

# 159.com(机客网)融资计划书

中国首家融合SNS的移动网游娱乐平台  
China's Entertainment Service Portal In The 3G Era

2010年1月 上海

# 目录

---

第一部分 市场机会

---

第二部分 商业模式

---

第三部分 发展历程与规划

---

第四部分 管理团队简介

---

第五部分 财务预测及融资计划

---

## 项目概述

- ❖ **公司简介：**机客，爱玩手机的人。159.com(机客网)是中国首家融合SNS的移动网游娱乐平台，是机客的数字化生活平台。自07年7月起推出两年的时间里，已位居手机娱乐类的领先地位，市场份额25%。目前WEB网站和手机WAP日均IP50余万，PV300余万，并且以每月20%的速度递增。

目前注册用户266万，收费用户20余万，付费用户转化率高达8%。网站2007年当年推出当年盈利，2009年实现营业收入2600万元，净利润260万元。预计2010年底注册用户600万，营业收入4000万元，利润600万元。

- ❖ **市场机会：**截止2009年11月底我国手机用户普及率超过总人口的50%。过去三年中，我国手机上网用户增长近70倍,2009年手机网民一年增加1.2亿，总规模已达2.33亿人，占整体网民的60.8%。随着3G业务的不断普及以及技术的逐渐成熟，基于手机移动网络的手机游戏等娱乐增值和新兴的社区交友市场将会呈现一个爆炸式的发展。
- ❖ **商业模式：**提供基于社区交友和手机网游为核心的娱乐服务，做中国手机娱乐第一站。
- ❖ **竞争优势：**1)创新的社区互动与个人娱乐相结合的模式具有极强的网站粘性；2)精准高效的客户推广模式，收费客户转化率高；3)优秀的平台基础（159.com域名/品牌，WEB和WAP双平台，近30万条手机资源，数据网络枢纽支持，SP资质）；4)持续的研发能力（自主开发运营30多款在线游戏及专有压缩技术）。
- ❖ **竞争策略：**1) 基于对机客行为模式的深度研究，持续地开发并提供有竞争力的产品，打造中国最好手机游戏产品；2) 利用社区交友网站与移动娱乐的互动增强网站粘性；3) 通过战略性并购迅速扩大客户基础；4)通过开发和合作等多种方式提供客户最全面娱乐服务，提高竞争壁垒；5)通过娱乐营销等市场活动塑造机客网的强情感品牌，提高机客的归属感。
- ❖ **融资摘要：**159公司目前正在进行第一轮 3000万元的私募融资，用于新产品的研发，销售运营渠道的扩充，硬件设备升级，并扩大营销强度继续提升网站品牌知名度，巩固中国最好的手机娱乐社交网络平台地位。

