营业绩。

我们将与商家签定三到五年的独占协议，在协议期间内，由我公司负责设备系统的正常运转与维护，软件和游戏及时更新，而商家则家负责提供场地、代为收费，

每周根据开机使用数量结算。

此阶段的消费客户以唱歌为主，游戏为辅，这时我们的口号是“唱歌时你可以玩游戏”，我们双方也可共同对外宣传，共同选择不同节日主题做不同的宣传活动，以营造更好的商业氛围，提高消费者的参与积极性，将潜在消费客户从网吧和游戏厅吸引到下午场。

（2）第二阶段（2013-2014 年）

为支持公司高速扩张抢占市场先机与份额的侵略式运营市场拓展战略，以及为了防止山寨厂家和潜在模仿者的及时跟进，我们又设计了全新的“金融复制+引入风投”模式——以游戏桌设备为质押，以未来 3 年的现金流为担保，通过银行不断融入资金，并且在合适时机引入风险投资，进一步增强自身的再融资能力。在准确掌握市场发展节点的前提下，打造出一条可复制、稳定、健康的资金链，从而不断向其他娱乐发达地区的主要城市扩张，比如北上广深、长沙、太原、杭州等等一二线城市。当一个城市目标店家的覆盖率达到 80% 的垄断地位以后，就可以停止在本地市场扩张，将业务重心转为店家维护、区分铁杆用户以及提高增值收入上来。

因为经过第一阶段夜场的培育，形成一批以游戏为主的铁杆玩家，此时我们可以在交通便利的中心城区租赁大面积高楼层空置的商业楼层，成为我们自营的游戏厅。在这里大多是年轻的专业玩家，以玩电子桌面游戏为主，其他新型电子娱乐项目为辅，此时我们的宣传口号是“玩游戏时你还可以唱歌”。

由夜场合作的经营方式过渡到租赁自营的经营方式是因为可以改变收费模式，在自己的经营场所我们可以按小时收租费，另外玩游戏还可以购币消费，另外广告费的收入也会直线上升，妙趣桌的广告效果绝对比普通的新媒体电子广告屏要强很多，如果我们不愿意自营，可以将广告业务打包出售给分众传媒。

（2）第三阶段（2014-2015 年）

在多人电子娱乐市场完全成熟，形成一股时尚风潮的时候，各项替代技术完成成熟，山寨厂家和潜在模仿者会全面跟进，而此时妙趣互动的体系完全健康，设备的制造成本可以借助产量的提升大幅将至低至一个非常客观的地步。此时我们就可以开放妙趣桌的销售禁令，以网络直销的方式，把妙趣桌作为一个家电（家庭娱乐终端）进入高收入家庭，我们的用户将是家庭中的所有成员，**妙趣桌将与智能电视最终争夺谁将是家庭娱乐的中心。**

当在夜场、自营游戏厅以及家庭的妙趣桌都通过互联网联通起来成为一个网络平台的时候，自然会形成一个游戏主题的社交类网络平台，此阶段除了以往租机收费、购币消费、广告费以外，新增加的妙趣桌销售，网络平台运营分成费用，而未来网络平台运营将是发展最有潜力一块业务收入。

五、 收入

根据公司未来三个阶段的经营发展战略，应该有四块主要业务收入来源：

1、 营运收入：

(1)夜场设备投放收入是初级阶段一项重要的收入来源。根据投放场地不同，大致可分为量贩式 KTV 和酒吧每次收费 100 元，夜总会每次收费 200 元，一周与店家结算一次。收费模式越简单，越容易给银行展示清楚，越容易拿到银行融资。

以武汉市为例，从 160 多家 KTV 和夜总会中选择 50 间以上投放妙趣桌，平均每家投放 20 台计算，可投放总量在 1000 台以上。每月仅 25 天满额使用计算，每天每台妙趣桌的固定收入为 200 元，则公司每月营业收入 500 万元，全年营业收入就可以达到 6000 万元。

公司在运行三个月以后可以以未来三年稳定的现金流为担保，以妙趣桌为抵押，可以在银行取得比总投资还要多的贷款，将此模式快速复制。

(2) 自营游戏厅由多种收入组成，按小时收取租机费，玩某些游戏需要另外购买虚拟游戏币，以及配套的其他独特的电子娱乐设备的消费，尽可能让消费者为其享受的各项特色服务心甘情愿支付更多的钱。

