



# 商业计划书

## Business Plan

**项 目** 2.5D大型多人在线角色扮演网络游戏《列国志》及网页游戏

**项目单位** 深圳运游网络技术有限公司

**项目网址** : www.lgzol.com

**电子邮件** : yuyoo.sz@qq.com

### 保密

本商业计划书属商业机密所有权属于深圳运游网络技术有限公司所有，涉及的内容和资料只限于有投资意向的投资者使用。在未取得深圳运游网络技术有限公司的书面许可前，收件人不得向无关本项目的人员或第三方公开本商业计划书涉及的有关深圳运游网络技术有限公司的机密

深圳运游网络技术有限公司版权所有（机密）

版本号（13.V1.1）

2013年4月

## 保 密 承 诺

本商业计划书内容涉及本公司商业秘密，所有权属深圳运游网络技术有限公司，其所涉及的内容和资料仅对有投资意向的投资者开放。本公司要求投资公司收到本商业计划书时做出以下承诺：

妥善保管本商业计划书，未经本公司书面同意，不得向第三方公开本商业计划书涉及的任何内容。

投资方签字：

接收日期：\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 目录

摘要.....	6
公司简介.....	6
列国志项目优势.....	6
第一章    市场及环境分析.....	7
◇ 网游市场现状.....	7
◇ 国内市场.....	7
◇ 海外市场.....	8
◇ 市场趋势.....	8
◇ 趋势研判.....	8
◇ 顺应趋势.....	9
◇ SWOT 分析.....	10
◇ 网页游戏市场分析.....	11
◇ 网页游戏市场规模仍然处于高速扩张之中.....	11
◇ 成功作品层出不穷.....	11
◇ 页游生命周期能够达到 3~5 年以上.....	11
◇ 页游类型以 ARPG 角色扮演为主，占市面游戏的 60%以上.....	12
第二章公司介绍.....	13
◇ 基本情况.....	13
◇ 股权结构.....	14
◇ 公司架构.....	14
◇ 团队简介.....	14
◇ 端游团队概述.....	15
◇ 页游团队概述.....	15
◇ 核心团队成员简介.....	16
◇ 知识产权与运营许可.....	16
◇ 未来发展规划.....	17
第三章    项目介绍.....	18
项目（一）《列国志》——已进入封测期.....	18
游戏类型：.....	18
项目所处阶段：.....	18
用户定位：.....	18
运营平台：.....	18
运营方式：.....	18
《列国志》的产品定位.....	18
《列国志》采用了多项国家重点支持的高新技术科技.....	19
《列国志》核心设计亮点.....	19

列国志项目收益预测.....	20
项目（二）《乱世》——已进入研发收尾期.....	21
游戏背景.....	21
游戏类型：.....	21
项目所处阶段：.....	21
用户定位：.....	21
运营平台：.....	21
运营方式：.....	21
研发周期：.....	21
项目特色.....	21
项目进度.....	22
收入预估.....	24
项目（三）《运游棋牌中心》——已进入研发阶段.....	25
游戏类型：.....	25
项目所处阶段：.....	25
用户定位：.....	25
运营平台：.....	25
研发周期：.....	25
盈利模式.....	26
收入预期.....	26
项目（四）《恋爱之城》——已进入测试期.....	27
游戏类型：.....	27
项目所处阶段：.....	27
用户定位：.....	27
运营平台：.....	27
运营方式：.....	27
研发周期：.....	27
游戏特色：.....	27
内测基本数据：.....	27
项目（五）《E房族》——拟筹备阶段.....	29
故事背景：.....	29
游戏类型：.....	29
项目所处阶段：.....	29
用户定位：.....	29
运营平台：.....	29
运营方式：.....	29
研发周期：.....	29
游戏设计理念：.....	29

	收费方式 : .....	29
第四章	市场策略 .....	30
	◇ 推广策略 .....	30
	◇ 盈利模式 : .....	31
	◇ 已展开市场工作 .....	31
	◇ 业务发展拟开展的工作 .....	32
第五章	运营计划 .....	33
	◇ 运营计划 .....	33
	◇ 网络媒体广告营销策略 .....	33
	◇ 海外授权 .....	34
	◇ 收益预测 .....	34
	◇ 保障收益措施 .....	34
第六章	财务预期 .....	36
	◇ 收益预测 .....	36
	◇ 成本预测 .....	36
	◇ 利润预测 .....	37
第七章	融资计划 .....	39
	◇ 概述 .....	39
	◇ 融资方案 .....	39
	◇ 用款计划 .....	39
第八章	风险控制 .....	40
	◇ 管理风险 .....	40
	◇ 研发风险 .....	40
	◇ 市场风险 .....	40
	◇ 营销风险 .....	40
	◇ 财务风险 .....	41
	◇ 政策风险 .....	41
	◇ 大股东控股风险 .....	41
第九章	退出方式 .....	41
总结	.....	42

# 摘要

## 公司简介

深圳运游网络技术有限公司，位于深圳科技企业为先导的南山区，注册资本 1,538 万元，截止到 2013 年 3 月实际投资 2300 余万元，用于研发大型网络游戏【列国志】。现已完成商业化版本，并进入调试期；是符合《深圳文化创意产业振兴发展政策》的文化软件行业企业。目前已取得深圳市经济贸易信息委员会的认可并得到深圳市战略性新兴产业发展专项资金项目的扶持资金；

公司于 2012 年 10 月与深圳腾讯达成战略合作伙伴关系，现已达成共识，并为腾讯页游平台量身定制了两款网页游戏，其中一款 45 度视角 2D 页游戏《乱世》现已开工进入研发阶段，预计于 2013 年 12 月初实现腾讯平台上线计费，预计月收入将超过 500 万，以及另一款《E 房族》网络社交游戏，预计 2014 年 10 月上线，月收益将超过 1000 万元。

公司专注于大型网络游戏、网页游戏以及移动互联网游戏和娱乐社区平台的研发与运营，以技术支撑创新，以科技推动文化，以服务赢取口碑，致力打造以用户需求为准则的优质文化娱乐产品。

## 列国志项目优势

### ◇ 固有优势：

产品引擎成熟稳定、有成功产品积淀、功能完善。

稳定的性能保障，高品质的游戏效能。

资源齐备（策划文档、表格；美术源文件、输出文件；全套开发工具；其他资源。）

支持轻载体（微端）跨终端（网页端、移动端）数据互通。

### ◇ 研发原则：

以用户体验为中心。

基于同类一线产品市场反映，用户需求（海量数据）做产品定位。

继承大部分现有成功产品的完善稳定的基础功能。

针对前作运营数据反馈的缺陷，做改进提升。

结合一线产品的优势、特色亮点和特色。

制作并优化微端技术（资源加载模块优化等）

针对平台技术要求以及用户特征，做跨终端（开放页端、移动终端）功能。

# 第一章 市场及环境分析

## ◇ 网游市场现状

### ◇ 国内市场

在我国,网游行业仍是朝阳产业,是各地政府鼓励发展的创意文化产业的重要组成部分,属于绿色低碳经济,附加值和利润率高,网游行业产值已超越了传统娱乐文化产品,有利于扩大内需,可创造大量就业岗位,可增强文明建设,还可承担价值观输出和文化传播的使命,是国家软实力的重要体现。因此,国家对于行业出台了多项鼓励政策。

2010年网游市场实际的增长超出了预测。根据文化部发布的《2010年中国网络游戏市场年度报告》,2010年互联网和移动网游戏市场规模(仅包括面向玩家的游戏运营收入,不包括海外出口收入和通过其他盈利模式获得收入)合计为349亿元,同比增长26.2%。其中互联网游戏323亿元,增长率25.2%;移动网游戏26亿元,增长率40.7%。文化部预测,在多种因素的影响下,中国网络游戏市场未来三年将仍然处于快速成长期。预计2013年末市场规模将超650亿元,三年年均复合增长率(CAGR)将达到24.2%。根据游工委和IDC的数据,2009年,中国互联网用户数达到3.53亿,比2008年增长11.3%,2008~2014年的年复合增长率预计达到8.4%。尽管如此,互联网用户数占总人口的比重仍不到30%,增长空间较大。互联网用户数的快速增长为网游产业的发展奠定了良好的基础,网络游戏已经成为互联网领域最重要的应用之一。根据文化部的报告,2010年互联网游戏用户总数突破1.2亿人,同比2009年增长超过37%。易观国际则预计,2011年中国网络游戏行业用户规模将达到1.75亿,2009-2011年用户规模复合增长率为29%。网游用户的增长率超过了互联网用户增长率和网游市场规模增长率。

**过去3~5年各年中国游戏市场销售总额:数据来源 GPC and IDC, 2012 (亿元)**

年份	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年
销售收入	107.6	185.56	262.8	333	446

销售增长率	62.78%	72.49%	41.59%	26.32%	36.96%
-------	--------	--------	--------	--------	--------

未来3~5年各年中国游戏市销售收入预测：数据来源 GPC and IDC, 2012 (亿元)

年份	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
销售收入	525.5	614.8	704.0	789.3	858.0