## 第一部分

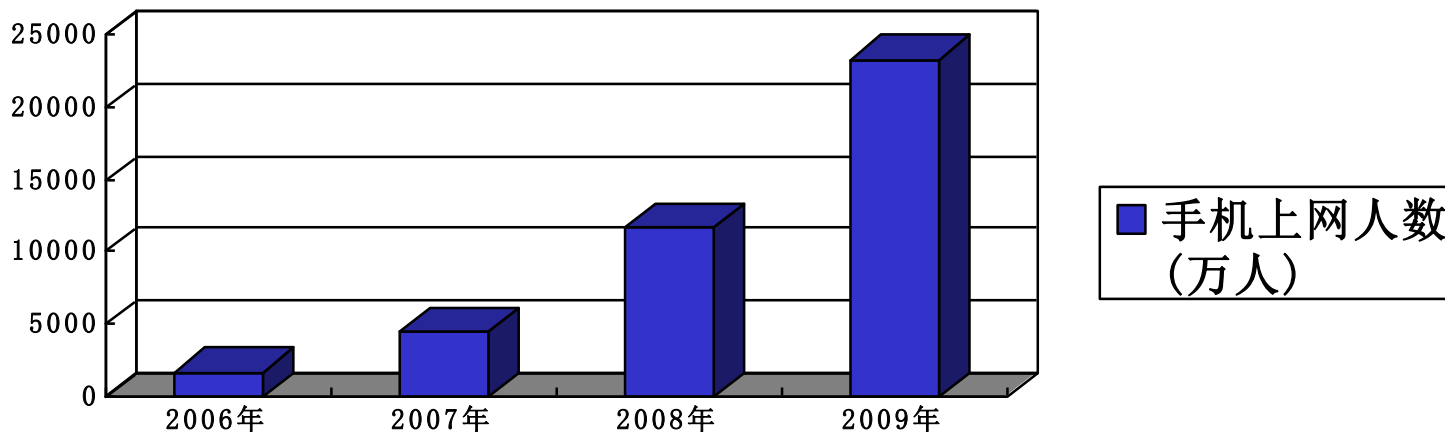
### 市场机会

---

## 手机上网用户快速成长

### 中国手机网民数量高速增长：

- ❖ 截止到2009年11月30日，我国手机用户已经超过了7亿，普及率超过总人口的50%。我国手机网民2009年增加1.2亿，总规模达2.33亿人，占整体网民的60.8%，与2006年6月手机上网人数仅300万人相比增长了70倍。手机作为网民上网终端的使用率迅速攀升，互联网随身化、便携化的趋势日益明显。



- ❖ 3G传输高速率，使得使用手机快速上网成为可能；再加上以iPhone为代表的手机触摸屏技术的进步，使得通过手机上网变得非常方便、时尚。人们零碎的时间随时随地上网的需求得到了满足。
- ❖ 未来3-5年，随着3G业务的不断普及以及技术的逐渐成熟，手机上网更会呈现一个爆炸式的发展。

## 手机游戏需求的巨大潜力

### ❖ 社交和娱乐是手机上网的最主要的应用

- ✓ 手机是中国人随身携带最重要的信息娱乐终端，娱乐和社交是手机网络服务的核心要素。根据CNNIC2009年6月报告，未来可能使用3G手机的网民中有31.1%将使用手机网游、在线收听/下载音乐44.7%、手机电视39.2%；手机聊天和网络社区使用将是65.7%和20.4%。

### ❖ 手机游戏市场前景看好

- ✓ 美国知名咨询公司Gartner 2009年6月数据显示手机游戏行业已经进入高速增长期，预计2009年全球手机游戏市场收入总额将增至43亿美元，较上年增长49.9%。Gartner预计，到2011年，手机游戏的收入将由2006年的29亿美元增加到96亿美元。该报告认为中国及印度的手机游戏市场将得到快速增长。
- ✓ 中国手机网游出现在2004年，经过近5年的市场培育，手机网游市场得到快速的发展，据艾瑞咨询发布的数据显示，2008年中国手机游戏市场营收规模为13亿元，同比增长75.2%。上市的网游产品2009年达到几千款，用户达到 亿户，增速之快令人瞩目。
- ✓ 手机网游是3G手机的“杀手级应用”：制约手机网游发展最大的三个因素——网络、费用支付和体验性，在3G到来之后都可以迎刃而解：游戏的流畅度达到甚至超过了PC网游，资费也必将面临继续下调，而在游戏体验上，游戏画面越来越趋于精美；互动、技能、任务等游戏系统都有了很大的提高。随着3G的商用和手机硬软件的发展，拥有全球最大用户群的中国移动互联网市场将复制互联网的辉煌。
- ✓ 网游是互联网的主流应用和最盈利的商业模式。由于PC网游的普及，成功地完成了对用户的收费教育，让手机网游从一开始就具备可行的商业模式，产业即将进入高成长期。

## 手机游戏与全面互动型交友社区融合将爆发强大的生命力

- ❖ 网络交友服务已成为一种主要的交友方式。新型网络社交平台的用户规模可以达到综合门户的量级水平；如**MYSpace**的用户量可与**YAHOO**相比。
- ❖ 手机与网络互动将构建最高效的新兴社交网络
  - ✓ 移动社交将成为客户数字化生存的平台
    - 信息随时随地获取：相对于**ADSL**、有线电视网、小区宽带等上网，手机的便携性，保证了它可以随时随地上网，可以随时发送和获取信息。使交友用户表达、沟通/交友、娱乐、工作等活动即时性和有效性大大提高，在进行沟通的同时邀请好友一起做游戏，特别适合处于迷恋中的网友,能够吸引大量的人气。
    - 隐私得到保证：相对电脑来说，手机的私密性更强。
    - 实名保障安全：相对于互联网用户来说，手机的实名制可能要容易做得多，至少手机用户要比互联网用户容易定位！改善了一般网上交友的安全性。
- ❖ 社交平台能够有效将客户导向游戏和娱乐服务，提高手机网游用户数量及在线时间。
- ❖ 新兴网络社交模式盈利能力强：增值服务（如虚拟物品、道具）纷纷出现
  - 网络虚拟物品有巨大的市场发展空间。
  - 移动互联网上社交服务收费市场也将有巨大发展空间。