2、 广告收入

(1) 桌面屏保广告，客户进入包房，还未完游戏之前，游戏桌在屏保状态下的自动播放广告，主要是网络游戏，品牌商品，奢侈品等广告；

(2) 黑边地带广告，16: 9 的屏面与常规游戏 4: 3 界面之间有一定的动态展示位置，可以播放或滚动广告，强制消费者在无意识时观看；

(3) 游戏植入广告，在设计游戏时就考虑如何在游戏中植入广告，比如知名啤酒、饮料、零食等消费品品牌，以及妙趣自有卡通形象和衍生产品。

桌面屏保广告和游戏植入性广告是未来增长很大一块增值业务收入来源，但在项目实施初期暂时不作为日常收入来源，等待游戏桌在几个省会城市都已经布点以

后，其市场价值才能得到体现，此项业务可以外包给专业广告公司。

3、硬件销售收入

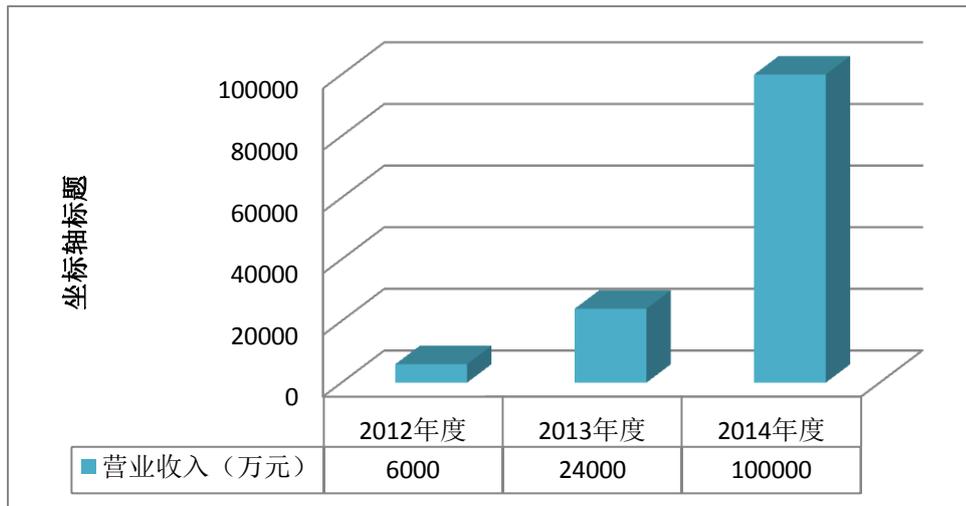
根据大尺寸桌面电脑未来的定位不同，可以分为家用娱乐学习终端，商业展示终端和商务会议终端，采用不同的销售策略和销售渠道进行硬件销售，并为其搭配销售不同的软件和服务。

硬件销售收入将在第三阶段顺理成章的成为一个巨大的收入来源，同时也是进一步夯实网络平台建设的基础。

4、平台业务收入

网络平台业务收入不可估算，是发展潜力最大，也是最不可被模仿的，主要是网络游戏大赛、网络游戏在线支付和游戏增值服务，以及广大游戏开发公司将自己开发的程序和游戏上载到妙趣游戏平台，我们可以凭借网络的力量来与游戏开发公司进行收入分成。

5、未来三年收入目标



六、融资

1、融资预算

本项目一期融资用于项目从完善概念设想到落地实施，按计划在武汉打造一个完美的样本市场，最大投资应为 3000 万元，最少投资为 1200 万元。

2、用途

(1) 设备硬件继续研发投入，调试到最佳状态，定型需要 200-300 万元。为

了激励硬件开发者的积极性，我们计划由妙趣互动出资 200-300 万元成立本公司的关联硬件研发生产企业，在东莞设研发中心和生产加工厂，妙趣互动在新公司中占有 51%以上的股份，其余 49%由硬件开发团队所有，以研发第一代游戏桌技术形成的无形资产作为出资。设立该研发生产公司的目的是跟踪行业内最新技术发展动态和流行趋势，专为妙趣互动研发新型游戏桌系列产品和其他增值硬件产品，并组织生产相关硬件设备，防止和打击山寨产品。