## ◇ 海外市场



2011年,国产游戏出口规模进一步扩大,收入达到4.03亿美元,同比增长76.0%。出口产品数量增加明显,2011年新增66家公司共计92款网络游戏产品出口海外,数量总数超过150款。在新增出口的92款网络游戏中,网页游戏56款,客户端游戏33款,移动网游戏3款。在客户端产品中,角色扮演类27款,占主要地位。

据统计,网络游戏行业每收入1元,对电信产业的直接贡献达到4.2元,对IT硬件的贡献大约是2元,对游戏相关媒体及出版、周边产品的贡献也有0.8元。综合起来,网络游戏行业对相关产业的贡献比可以达到1:7左右。游戏出口对周边产业的推动价值可见一斑。

## ◇ 市场趋势

### ◇ 趋势研判

免费模式依然是主流。玩家对用户体验、战斗体验和平衡性等游戏本质方面的要求逐渐提升。技术水平的提高推动游戏转型,轻载体(微端)、跨终端(多端)成为趋势。运营商收入保持高速增长盈利能

力普遍增强。市场多元化，集中度下降；形成梯型结构。国产原创力量成熟，民族网络游戏继续占领制高点。

海外市场拓展局面日趋扩大。2012年文化部明确提出要推动网络游戏国际交流与合作。引导企业积极开拓国际市场，促进网络游戏出口。

## ◇ 顺应趋势

基于对上述市场趋势的理性评估，我们预做的应变措施将结出硕果。

针对免费运营模式渐趋主流，<列国志>会沿用免费模式，并将免费推行的更加本质化。通过循环经济系统来拉近免费玩家与付费玩家的距离，通过馈赠式的分享设定来给予免费和付费玩家更多的交集等等。

随着我国经济不断发展，网游市场份额在不断扩大，玩家消费观以及消费能力在不断的提升，玩家的需求也在不断提升，而当今市场上的产品数量较多，但真正可以迎合玩家日益提升的要求的产品却比较缺乏。比如玩家对于国产游戏“骗钱”，游戏不平衡，没钱就是炮灰，游戏画面差的心声由来已久，纵观当今国产游戏，却鲜有可以满足玩家的这些潜在需求的产品。我们的产品画面和战斗体验等综合表现优势较为明显，此外针对产品尤为重要的经济系统等关键部位的改良可以吸引更多玩家。

产品服务器架构具备支持轻载体（微端）和跨终端（多端互动）的能力。产品内置于其他平台的交互功能。比如游戏进度实时发布微博，以此吸引更多玩家进入游戏。

中国游戏制作水平整体提高，以及相比发达国家所具备的成本优势将进一步推动网络游戏向国外输出，作为游戏出口的先驱，我们将受惠于这一发展趋势。

由二市场集中度下降，形成梯型结构，我们如果可以达到高速增长预期，可望在2015年强有力冲击第二阵营。

产品会针对海外市场（重点在东南亚地区）做本土化的改进版本，将海外市场提升到重要的战略高度

## ◇ SWOT 分析

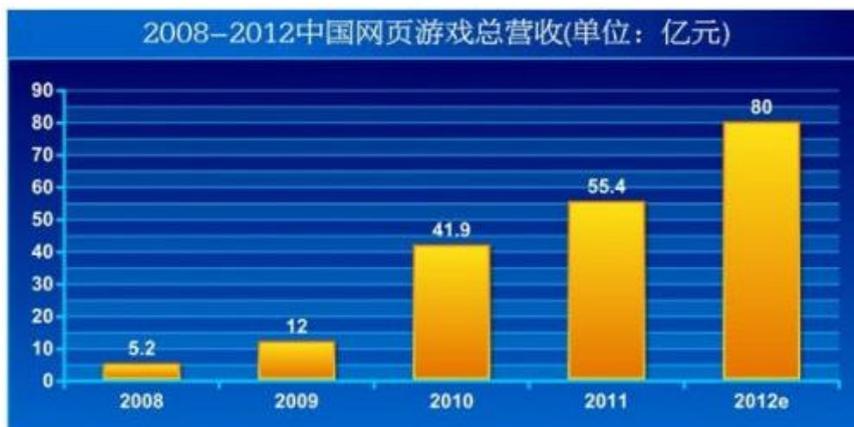
Strength ( 优势 )	Weakness ( 劣势 )
<p>1、开发成本较低、开发周期较短。能有效降低风险。</p> <p>2、区域性起步早，积累一定量用户群和品牌知名度。</p> <p>3、开发团队稳定齐全，配合默契，经验丰富，能够互补共进，有效提高执行力和风险规避能力。产品设计和制作方式灵活，能够充分发挥团队的实力，针对用户需求和市场趋势产生较正确的判断和较快的执行力。</p>	<p>1、制作周期短和投入资源的缺乏，使产品质量无法和真正大投入大作级产品相媲美。</p>
Opportunity(机会)	Threat ( 威胁 )
<p>1、区域性优势带来的合作机遇。</p> <p>2、项目设计方向选取较好，切合项目定位，并较好绕开了直接竞争对手，抓住用户心理。</p> <p>3、目前市场上产品同质化现象严重，用户对新颖设定国产产品抱有极大渴求。</p> <p>4、行业市场发展迅速，盈利模式还在摸索中成熟；潜在用户群无论是在用户数量还是消费空间上，都有较大的挖掘能力。</p>	<p>1、来自区域性同行业的市场竞争</p> <p>2、用户对产品认同的不可预知。</p> <p>3、同档期的大作产品竞争激烈。</p> <p>4、变化较快的市场环境和不可预计的政策环境。</p>

## ◇ 网页游戏市场分析

### ◇ 网页游戏市场规模仍然处于高速扩张之中

近年来，网页游戏逐渐成长为游戏产业中的重要力量。根据《中国游戏产业调查报告》数据，自2008年以来，页游行业总营收从最初的5.2亿，增长到2011年的55.4亿。

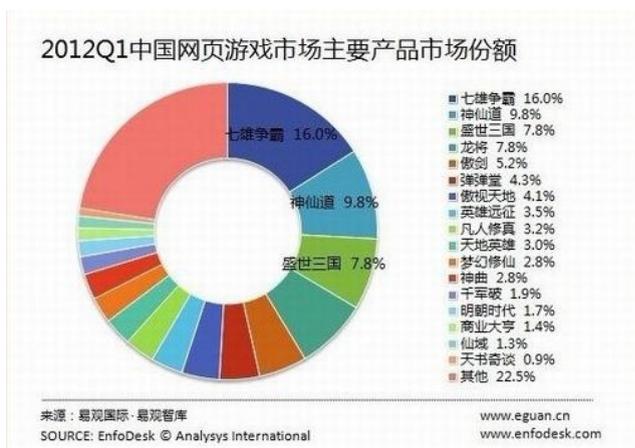
根据网络公开数据，2012年上半年，网页游戏总营收已经接近40亿，照此趋势，截至2012年底，这一数字将会接近甚至突破百亿元大关。



(上述资料来自公开网络)

### ◇ 成功作品层出不穷

目前页游领域，代表性的作品，月流水过亿的层出不穷，除去腾讯独家代理的《七雄争霸》超过2亿元/月之外，《神仙道》、《龙将》、《神曲》、《弹弹堂》等作品，也都维持在5000万元/月至1亿元/月之间。



(上述资料来自公开网络)

### ◇ 页游生命周期能够达到3~5年以上

回顾自2009年以来的成功页游作品，通过产品不断改进、创新营销方式等措施，成功的页游作品能够达到3~5年甚至更长的生命周期，逐渐打破了业内对页游生命周期短暂的固有认识。以第七大道《弹

弹堂》为例，作为国内第一款休闲竞技类网页游戏，自 2008 年底推出至今，已运营将近 4 年时间，仍维持在 6000~8000 万/月的营收水平。



## ◇ 页游类型以 ARPG 角色扮演为主，占市面游戏的 60%以上

以 360 网页游戏平台为例，开服运营的游戏共 104 款，其中角色扮演类为 64 款，占到所有页游总数的 61%，收入占比更超过 61%。其中，《神仙道》《龙将》《凡人修真》均为超过 5000 万/月以上的成功作品。

全部游戏				
角色扮演				
神仙道	魔之精灵	九天仙梦	龙将	仙剑情
天魔神谭	神魔仙界	满江红	神曲	盛世三国
传奇国度	江湖情缘	火影世界	远古封神	梦幻修仙
神魔遮天	大唐真龙贰	凡人修真	飘渺西游	明朝传奇
天地英雄	战魂风云	洪荒神话	御剑江湖	十年一剑
斗法修仙传	英雄远征	小小忍者	武林英雄	明朝时代
武侠风云	逍遥剑	热血西游	山海创世录	仙逆
水浒传	飘渺雪域	降龙十八掌	一骑当先	仙境幻想
水帘天下	水浒幻想	盘龙神墓记	天之刃	水浒群英传
江湖令	铁血大秦	冒险王	斗破苍穹 II	侠客世界
龙城	一代宗师	百炼成仙	梦幻飞仙	热血海贼王
剑侠奇缘	沧海笑	霸刀	英雄王座	神魔道
小小海贼王	明朝江湖	吞食三国	惊天战神	