## 第二部分

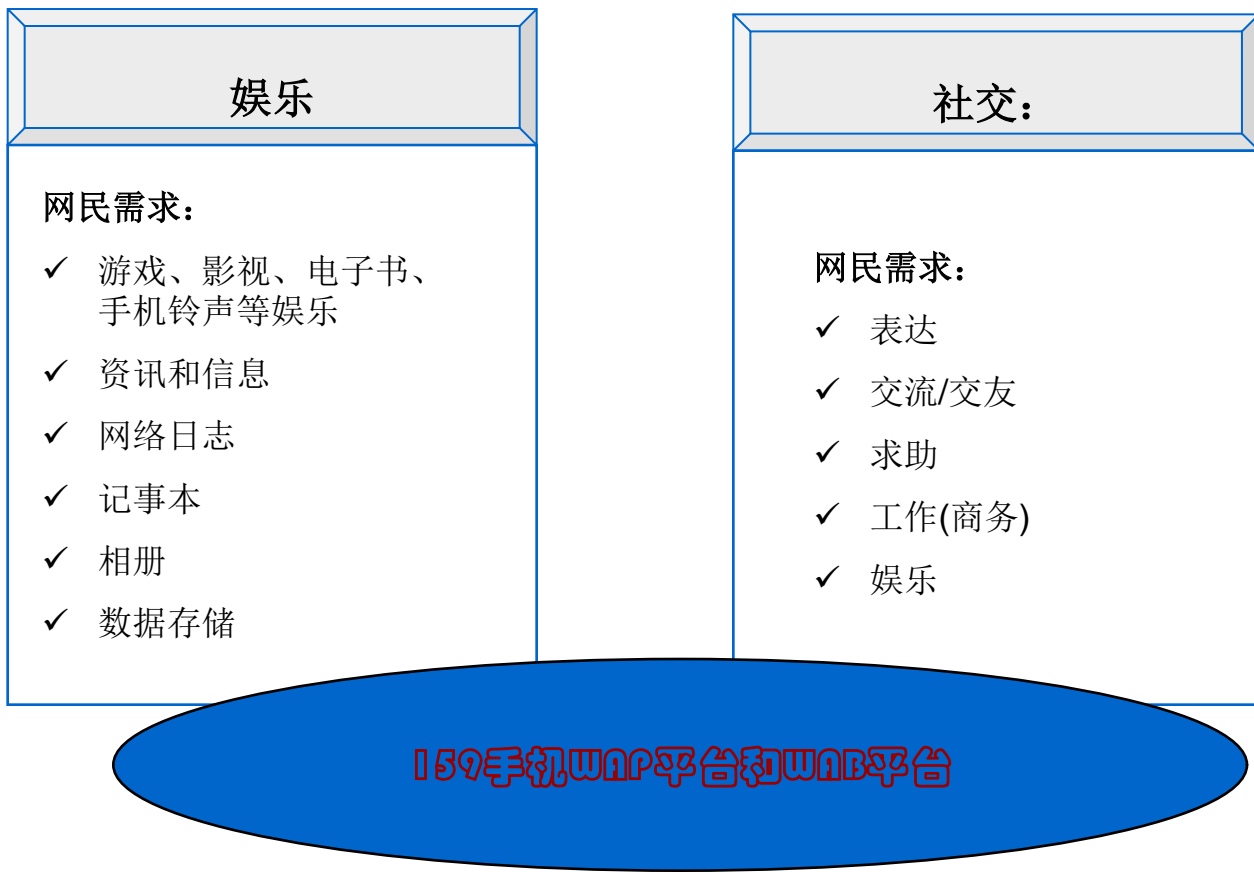
### 商业模式

---

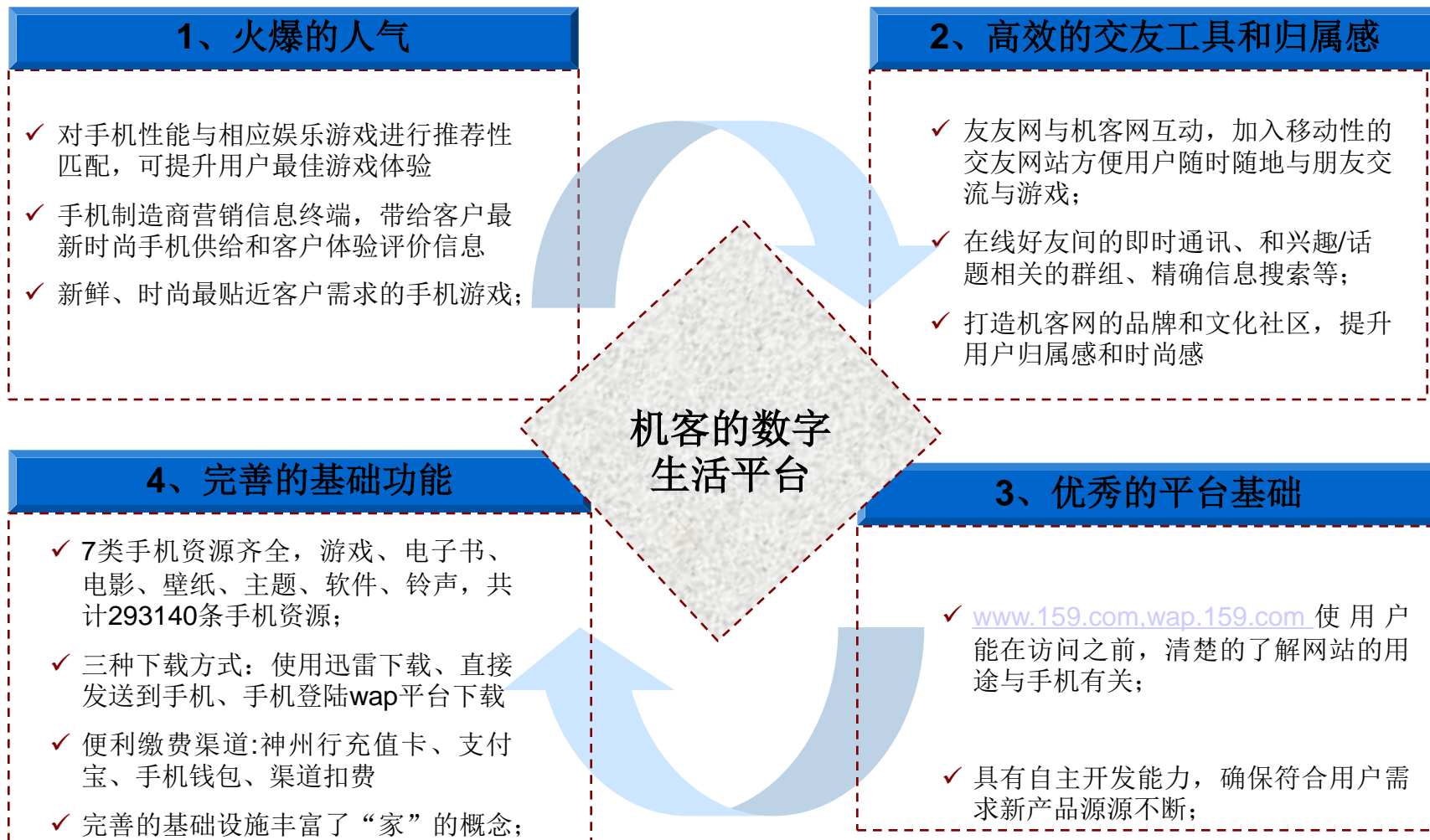


## 159.com(机客网)的战略定位

- ❖ 159.COM（机客网）的WAP和WEB双平台可以覆盖网民娱乐和社交方面的所有需求，是首家融合SNS的移动网游娱乐平台：



## 159机客网对用户的吸引力



# 159.com(机客网)的盈利模式

游戏消费	点播下载	广告收入	企业商务服务
<p>手机网络游戏，均需要游戏币</p> <p>1将手机中的话费转换成游戏币，</p> <p>2神州行充值卡</p> <p>3支付宝</p> <p>4机钱包的其它方式手机在线充值</p> <p>游戏用户目前有200多万，平均每天增加1万余人，在线用户超过3000人。</p>	<p>7类手机资源，包含<b>31667款</b>手机游戏、<b>55365本</b>手机电子书、<b>9311部</b>手机电影、<b>87430张</b>手机壁纸、<b>96861个</b>手机主题、<b>12470个</b>手机软件<b>21010个</b>手机铃声，共计：293140条手机资源，每天被下载70余万次。