基于夜场、商业商务、家庭三个市场领域，研发的平板触控设备所获得的所有专利和无形资产所有权必须归于妙趣互动名下，其他领域开发出来的专利和无形资产可以在该公司名下。

(2) 支持游戏桌运作以及最吸引消费者的是要有经典好玩的游戏，所以移植或开发第一批 50 个左右的经典对战小游戏，预算需要 300-600 万元。

(3) 设备投放是最大一笔投资，如完全靠自己投放需要准备 1400 万元，如果有银行贷款支持就只需要 500 万元，必须在半年内滚动投放完成对武汉 50-70 家规模以上高档夜总会、量贩式 KTV 全面的覆盖，最终在武汉市拥有 1000-1500 台以上的保有量，形成绝对垄断之势。

(4) 在做第一个样本市场时，要留出足够的市场开发预算，以保证在市场上短时间内能一炮打响，另外加上办公费和不可预见费一共需要 200-700 万元。

3、股权结构和认股价

公司注册资本假设为 3000 万元，全部股份为 10000 股普通股，其中 40%为无形资产出资，占 4000 股，技术和无形资产股占 5%，发起人贡献股 10%，市场销售和管理融资股占 25%（包括未来管理层预留股份）。

实收资本股占 60%，需要引进两类投资人，一类是只需要投入财务投资人，另外一个还需要有 KTV 行业的背景和经验，负责参与项目日常运营。

股份类型	股权比例	备注
刘路	10%	无形资产、管理、融资投入
李江	5%	
目前和未来的管理团队	25%	
李军情	10%	现金投入
财务投资人股	50%	

4、入股条件和说明

(1) 现金出资投资人拥有优先分配权，在妙趣互动未向现金出资投资人分配完毕 3000 万元前，无形资产出资投资人不拥有公司资产和利润的分配权；

(2) 在优先分配给现金出资股投资人所有投资以后，所有现金出资股投资人必须无条件零对价按比例转给创业管理团队公司总股本 10%的股份；

(3) 当妙趣互动年营业收入实现 10000 万元，或者年利润实现 3000 万元时，所有现金出资股投资人无条件零对价按比例转给创业管理团队公司总股本 10%的股份；