## 第二章公司介绍

深圳运游网络技术有限公司 顺应市场经济的发展在 2010 年 8 月诞生于中国沿海一线城市——深圳，公司位于深圳科技企业为先导的南山区，注册资本 1,538 万元，截止到 2013 年 3 月实际投资 2300 余万元，用于研发大型网络游戏【列国志】预期收入未来 3 年将突破 2 亿元，该产品现已完成商业化版本，并进入调试期。公司在研发期间员工总数曾达到 107 人，致使研发周期大大的提前结束，为公司今后运营争取了良好的时间基础。

公司专注于大型网络游戏、网页游戏、移动互联网游戏以及娱乐平台的研发与运营，以技术支撑创新，以科技推动文化，以服务赢取口碑，致力打造以用户需求为准则的优质文化娱乐产品。

公司组织架构完善合理，公司已合理构建了管理团队，包括具备多年网游行业从业经验的人员，及具备成功管理经验及深厚市场推广和营销资源的人士，结构稳定、完整、能力互补、合作意识强。

核心骨干团队人员分布 IT 行业各领域，拥有成功的创业经验和长期的行业从业经验，团队核心成员曾参与开发及运营多款成功上线网络游戏及国内部分合作运营商的独立商业版本的开发，经历过大型 MMORPG 产品从无到有，研发、封闭测试、内测、公测、上线运营等各阶段的完整流程提炼，从业时间最长者达 12 年。

团队核心成员对网游行业具有深刻的认识，熟悉行业运作原理和规律。在技术方面全面掌握万人同服的多进程服务端部署以及云传输微端技术；可轻松实现 PC、WEB 与移动平台的三端互通的网络游戏产品，为今后公司所有的产品运营奠定了坚实的基础。

公司于 2012 年 10 月与深圳腾讯达成战略合作伙伴关系，现已达成共识，并为腾讯页游平台量身定制了两款网页游戏，其中一款 45 度视角 2D 页游戏《乱世》现已开工进入研发阶段，预计于 2013 年 12 月初实现腾讯平台上线计费，预计月收入将超过 500 万，以及另一款《E 房族》网络社交游戏，预计 2014 年 10 月上线，月收益将超过 1000 万元。

### ◇ 基本情况

公司名称：深圳运游网络技术有限公司

成立时间：2010 年 8 月 30 日

注册资本：1538.5 万元（中资）

注册地点：深圳市南山区蛇口工业区工业六路以北沿山路以东兴大厦 1-7 层 5 楼

设立方式：股份公司

注册类型：有限责任公司

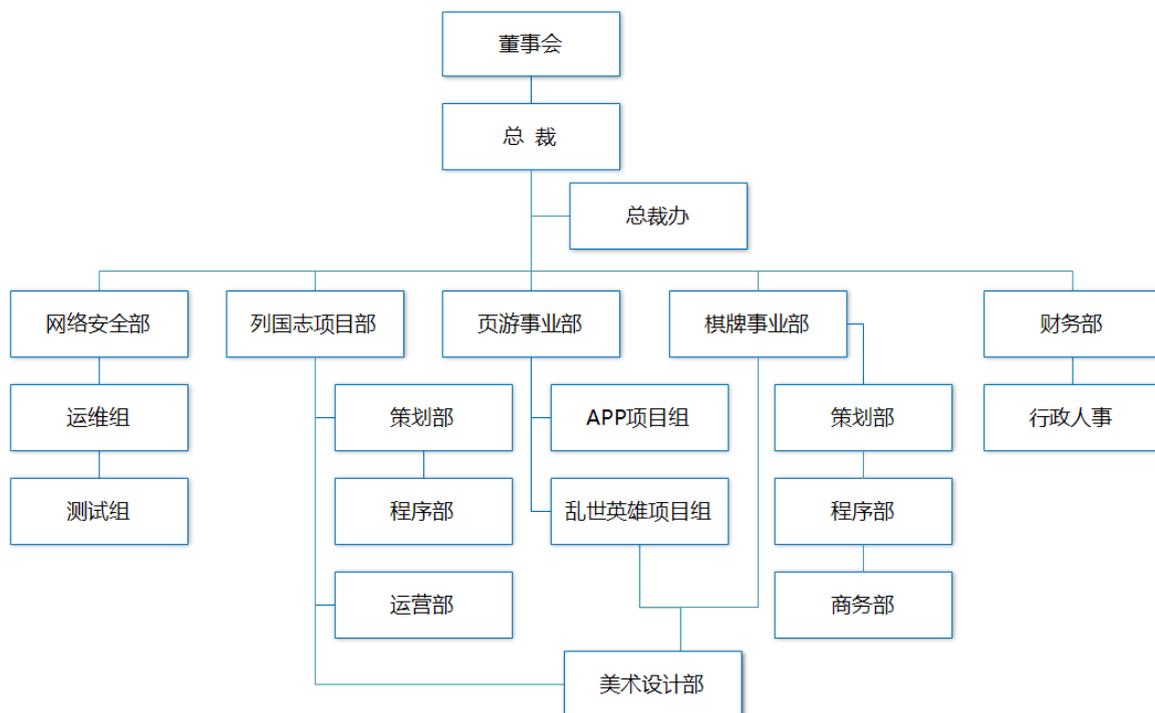
## ◇ 股权结构

股东名称	出资额(万元)	出资比例(%)	股东属性	股东类别
张宏志	80.0000	5.1999	自然人	自然人
深圳银盛金融集团有限公司	538.5000	35.0016	本地企业	企业法人
郭鸿印	920.0000	59.7985	自然人	自然人

注：以上信息来自深圳市市场监督管理局网站（www.szscjg.gov.cn），仅供参考。

 打印

## ◇ 公司架构



## ◇ 团队简介

人力资本一直是游戏公司的重要组成部分，对于游戏公司来说，核心成员状况很大程度决定了公司的生存与发展。而游戏运营更是“人”的角逐，具备相应能力的人员价值超过实物财产的数倍，核心管理团队均为本科以上学历，平均年龄 30 岁，青春、活力也不乏稳健，具备创业激情。团队成员皆

曾在不同规模和文化的公司任要职,从业经验丰富，能满足公司发展各个阶段的管理要求。

## ◇ 端游团队概述

核心骨干团队人员分布 IT 行业各领域，拥有成功的创业经验和长期的行业从业经验，团队核心成员曾参与多款成功上线网络游戏的开发和运营，如《征途》、《神话》、《新魔界》、《诸侯》、《王者大陆》、《盛世》、《圣域》、《游侠》、《热血三国》、《宝物猎人》、《抗战》、《天道》、《倾城》、《聊斋》、《天堂 2》、《预言 Online》等以及国内部分合作运营商的独立商业版本如的开发，经历过大型 MMORPG 产品从无到有，研发、封闭测试、内测、公测、上线运营等各阶段的完整流程提炼，从业时间最长者达 12 年。团队核心成员对网游行业具有深刻的认识，熟悉行业运作原理和规律。我们的核心骨干团队在技术研发、产品运营、推广执行、控制能力等各方面都积累了丰富的经验。团队的成熟为下一步规模化经营创造了重要条件。

## ◇ 页游团队概述

- ◇ 团队核心成员在一起工作已将近三年，相识超过 5 年以上；
- ◇ 团队在社交游戏、网页游戏研发、运营方面，均有超过 2 年以上经验，并完整、成功研发完成一款游戏；
- ◇ 团队有在腾讯平台上的丰富运营经验；
- ◇ 团队核心成员较多来自于原 SP 行业，而目前国内的网页游戏公司，无论是开发公司，还是运营公司，有很大一部分脱胎于原来的 SP 行业。主要原因在于两个行业在产品、运营、渠道、用户等方面的高度相似性，这一特点在广东地区尤其明显。

## ◇ 核心团队成员简介

### ◇ 总裁：郭鸿印

42岁，毕业于沈阳鲁迅美术学院，就读于工业造型专业，文学学士学位，后于中国经济管理大学取得工商管理硕士学位。曾任国内知名商业企业上市公司常务副总裁、房地产开发公司董事总经理。曾参与并主持的商业地产项目(大型购物中心)及住宅项目累计总面积逾800万平方米，对项目规划设计、营销推广等具有专业系统的把控能力，2008年创立房地产门户网站——房掌柜，进入互联网行业，是其原始核心创始人，2010年8月创立运游网络，多年大型项目和上市公司运作能力奠定了对企业和整体项目管理的坚实基础。

## ◇ 知识产权与运营许可

### (一) 《列国志》著作权证书

证书号：软著登字第0385858号

发证单位：中华人民共和国国家版权局取得日期：2012年3月7日

### (二) 中华人民共和国增值电信业务经营许可证

证书号：粤B2-20120173

发证单位：广东省通信管理局取得日期：2012年3月27日

### (三) 网络文化经营许可证

证书号：粤网文【2011】0589-091号

发证单位：广东省文化厅取得日期：2011年9月29日

### (四) 软件产品登记证书

证书编号：深DGY-2012-0586

发证单位：深圳市经贸委员取得日期：2012年4月27日

## ◇ 未来发展规划



## 第三章 项目介绍

### 项目（一）《列国志》——已进入封测期

游戏类型：MMORPG，角色扮演类，2.5d 大型网游

项目所处阶段：已经进入项目封测周期

用户定位：28~48 岁男性玩家为主

运营平台：自建运营平台及国内外代理联运

运营方式：腾讯联合运营

本公司首款产品《列国志》是一款 2.5D 大型多人在线角色扮演网络游戏，以中国春秋战国历史为背景，真实地还原了千年前战国历史的世界，我们更将春秋战国的典故和历史故事融入游戏中，让玩家在这个既虚幻又真实的世界中，获得梦回华夏历史的体验。秦王扫六合，虎视何雄哉！