</p> <p>下载方式有三种：使用讯雷下载（讯雷付费）、直接发送到手机（每条2元）、通过手机登陆WAP平台下载、每条2元或20机客币</p>	<p>1、主页广告</p> <p>收录147个手机生产厂商，6711个手机机型，其中签约厂商广告：9家，手机机型方面，目前每款机型均有淘宝和相关网络卖家，均有广告售出。整体还有较大的发展空间。</p> <p>2、签约各类广告联盟：20余家，全部拥有最高的广告分配价格</p> <p>3群组内定向广告</p> <p>4在线游戏内嵌式广告</p>	<p>企业商务服务（短信群发和WAP手机网站制作）：</p> <p>短信群发业务控制在每单500万条左右的发送总量，目前有销售特制定额的短信群发卡，通过卡上的用户名密码登陆后，即可进行发送。</p> <p>承接各类企业网站的手机版定制</p>

## 与直接竞争对手的竞争分析

	网站定位	优势	缺点
159.com(机客网)	基于SNS以手机网游为核心的3G门户网,	1) 创新的个人娱乐与社区互动相集合的模式具有极强的网站粘性 2) 精准高效的客户推广模式和高比例的收费客户转化能力 3) 持续的产品开发创新能力, 4) 优秀的平台基础	未获得全网SP资质
12350	提供手机音乐视频娱乐为主	拥有稳定、庞大的用户群体,	服务内容单一, 随着用户手机功能的逐渐提升, 其业务的吸引力降低。 国有企业运营机制, 缺乏网络新生代的元素注入和精彩的草根内容