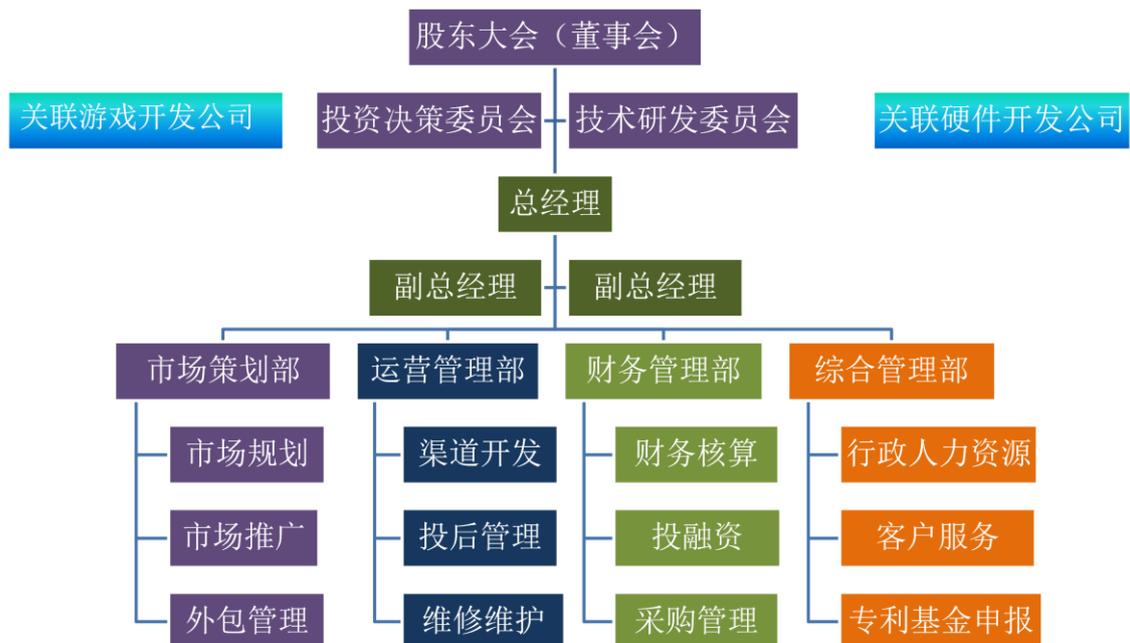
5、投资人退出

本商业计划书希望引进的投资人包括项目初创期的天使投资人，以及在 2012 年武汉样本市场实验成功后，准备走向全国时，需要引进的风险投资机构。

本公司可以在中国深圳、香港或海外的公开市场上市为首选目标。投资人可以选择上市后退出现，也可以考虑在其后的几轮融资中转售给其他投资机构，也可以考虑由管理层和大股东回购等方式。

七、管理

1、公司组织架构（第一阶段）



2、管理

公司董事长和法定代表人由最大现金出资投资人，公司的总经理为刘路担任，李江为技术研发负责人；

现金出资投资人协商委派财务负责人、行政负责人，其他经营管理副总经理，以及运营部部分中层人员对外公开招聘。

八、公司发起股东和高管介绍

刘路，中南财经大学会计系毕业，高级理财规划师，曾任湖北优胜生物技术有限公司总经理，北京世纪华夏资产管理公司高级经理，中国光大银行江汉支行个人业务中心、招商银行青岛路支行消费信贷中心主任，湖北三鼎盛世投资公司投资发展部部长，融众投资集团融众基金任总经理，本项目的发起人和协调人，拟负责本公司日常运营管理以及日后投融资工作，发起人股以及部分市场规划和管理融资股所有者。

李江，新加坡南洋理工大学博士(计算机视觉方向)，在新加坡ASM Technology\ Stratech System任职图像处理工程师，负责公司8亚太区机器视觉检测项目负责智图公司总体运营。在新加坡Nanyang Polytechnic，互动媒体学院、新加坡SIM University 科学技术学院担任讲师，武汉智图互动光电技术公司总经理兼技术总监：对互动媒体技术、人机互动技术、智能图形图像处理技术有着深入的研究，具有丰富的产品研发经验和开拓创新意识，公司的三大系列产品均是在他的亲自参与和领导下完成的。

刘震，哈尔滨工业大学毕业，2000年-2005年任职深圳华为产品配置经理及3G产品总监。2005年-2009年8月任新西兰Today Software Limited 技术总监,兼任某公司新西兰研发团队负责人，武汉智图互动光电技术公司总工程师。有着在世界500强企业超过10年的产品生产管理经验，扎实掌握了产品设计、生产、控制全流程；具有丰富的生产管理及硬件研发经验。

九、进度

2011年11月30日前结束公司股东募集工作，召开第一届股东筹备大会；

2011年12月8日开始制定游戏开发进度和预算，对外招募游戏开发工作室进

行游戏开发；

2011 年 12 月 20 日前完成游戏桌内部架构设计、软件编程、外观定型，部分游戏招标开发等工作；

2011 年 12 月 30 日前完成名称预核准、银行开户验资、工商登记、税务等各项登记注册工作；

2011 年 3 月 10 日前完成第一批设备投放至样本 KTV 的工作，开始系列网络营销和宣传炒作；

2012 年 3 月 20 日前完成 2010 年度国家创新基金申报工作和游戏桌一系列的实用新型专利技术以及软件著作权的申报工作；

2012 年 7 月 20 日前完成对武汉市 50 家规模以上 KTV 和夜总会的覆盖，达到 1000 台以上，从银行贷款出来准备开发其他城市；

2012 年 10 月，进入长沙、太原、杭州娱乐发达省会市场；

2012 年 12 月，开设第一家自营游艺厅；

2013 年 5 月，进入北京、上海、广州、深圳等一线大城市；

2014 年 5 月，向高端家庭用户出售妙趣桌，组建游戏主题社交网络平台；