目前处于封闭测试阶段，自主研发的第二代游戏制作引擎、万人级别多进程服务端底层、整套开发工具及游戏核心功能基本完成，并在接下来的过程陆续完善产品细节与运营支撑工具，务求以精品姿态投入市场并为用户提供优质的服务。

预计于 2013 年第 2 季度进入商业化阶段时，将以时间免费、出售增值道具与服务的模式运营。与目前大多数以封闭手段控制游戏经济并且鼓吹个体高额消费的免费游戏不同，《列国志》大胆使用了较大范围的开放式货币与道具设定，促进经济体系与交易互动的良性发展，最大程度让利于玩家，以微消费为设计思想，以聚集人气和构建良性社交循环为目的，让广大玩家可以轻松享受游戏互动娱乐。为了能更好的吸引玩家，并发挥民族网游自主开发的绝对优势，我们更会以每月不间断推出新内容保证让用户获得期待中的新鲜感。以人气规模带动收入规模，我们将以持续稳定的健康运营周期来达到更好的总体营收效果。

#### 《列国志》的产品定位

- ◇ 产品主要目标消费人群定位在 23-45 岁男女白领偏高的消费人群；
- ◇ 较早接触网络，网龄大概在 3-5 年间，网络游戏经历普遍在 1-3 年。容易并且喜欢接触新鲜事物，并尝试购买；
- ◇ 生活压力较大，空闲娱乐时间不多，并且渴望简易可行的娱乐和放松；
- ◇ 经济基础较好，相对购买能力较强；消费心理更成熟，更接受多样的网络营销方式。

## 《列国志》采用了多项国家重点支持的高新技术科技

- ◇ 客户端采用了量子实时渲染技术，更以目前最流行的云计算技术实现了客户端、微端双重模式，保证软件容量较小且用户配置要求较低的情况下依然能表现出华丽的游戏画面；有效的控制了卡屏不良情况，带给所有人万马奔腾、弓弦齐鸣的战场记忆以及“梦回吹角连营”般的真实体验和感觉；
- ◇ 服务器端实现了高承载量的网络层引擎，支持异步读写数据的数据库层引擎和支持多线程、多任务的游戏逻辑层引擎。最高可支撑万人同时在线，千名玩家同屏游戏；
- ◇ 自主研发一套完整的协同工作、内容制作、及资源管理等严格符合开发流程的开发工具，极大保证了项目开发的科学性与稳定性，并为运营阶段能给予用户最好的服务内容与解决问题提供了重要的技术保障。

## 《列国志》核心设计亮点

- ◇ 颠覆传统的国家战争设计，完全按照战国时期的真实历史事件，多元素多组合无规则动态变化的国战系统设计，独特的国战核心玩法，也是《列国志》项目独具核心竞争力的系统以及最新的亮点，避免同质化的设计造成的用户流失和竞争压力；
- ◇ 以动态社会的设计，加强用户间的互动，突出成就型用户的积累，加强用户的粘着度，以用户间的互动带动消费；

以全面创新调整游戏设计思路；加强游戏的趣味性和技巧性，降低玩家重复操作的疲劳感；加强游戏世界和动作元素的设计，使玩家有多元化的娱乐体验。



## 列国志项目收益预测

◇ 该预测的每一项基础参数均建立在客观事实上，有着大量数据支撑，数据来源理性。

单服务器承载人数限额	3000人		
单组服务器最高同时在线	2000人(参考过去所作同类游戏运营数据)		
单组服务器登录总人数(月)	10000人(参考过去所作同类游戏运营数据)		
服务器组数量	10组	15组	20组
服务器付费玩家人数	12000	18000	24000
付费率	12% (参考过去所作同类游戏运营数据)		
ARPU(元/月)	300(参考过去所作同类游戏运营数据)		
月收入(万元/月)	360	540	720
年收入(万元/年)	4320	6480	8640

◇ 参考以往同类产品的用户走动、流失率及年营收递减趋势得出以下数据。

	收益预测(税前)	备注
第一年	6912万元	收益平稳,以16组服务器算
第二年	12960万元	收益平稳,以30组服务器算
第三年	9720万元	收益递减25%
第四年	6318万元	收益递减35%
第五年	3159万元	收益递减50%

◇ 游戏上线后4-6个月回收研发及推广运营的绝大成本。(成本约为3000万元人民币)



## 项目（二）《乱世》——已进入研发收尾期

### 游戏背景

元末，蒙古统治者推行残酷的民族压迫和阶级剥削政策，朝廷腐败，民不聊生，爆发了席卷全国的红巾军起义，各路义军并起。玩家扮演一位现代人，由于某种机缘巧合，穿越至元末明初时的中国，在乱世中，召集人马，逐鹿中原，成为一位义军统领，发出“驱逐胡虏，恢复中华，立纲陈纪，救济斯民”的口号，采行“高筑墙、广积粮、缓称王”的策略，经过一系列征战与奇遇，登基称帝，推行民族平等政策，恢复安居乐业的国家.....

参考游戏：《神曲》，2012年7月流水9600万以上



游戏类型：回合制，ARPG，角色扮演类，2.5d，45度视角

项目所处阶段：已经进入研发周期

用户定位：18~26岁男性玩家为主

运营平台：腾讯

运营方式：腾讯联合运营

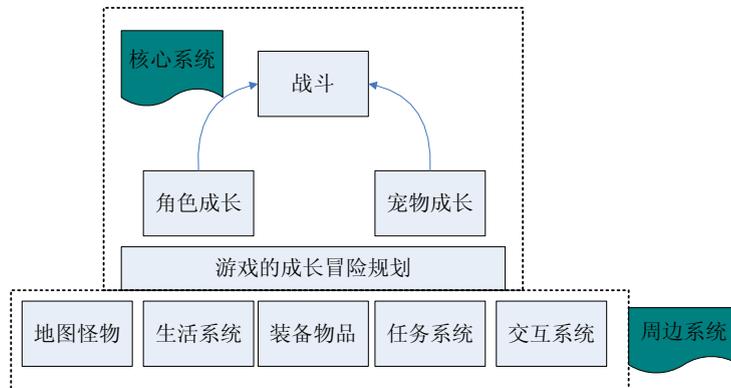
研发周期：6个月

### 项目特色

- ◇ 目前市面上没有以元末为故事背景的历史题材类游戏，填补市场空白；目前市面上最接近的游戏《神曲》，月营收已达9600万元/月，但是是以西方魔幻为故事背景，该题材在中国玩家中的认知度有限，因此，更换故事题材，对玩法适度创新，将可以保证可观的营收。
- ◇ 创新玩法：回合制战斗，融入塔防式玩法；武将镇守城池、征税、扩展版图；
- ◇ 特色系统：后妃系统、世子系统等；
- ◇ 画面精致唯美，战斗特效华丽
- ◇ 精彩故事情节，融合元末明初真实历史、民间传说、白莲教、摩尼教魔幻传说及金庸小说《倚天

### 《屠龙记》部分内容

- ◇ 角色丰富，历史人物如陈友谅、朱元璋、伯颜、王保保、脱脱等，小说虚构人物赵敏等，悉数登场
- ◇ 融入爱情故事，满足该年龄段人群特有的心理需求；



项目题材：主要借鉴《神曲》之主城、副本，另借鉴《龙将》之武将等部分系统，以及《非仙勿扰》之社交玩法

## 项目进度

《乱世 online》现即将进入内部测试阶段，预计于 2013 年 5 月在腾讯平台上线公测。现已与腾讯签订了相关的代理及收益分成协议

腾讯开放平台 open.qq.com 开放成就梦想!