移动梦网 monternet.com	牵手内容制造商, 提供给移动的机手机用户, 同时收取一定使用费	用移动的手机访问其WAP网站免收取流量费用	内容过于杂乱, 资源分类不详细, 目前已经很少有用户专门通过该网站订阅服务, 用户体验比较差, 产品以复制为主, 产品更新也比较慢, 不能把握最新的潮流动向

## 与直接竞争对手的竞争分析

	网站定位	优势	缺点
掌上明珠	手机游戏和娱乐产品的开发和运营	具有手机游戏开发能力较强	产品种类单一、缺乏客户归属感
数字顽石	专业的手机游戏娱乐软件公司	3款产品设计制作精美	研发队伍缺乏，资金缺乏，产品数量少，更新缓慢，没有自己的运营平台，没有办法通过自有产品的发布来凝聚人气
数字鱼	主要提供发布和下载手机游戏、手机电子书、手机主题、手机软件这四类产品为主	建站时间长，同时提供双平台下载，有一定人气和流量	内容原创性低，没有自己的核心产品，只是一个代发布平台

## 159.com(机客网)的竞争策略

### ❖ 品牌策略:

- ✓ 利用159域名、“机客，爱玩手机的人”的定义，以SNS作为卖点，自主研发的手机网络游戏为核心竞争力，通过不断整合完善手机娱乐产业中的环节，使用户从买手机、玩手机、手机交友的一条龙服务中获得最大的快感，体验手机带来的便利和快乐，促进用户的不断增长。
- ✓ 通过娱乐营销等各种能够同步赚钱的市场活动塑造159的强情感品牌，凭借巨大的年轻用户群、巨大的媒体影响力，参与主办演唱会、电影拍摄、选秀类/交友类电视节目、参与各类炒作、主办各种地面活动等来继续提升159的品牌知名度，提高机客的归属感；

### ❖ 产品策略： 结合自身平台的优势，每个月都推出小型的具有文化内涵的手机游戏产品来丰富自己的产品线，提高用户的黏附性和延续消费热情。

### ❖ 市场推广策略： 加块占领市场的步伐，在传统手机运作商推广模式基础上重点开发特有的渠道： 1、收购重组相关的中小型手机娱乐网站，通过战略性并购迅速扩大客户基础。2、与手机厂商深入合作，将产品内置到手机中进行发售，按照发售数量给厂商一次性付费。3、与旗下的友友网互动，提高网络粘性和增加手机上网的客户基础。4、全国各地区域代理加盟。5、通过运营商、内容供应商、SP等多种方式、多层次合作获得/共享客户资源，提供客户最全面娱乐服务，提高竞争壁垒；

### ❖ 合纵连横策略： 对移动、联通等运营商采取不正面竞争的态度,取己之长与其合作；对内容提供商，采取联合利用的模式，做好运作商的角色；提供同行业小的手机娱乐网站SP接口，收取通道费用；

## 第三部分

### 发展历程与规划

---

## 159.com(机客网)的发展历程





# 公司股东及结构

自然人股东

100%

山东机客网络技术有限公司

50%

山东爱丽奥动漫有限公司

股东	投资额万元	股比%
徐瑞明	2,100	70
沈洁伟	800	20
吴高远	400	10
合计	<b>4,000</b>	<b>100</b>

## 组织结构

董事会

总经理

业务中心

财务部

研发中心

编辑部

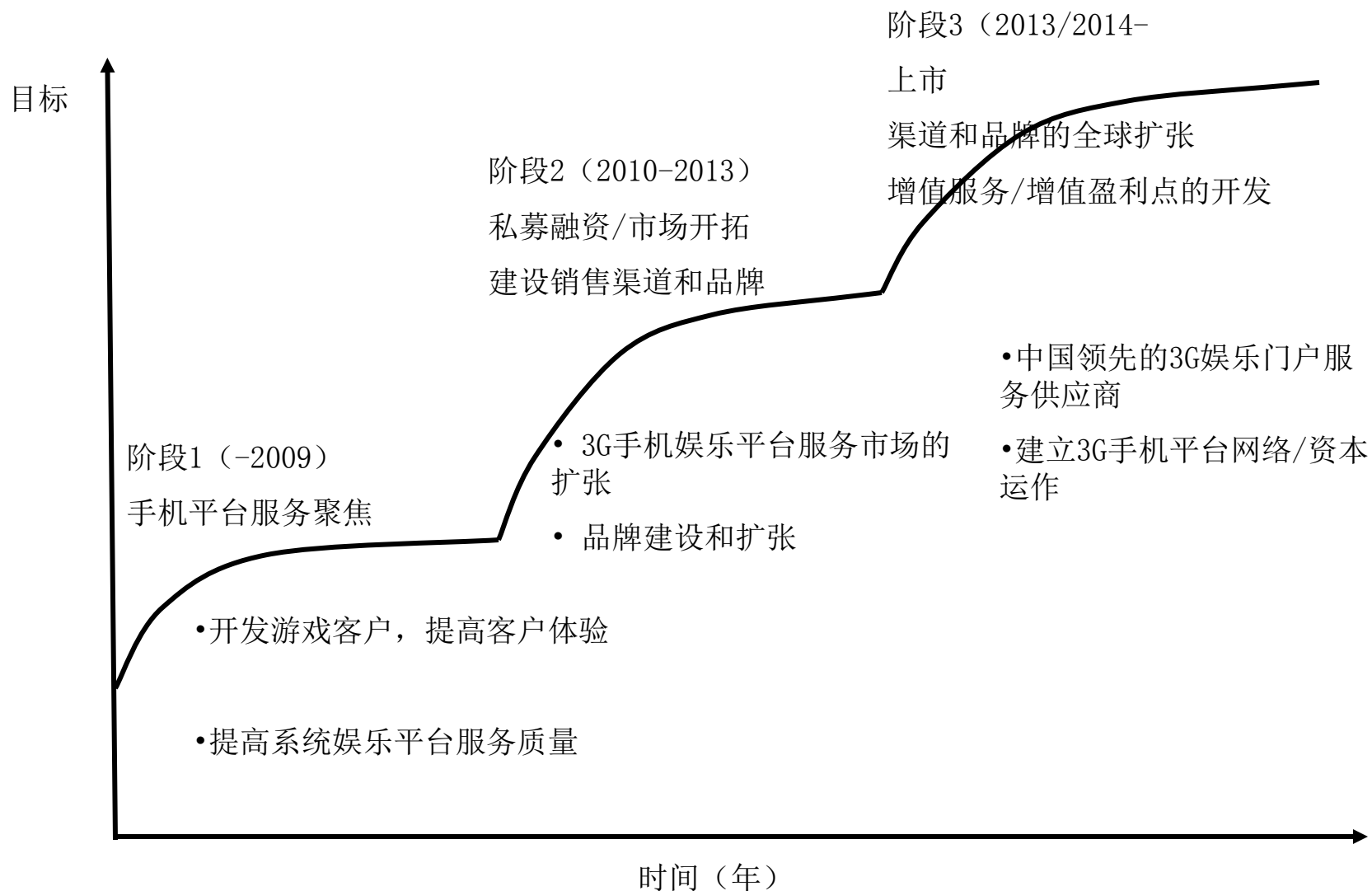
游戏开发部

分站业务管理部

SP运营中心

融资后扩充部门

# 总体战略目标



## 159.com(机客网)的发展现状和预期

	2009年12月	2010年年底 (E)	2011年年底 (E)	2012年年底 (E)
注册用户数	2,669,210人	6,000,000人	8,000,000人	16,000,000人
网站同时在线用户数	2,100人	5,000人	6,000人	12,600人
网游在线用户数	1,000人(每分钟)	2,000人(每分钟)	3,000人(每分钟)	6,000人(每分钟)
日登录用户	约:30万人	50万人	90万人	180万人
日下载次数	约:68,000次	12万次	21万次	36万次
月新增用户数	421,511	900,000	1,300,000	2,500,000