欢迎您， 运游页游事业部 退出 | 消息 (10+) | 腾讯支持 | 资料库

首页 > 管理中心

2013年1月25日公告：开放平台将于1月25日上午11:00至11:30优化开发者注册流程，期间将无法进行上传授权证明图片以及提交审核申请操作。

创建者	开发商：深圳运游网络技术有... <a href="#">编辑</a>	资料完善度：100% <a href="#">完善</a>	星级：☆☆☆   预估星级
	广告现金余额：无广告帐户 <a href="#">申请开通</a>	当月营收(Q点)：无营收数据	云费用账户余额：¥10,486.01 <a href="#">查看账户</a>

已上线应用(1) | 未上线应用(1) | [+ 创建应用\(2/200\)](#)

请输入完整的应用名称或ID [显示全部应用](#) 1/1

名称	状态	分类	托管服务	多区多服
乱世online	开发中	游戏 - 网页游戏	腾讯托管	是

1/1

[联系我们](#) | [投诉举报](#) | [Complaint Guidelines](#) | [腾讯开放平台](#)  
Copyright © 1998 - 2013 Tencent. All Rights Reserved.  
腾讯公司 版权所有



乱世online 查看上线状态

- 基本信息
- 图标素材
- 应用调试者
- 平台信息
- 协议版权**

开发者/用户协议 著作权文件 收益补充协议 查询历史合同

协议签署完成，协议将于 2013年1月01日 开始生效，有效期至 2013年12月31日。

有效期：一年（2013年1月01日至2013年12月31日） 修改收款信息 下载合同

### 《腾讯开放平台开发者协议》补充协议

合同编号：1892013012321100685018

**甲方：深圳市腾讯计算机系统有限公司**  
地址：深圳市腾讯计算机系统  
联系人：深圳市腾讯计算机系统

**乙方：深圳运游网络技术有限公司**  
地址：广东深圳南山区沿山路22号火炬创业大厦5F  
联系人：宗刚

鉴于，乙方已注册成为腾讯开放平台开发者，并接受、同意了《腾讯开放平台开发者协议》（网址为：<http://wiki.opensns.qq.com/wiki/腾讯社区开放平台开发者协议>，若今后具体网址和相应内容有变化的，以变化后的网址和内容为准）（下称：主协议），现双方就名称为：**乱世online**（APPID：**100685018**）应用的乙方收益及乙方向甲方支付相关技术服务费等相关事宜，经协商达成一致，签订本补充协议，以供双方共同遵循。



乱世online 查看上线状态

- 基本信息
- 图标素材
- 应用调试者
- 平台信息
- 协议版权**

开发者/用户协议 著作权文件 收益补充协议 查询历史合同

协议签署完成，协议将于 2013年1月01日 开始生效，有效期至 2013年12月31日。

有效期：一年（2013年1月01日至2013年12月31日） 修改收款信息 下载合同

综上所述，则乙方实际收入=乙方毛收益+DAU奖励收入-渠道投不服务费-云服务投不服务费=1452万-363万-40万=1049万

#### 六、结算与支付

6.1 双方在乙方应用有收益后每自然月结算一次，甲方应每自然月结束后20个工作日内以电子邮件方式向乙方提供结算报表供乙方核实。若乙方对报表有异议，应于收到报表之日起（以邮件发送时间为准）10个自然日内向甲方提出。如无异议，乙方应于收到报表之日起10个自然日内向甲方出具合格发票和盖章确认的对账单。乙方在收到报表之日起10个自然日内未提出异议，视为乙方无异议，双方按甲方提供的报表进行结算。双方应依法承担各自应当缴纳的各种税费费用，涉及代扣代缴的，甲方有权代扣代缴并提供相关凭证。

6.2 DAU奖励收入、DAU减免云服务计划、云服务支持计划等与乙方应得收益一并结算。

6.3 甲方依本协议所应支付乙方收益之所有款项，一律以人民币支付，并在收到乙方出具的合格发票、盖章确认的对账单等凭证后30个工作日以电汇方式直接汇入乙方所指定之以下银行账户：  
 银行账户：755917282010601  
 开户行：招商银行广东省深圳市招商银行深圳分行蛇口支行  
 户名：深圳运游网络技术有限公司  
 注：相关文件中（包括但不限于主协议、补充协议及其规则、规范等）如无特别说明，所有涉及到的费用均以人民币为计价单位。

6.4 如本合同所述的乙方应用的某月的乙方净收益为负值，则，甲方有权从乙方在甲方或关联公司的各账户（包括但不限于乙方在甲方或关联公司所开的广点通账户、财付通账户等）中、乙方已接入甲方开放平台的其他应用的乙方正数净收益款项或在甲方或关联公司与乙方的其他任何合作项目中甲方或关联公司依约应支付乙方的款项中直接抵扣乙方所欠甲方款项。若前述账户和款项不足以抵扣乙方所欠甲方款项的，乙方应在收到甲方的通知后五个工作日内将所欠甲方款项一次性支付到甲方的以下账户中。否则，每迟延一天，乙方应向甲方支付所欠款项千分之一的违约金。如乙方有任何欠款超过60天（含本数）以上

## 收入预估

### 在腾讯上的收益预期：

以产品具有两年以上生命周期推算，上线运营后，经过一年左右的持续增长，在第二个财务年度维持稳定，之后在第三年逐步下滑。

以下收益预期数据是根据市面上类似题材的成功游戏之数据，结合我团队在腾讯平台上所获得的实际数据及运营经验，推算而来，有 60%的数据具有高度的可实现性。

关键数据	计费后第3月单月数据	说明
日新增安装用户数(人)	10000	已实现
月新增安装用户数(人)	300000	已实现
首日留存率	25%	已实现
DAU(人)	67500	已实现
付费率	2%	行业参考指标
DARPU(元)	100元	行业参考指标
日收入(元)	135000元	
月收入(元)	405万元	
游戏生命周期	24个月+	

## 项目（三）《运游棋牌中心》——已进入研发阶段

### ◇ 棋牌类游戏

游戏类型：休闲、竞技类

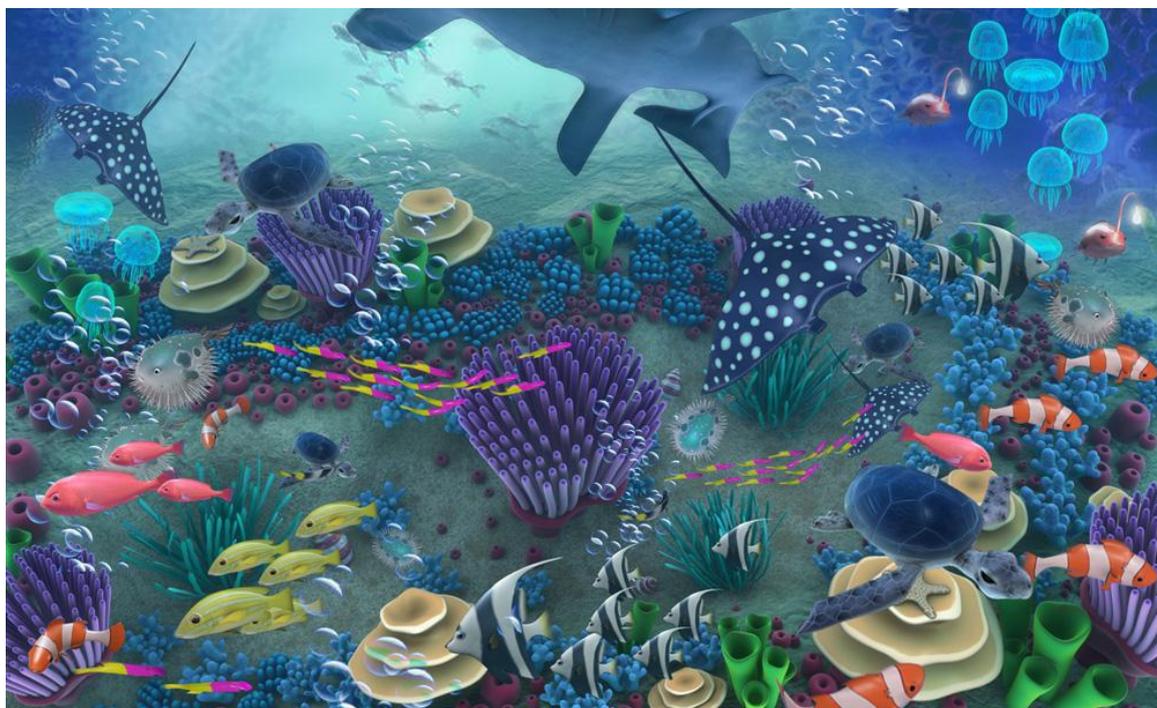
项目所处阶段：已经进入研发周期

用户定位：18~60 岁男女玩家

运营平台：自主运营

研发周期：2~3 个月

### ◇ 美术草图





## 盈利模式

“免费游戏+付费道具和服务”为平台主要盈利模式。同时将辅以“游戏内置广告、合作区域运营、游戏周边赢利”等手段强化平台盈利能力。

## 收入预期

棋牌平台定于2013年6月上线，预计平台通过三个月的市场推广后，每日同时在线人数将达到3000人，当月活跃用户数将达到24000人。按棋牌活跃人数每月人均消费值（ARPU值）350元来计算，届时每月的收入将不少于120万/月。在项目上线后经过前三个月的逐步推广每月收入稳定在120万左右后，将逐月递增8%-10%；

关键数据	首月上线可实现数据	计费后第3月单月数据	说明
日新增安装用户数（人）	150	200	已实现
月新增安装用户数（人）	4500	6000	已实现
DAU（人）	800	3000	已实现
ARPU（元/月）	300	500	行业参考指标
日收入（元/日）	8,000	45,000	行业参考指标
月收入（元/月）	240,000	1,350,000	行业参考指标