月独立访客	21,541,014	40,000,000	66,000,000	130,000,000
网站Alexa排名	3120	1000	1000	600
单月收入	210	333	666	1250
单月利润	35	50	125	290

## 第四部分

### 管理团队简介

---

## 管理团队简介

### ❖ 徐瑞明—董事长兼总经理

- ✓ 公司创始合伙人，2007年开始筹备和创建159.com(机客网)，负责公司整体战略和运营；
- ✓ 以高新技术企业投资和经营为主，致力于将家族企业由第二产业向第三产业转型。担任多家企业的董事长和董事，有5年企业全面管理工作经验，善于制定企业发展战略，具备把握企业发展全局的能力。具有出色的人际交往和社会活动能力；
- ✓ 具有成功的创业经验，投资建设的[www.9e3.com](http://www.9e3.com)等大型娱乐互动网站,在出售给美国著名投资基金前，一度成为国内首屈一指的娱乐互动站点，国内众多信息港及门户网站均采用其网站的动漫版权作品，并与其展开战略合作。
- ✓ 熟悉IT企业业务和运营流程，极为擅长产品规划和商业模式创新，对中国网民行为有深度理解，具有广泛的业界人际网络
- ✓ 在资本运作领域，已经有海外上市的成功案例
- ✓ 北京国际商务学院工商管理系 本科

### ❖ 沈洁伟

- ✓ 上海丽秀广告公司董事长,上海好莱亚宽公司董事长,山东机客公司董事
- ✓ 从事互联网广告经营8年,善于策划营销,曾经营的上海好莱网络公司与徐瑞明的公司一同出售给美国著名投资基金,并获得董事席位.
- ✓ 拥有国内外多家知名品牌的广告策划经验,掌握丰富的推广渠道和客户群体
- ✓ 上海交通大学计算机系毕业

## 管理团队简介

### ❖ 吴高远—董事

- ✓ 河南磐石网络董事长；山东机客网络技术有限公司董事；
- ✓ 目前主要经营服务器托管、CDN节点建设等IDC相关业务，为中国大多数网络游戏公司提供服务器托管服务。

### ❖ 朱文波-----产品负责人

- ✓ 国内知名的通讯技术专家之一，
- ✓ 从事互联网技术研发多年，了解网络及手机的基础层协议,拥有大型产品的策划和开发经验
- ✓ 曾任华为公司手机研发技术总监，参与华为公司多款通讯设备系统的策划\研发
- ✓ 2005年跟随徐瑞明参与娱乐网站的开发建设,出售后投身于159机客项目的建设