## 项目（四）《恋爱之城》——已进入测试期

游戏类型：交友休闲游戏，

项目所处阶段：开发基本结束，即将计费

用户定位：18~34 岁男女玩家，这个年龄段占总用户数 80%以上

运营平台：腾讯 QQ 空间、腾讯微博、新浪微博、Facebook 等国内外社交网络

运营方式：腾讯联合运营

研发周期：3~4 个月预计

### 游戏特色：

◇ 游戏与交友的结合，填补市场空白；

社交游戏普遍生命周期较短，但作为游戏，比工具性产品的盈利能力强；交友业务生命周期相对较长，但盈利能力弱，因此将两者结合，并针对性的在腾讯、新浪等平台运营；



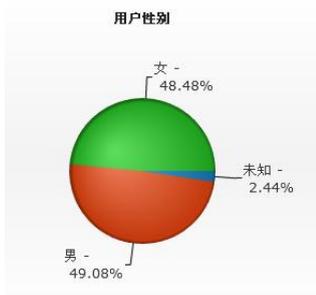
◇ 画面、道具精美，有效吸引女玩家的喜爱，通过女玩家的带动，吸引男玩家的加入；

◇ 男女比例均衡，有助于满足玩家的交友需求，强化游戏的功能性，延长产品生命周期；

◇ 与运营平台的有效结合，对社交网站的交友需求强烈、女玩家比例高等特点有高度针对性，例如，在社交网站上，交友类应用始终是热门类别之一，以朋友网为例，综合排名前十的应用中，就有《去约会》、《照片打分交友》、《找出暗恋你的人》等三款交友应用；

### 内测基本数据：

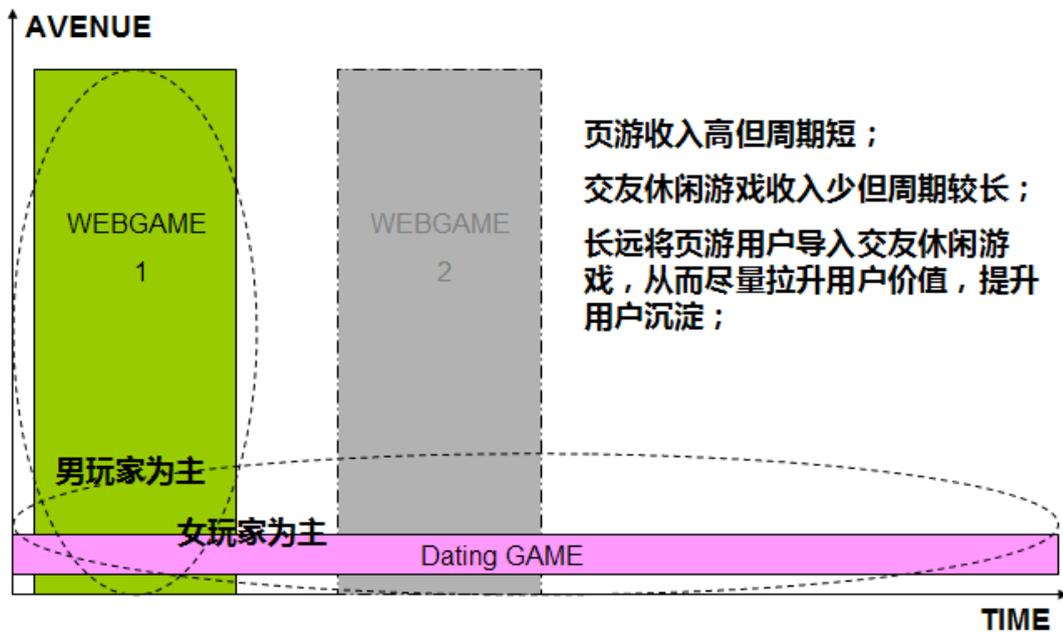
◇ **男女比例**：49:48，男女比例非常均衡，可以说是男女比例最为均衡的游戏之一，也是产品能够持续运营的良好基础。



◇ **留存率概况**：次日留存率 20%，七日留存率 8%，处于行业中等偏上水平；

◇ **产品矩阵**

我们希望通过这两个产品的互补性，覆盖更多的玩家，同时避免页游周期相对较短的弊端，并为未来交叉推广做出尝试，提升产品的生命周期，最终提升公司价值。



## 项目（五）《E 房族》——拟筹备阶段

### 以房地产开发为题材的社交类网页游戏

**故事背景：**以当今现代中国人最热门的房地产话题，为游戏题材，和现代写实的故事背景，阐述一个大学毕业生，毕业后面临就业等社会现象为切入点，人物从一名“小白”逐步成为社会中坚力量，来带入游戏的各个系统，游戏囊括当今的房地产市场的变化以及奢侈品、汽车等行业的若干玩法真实的再现现实社会，人与人之间的交互，以及在现实的 3D 城市实景地图为游戏内的体验，更容易增强玩家的归属感和亲切度；简单的操作，让玩家很快上手，清晰的以房地产开发和共建城市为核心的玩法让玩家目标明确，轻松游戏；

**游戏类型：**45 度角大型社区类 MMORPG 网页游戏

**项目所处阶段：**立项研讨期

**用户定位：**18~26 岁男性玩家为主

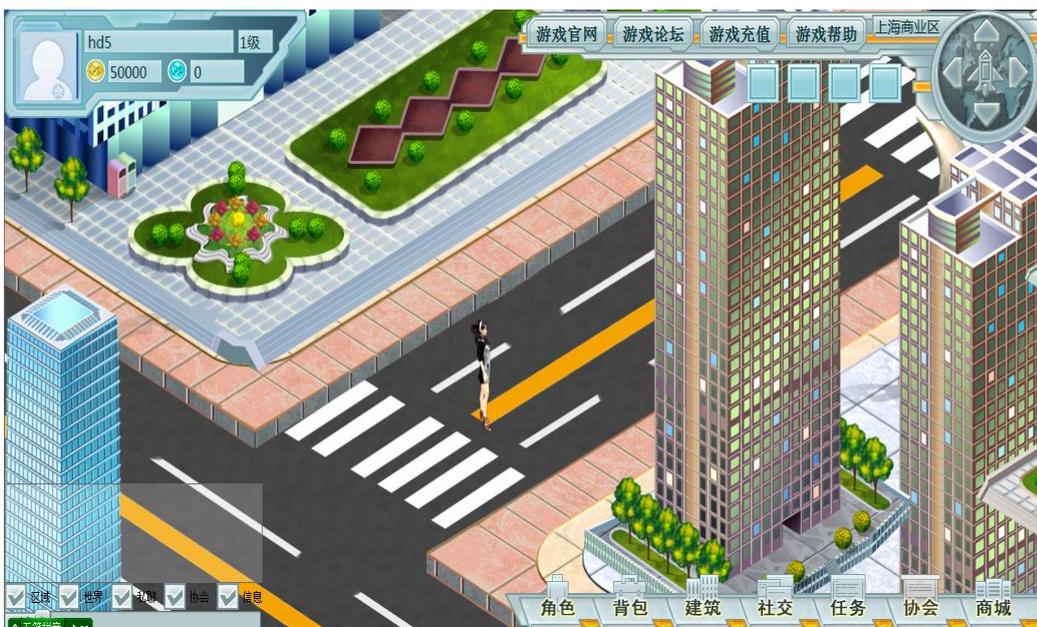
**运营平台：**腾讯

**运营方式：**腾讯联合运营

**研发周期：**3~4 个月预计

**游戏设计理念：**强大的房地产开发体系各室内 DIY 体系，满足白领导阶层拥有一个自己的家的梦想；真实的现实实景楼盘也是开发商展示新品的一个强大的舞台；良好的炫耀和社交让玩家乐于介绍朋友，并与朋友一起建立自己的社交圈；把握好游戏的每个阶段，在适当的时候引导玩家尝试新的玩点；减少各个阶段的流失率。

**收费方式：**时间免费、道具收费、嵌入式广告、异业合作等；



## 第四章 市场策略

### ◇ 推广策略

根据《列国志》的游戏特性，以及对国内市场的分析，我们总结出以下几点宣传策略：

- ◇ 四个方向细分推广，吸引主要用户群
- ◇ 网络游戏相关媒体推广；
- ◇ 网络社区推广；
- ◇ 大型游戏平台推广；
- ◇ 平面媒体推广；
- ◇ 重点媒体框架结盟，集中宣传，深入合作
- ◇ 在 QQ, 17173 和新浪, 这些主要宣传媒体中, 我们与其签订框架协议, 不仅从广告上进行合作, 更重要的是从内容上深入合作, 彻底挖掘用户。
- ◇ 异业大品牌公司合作推广, 实现双赢
- ◇ 尽力与可口可乐、Intel 等大型异业企业进行战略合作, 借助合作方的品牌效应, 实现提高游戏知名度, 增加用户的目的。
- ◇ 地面推广
- ◇ 地面推广要点
  - 1、选择有实力的中间公司进行推广
  - 2、与大型宽带接入商合作, 在地区实现大面积宣传
  - 3、网吧和宽带推广, 吸引网吧业主和宽带商的积极性
  - 4、地区性媒体广告与网吧宽带推广结合起来
- ◇ 地面推广方式
  - 1、网吧活动
  - 2、网吧电脑广告
  - 3、海报和宣传品发放
  - 4、高校推广

## ◇ 盈利模式：

我公司将采用游戏免费、道具收费的模式运营，即用户玩游戏本身是免费的，厂商通过销售道具赢利，此种方式也是目前网络游戏市场上最主流的盈利模式，免费游戏比收费游戏更容易聚集人气。理由很简单，免费意味着降低了游戏人群的门槛。更容易吸引网络游戏玩家的重要组成部分——学生群体。同时对低收入人群开启了游戏之门。大大增加的游戏人群将为一款游戏聚集足够的人气。



## ◇ 已展开市场工作

- ◇ 市场调研：网络游戏市场前景的继续调研，为《列国志》游戏的市场宣传打好坚实的基础；
- ◇ 宣传公司品牌和理念，继续研发后续准备推出的高品质网络游戏；
- ◇ 网络媒体的广告营销，与 17173、新浪、网易、265G 等多家媒体进行合作；
- ◇ 《列国志》联合中文搜索引擎，主要以广告形式以及关键词购买和搜索结果排名；
- ◇ 软文、图文广告表型形式一般在综合性门户网站或专业游戏门户网站、大型 bbs 上，通过导航条广告、弹出窗口广告及其他形式广告等，并在用户浏览网页的同时向用户展示广告内容；
- ◇ 在各媒体设置游戏专区，让游戏的角色形象深入人们的生活中，赋予它生命力。
- ◇ 当前已完成游戏运营、推广、客户服务及服务器维护人员的招聘，基本满足当前阶段的需求；

- ◇ 根据当前游戏功能及服务设置，着手准备客户服务所需文档及相关人员配备需求；
- ◇ 资质申请材料准备及资质申请：按照相关资质申报要求，准备所需申报材料，并在资料准备完成后，按照要求提交资质申请材料；
- ◇ 各类服务规范及工作规范编写，如：用户权益保障、技术安全措施等；
- ◇ 确定新游戏上线后的运营方向，并整理可用的运营手段。

## ◇ 业务发展拟开展的工作

- ◇ 准备及试运营阶段：预计三个月。完成网站制作，丰富网站内容，建立广泛的合作关系；利用各种形式、媒体、活动宣传推广网站，吸引会员加入；
- ◇ 正式运营初期：预计三个月。不断提高网站知名度，吸引更多会员；网站功能进一步完善，方便会员使用；网站内容丰富；提升合作商家的数量和质量，增强为会员提供服务的能力；
- ◇ 稳定运营期：预计 1~2 年。业务迅速发展，收入稳定增长，实现整体的收支平衡乃至盈利；开展新业务、开发新产品，实现公司的快速增长；
- ◇ 成熟突破期：预计时间 2-3 年。业务组合合理，盈利模式清晰，业务量快速增长，现金流正常，实现持续盈利。

# 第五章 运营计划

## ◇ 运营计划

### ◇ 网络媒体广告营销策略

#### 1) 付费搜索

《列国志》也将依靠中文搜索引擎，目前国内搜索引擎主要以百度为主，通过广告形式以关键词购买、搜索结果排名为主要形式。

#### 2) 软文、图文广告

软文、图文广告表现形式一般在综合性门户网站或者专业性的游戏门户网站、大型 BBS 上，通过导航条广告、弹出窗口广告、鼠标感应广告等，在用户浏览网页的同时强制或者非强制性地向用户展示广告内容。

#### 3) 媒体资源包含网络媒体及平面媒体两部分，合作媒体列表如下：

##### ◇ 网络媒体

主力合作媒体	其他合作媒体			
17173 新浪 网易 骄阳网 1T1T	搜狐游戏频道 联通游戏网 天空游戏网 网游星空 西部游戏网 游戏新生代 亚联游戏网 FF88 游戏网 智者游戏网 网游在线 安游在线 游亿网 游民星空 魔域	BOXbbs 社区 天府热线 19988 游戏网 中润传媒 中国风网 奇言游戏网 翔龙游戏网 游戏 365 E 杂志 久游网 游戏时代 紫塞明珠游戏频道 21cn 游戏频道 乾坤数码 中游网 游戏之王	秦皇岛信息港 Tom 游戏网 贵州游戏频道 今视网游戏频道 5617 网游网 昆朋游戏网 游戏文章网 重庆之窗 武汉热线游戏地带 焦作新闻网 电脑商情网 Lycos 游戏 连邦游戏网 游侠网 太平洋游戏网	互联网星空游戏网 友联网 嘟嘟游戏热线 滨城娱乐网游戏频道 中华网 北方网-游戏情结 电玩方舟 天使在线 百灵信息港 山西电子竞技联盟 东方网 游戏空间 西陆游戏网 火狐游戏网 52pk 游戏网

##### ◇ 平面媒体

主力合作媒体	其他合作媒体			
电脑商情报	电脑爱好者	信息时空	互动软件	热点：网络游戏
大众网络报	计算机与生活	游戏基地	软件与光盘	IT 时报
电脑游戏新干线	中国计算机报	游戏时代	家用电脑与游戏	中国电脑教育报
电脑游戏攻略	游戏日	电脑报 - 游戏	电脑校园	网友世界
网络游戏秘笈		世界	各地都市报、晚报	学生电脑
互联网周刊		南方周末		
大众软件				

## ◇ 海外授权

除了在国内授权代理，同时可以做国外授权，多条渠道创收。

## ◇ 收益预测

### ◇ 保障收益措施

#### ◇ 基础数据表单

该预测建立在每一项基础数据之上，基础数据有依有据，来源理性。参考目前同类产品的市场表现及营收数据结合本产品的服务器负载以及产品的世界架构、系统架构和数值的游戏设定方面，细化到点来分月计算出注册转换率、活跃用户数、付费率、ARPU值等指标，以此来计算出单组服务器的稳定收益数据，结合开放多组服务器时的流失率参数得出10组、15组以及20组服务器的年营收数据。

单服务器承载人数限额	3000人		
单组服务器最高同时在线	2000人(参考过去所作同类游戏运营数据)		
单组服务器登录总人数(月)	10000人(参考过去所作同类游戏运营数据)		
服务器组数量	10组	15组	20组
服务器付费玩家人数	12000	18000	24000
付费率	12% (参考过去所作同类游戏运营数据)		
ARPU(元/月)	300(参考过去所作同类游戏运营数据)		
月收入(万元/月)	360	540	720
年收入(万元/年)	4320	6480	8640

#### ◇ 基础数据来源：

**注册登入率40%-75%**：从以往通过广告拉新的数据来看，注册用户的登入率只有20%左右。也就是说，注册了游戏账户的玩家，有近80%未登录过游戏，究其原因因为不愿意下载客户端而放弃登录游戏的占绝对比例。

◇ **提升登入率的措施**：而我们开放了微端、页端后，参照同类产品，注册用户的登入率预计可以提高到40%——75%左右。这是比之前作大大提升的一个地方。

◇ **注册用户流失率较低**：前作流失率与同类产品一样，主要表现在前期流失率大，在10级，20级，30级，40级这4个阶段呈现峰值，40级后流失率逐渐减少至满级流失人数基本呈现个位数。而我们针对前作运营数据可以针对性的改善前期和后期流失率，措施如下：

◇ **控制前期流失率的措施**：同类产品前期流失大在于给予玩家的回报达不到玩家的预期，表现在画面不好，操作不够舒适，玩家上手困难，游戏过程不流畅，卡任务玩家感受到冷漠等最直观的感受，我们的产品将在稳定的常规设定基础上，通过优越的视觉品质，流畅的游戏过程，人性化的交互、前置社交系统和一些特色产出等贴心的设定来降低前40级的流失率。

◇ **控制后期流失率的措施**：在40级以后，将通过丰富游戏的国战（核心）玩法，加入循环经济系统、馈赠式的分享设定提高用户的粘滞度，可有效的减少用户流失。

◇ **付费率12%**：前作付费率大约在8%左右。针对前作运营数据做改善，并加入循环经济系统等核心模块后，参照征途2较之征途的提升做保守预估。

◇ **提升付费率的措施**：主要表现在降低消费门槛，加入循环经济系统，加入馈赠式的分享设定等方面，可以有效的提升付费率至12%以上（部分参考征途2的付费率16%相比征途付费率8%的提升方法。）

◇ **ARPU=300**：前作ARPU稳定在270-360之间，可保持国有产品应有的ARPU是我们既定的目标。（付费率的提升导致付费用户基数变大，ARPU可保持同类产品的值，相当于在恒定付费率的情况下的提升，可视为改良过的系统架构、数值架构呈现良性，即为成功。）

◇ **保持ARPU的措施**：在核心系统（国战玩法）结构保持在成功国产产品的基础上，针对前作运营数据反映的几块没有达到预期收益效果的核心系统的缺陷做改进，如用于宠物玩法的消费额度（前作2%~2.5%，且花费大多用于宠物技能，而预期的核心消费点——宠物养成部分在宠物玩法消费比例中只单0.5%~0.8，远远未达到预期，主要表现在宠物获取门槛高，养成玩法误操作率高，养成功能平衡性差，投入与回报不成正比等）法宝系统0.5%~0.7%、时装消费0.9%~1.2%，这些系统我们已有改进方案。