## 管理团队简介

### ❖ 王子考—业务经理

曾就职于中国移动通信集团信息业务部，2007年加盟机客项目后，拥有业务和技术双重的优势。在移动公司曾协助开发策划飞信软件，掌握移动通讯的底层协议知识，了解运营商的业务流程。

协助公司与全国多家运营商签约合作，并引荐公司与多家全网SP运营商签署合作分成协议，提高了公司收益，下一步将协助公司获得全网的SP运营牌照，并优先与移动公司达成全国合作协议！

### ❖ 聂玉栋—技术总监、首席架构师

2002年本科毕业后,前往印度NIIT学院进修,2005年跟随徐瑞明参与娱乐网站开发建设

擅长各种WEB网站开发,是国内极少数同时掌握:ASP.NET/PHP/JSP/JAVA/多种开发语言的高级程序之一,同时获得微软,思科认证,拥有6年的开发实践经验,熟练开发电脑平台和手机平台相结合的多款应用。

### ❖ 庄国君—总编

新闻专业毕业，曾任职于天涯社区编辑，2005年加盟徐瑞明旗下的娱乐网站，任职总编，网站出售后，投身于机客公司项目中。拥有较强的包装策划能力，善于网络炒作，曾成功策划：石榴姐姐，吸毒女日记，割腕直播等网民喜爱的内容，目前以策划手机阅读的各种内容为主。

## 财务预测摘要

2009年-2012年财务预测 (单位: 千元人民币)

	2009	2010	2011	2012
收入	26,000	40,000	80,000	150,000
净利	2,600	6,000	16,000	35,000
增长率		50%	160%	119%

备注: 2009年为实际数据, 2010-2012年为财务预测(含资金投资后效果);  
说明, 预计投资后2011和2012年3G无线应用有爆发性增长;



## 私募融资计划

项 目	说 明	备 注
私募融资金额	融资3000万元；	1) 硬件投入—680万元； 2) 产品研发—420万元； 3) 潜在战略并购+运营资本—120万元； 4) SP渠道建设1780万
私募融资方式	股权投资，全部增发新股；	
估值方式	未来预测用户贡献/利润市盈率法为主， 另参考互联网特殊估值法；	

# 159.com(机客网)潜在风险及解决方案

潜在风险	解决方案
竞争风险	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 159.com(机客网)是国内首家同时提供手机游戏和交友社区服务的移动网络平台，从市场定位及发展战略上优于单一平台或网站，并已经形成巨大的用户基础；</li> <li>2) 目前159.com(机客网)的注册用户基数已达200万人，每日以1万用户的增速增长，其中缴费客户20余万，2009年销售收入 2600万元 实现利润260万元是国内发展速度最快、用户粘度最高、最活跃的手机游戏？娱乐？互动？网站，目前还没有一家类似网站能与之匹敌；</li> <li>3) 159.com(机客网)公司将以持续创新的产品和服务领先同类企业，形成移动式的竞争壁垒；</li> </ol>
技术实现风险	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 具有多年行业经验的管理及技术团队保证了其功能技术的可实现性。</li> <li>2) 已经完成的产品和专利</li> <li>2) 网络安全：三重异地备份确保用户数据安全，加上网络安全运营专家的倾力帮助，所有客户的个人资料及保密信息将受到最为安全的保护。</li> <li>3) 拥有全国枢纽节点机房，服务器运作成本降到了最低限度，速度和稳定性得到了保障</li> </ol>
政治及政策风险	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 159.com(机客网)拥有强大的信息监管和审核团队，而且会进一步完善其对于用户的内部监管和审核的机制，禁止一切以159.com(机客网)作为平台的非法活动等；</li> <li>2) 与运营商合作共存，加强内容开发和个性化服务能力，重点推广自主研发的游戏产品，避开政治风险</li> <li>3) 与政府有良好沟通渠道与合作关系，是当地重点扶持企业</li> </ol>
版权冲突风险	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 在用户注册159.com(机客网)的时候，159.com都会对用户使用159.com做版权的声明</li> <li>2) 159.com会对注册用户所公布的任何信息做出保护，在未得到用户许可前提下，不会进行任何目的的转载及摘抄，在经用户许可的情况下进行转载但需注明出处；</li> </ol>