## 第六章 财务预期

客户端游戏【列国志】、棋牌游戏平台 and web 休闲游戏都将在 2013 年上半年和下半年陆续上线，随着市场营销的深入推广，异业合作的不断开展，按行业增长率保守估计，平台用户数量及平台收入将会以每月 5% 的速度持续增长。

### ◇ 收益预测

预计 2013 年至 2014 年一个财政年度，总收入将达到 11085 万元。

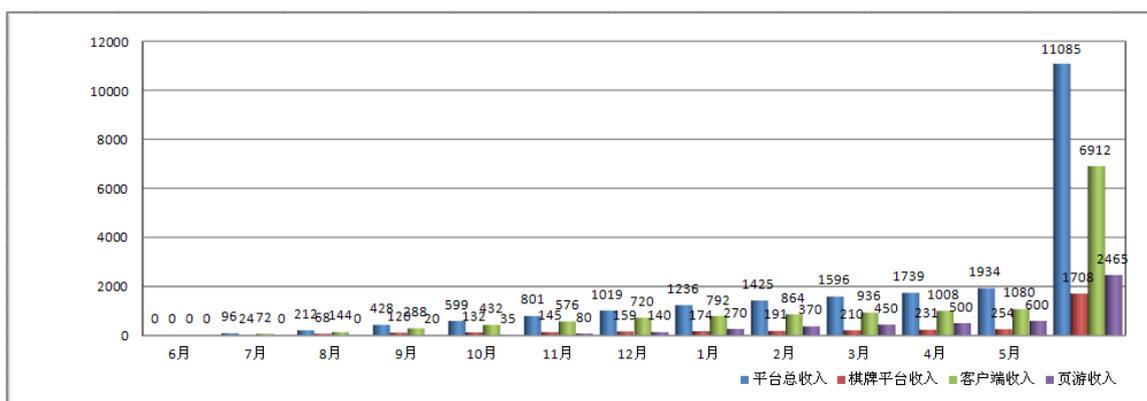


表 1：2013 年-2014 年 每月 收入分布图

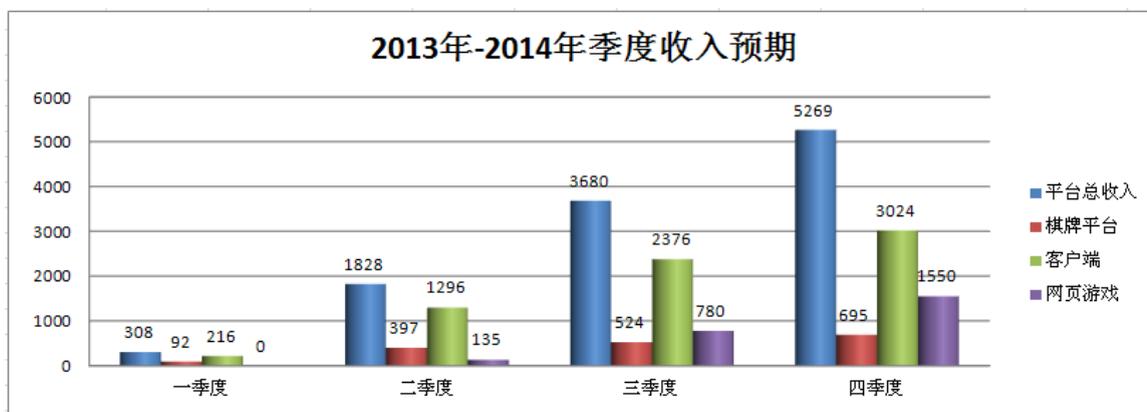


表 2：2013 年-2014 年 季度 收入分布图

### ◇ 成本预测

为了与销售价格相对应，所有费用的价格均按照近几年国内市场上现有的价格为基础平摊到每月进行统计。

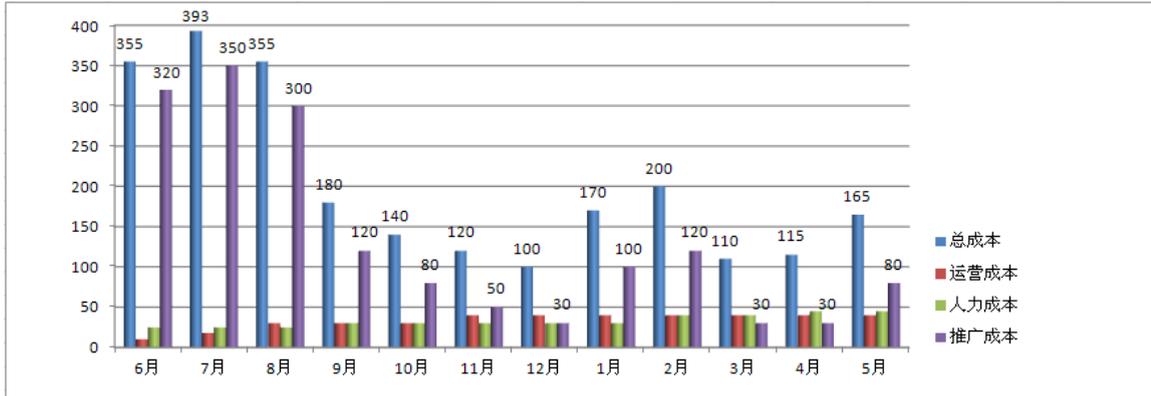


表 3:2013 年-2014 年月度成本预算分布图

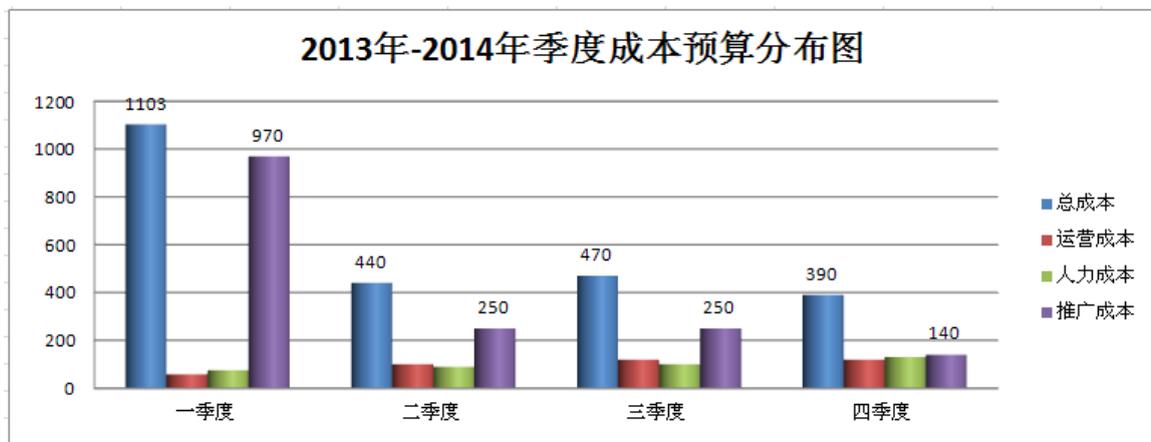


表 4:2013 年-2014 年季度成本预算分布图

### ◇ 利润预测

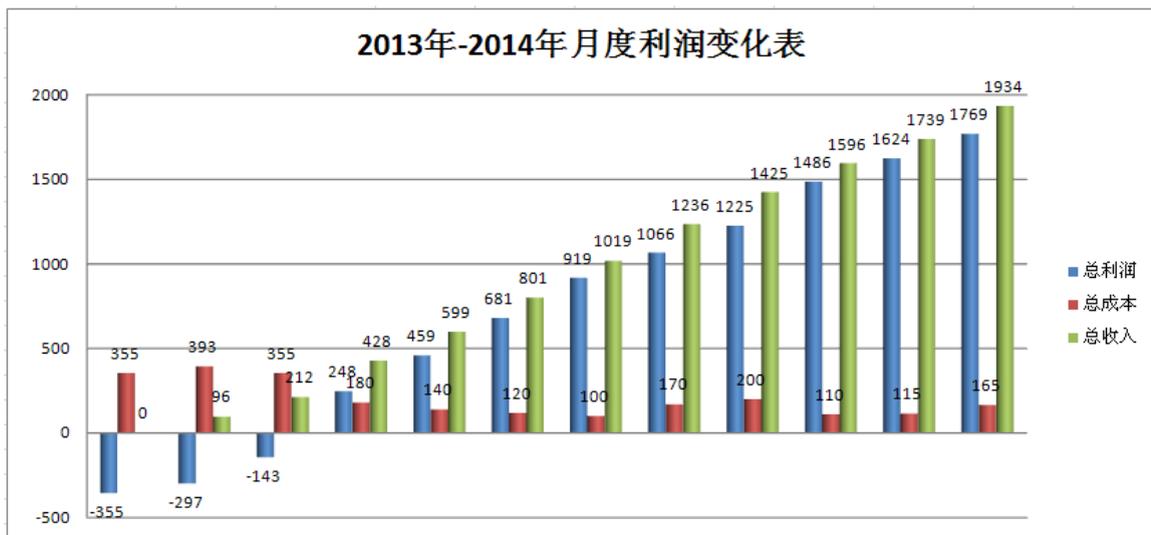


表 5:2013-2014 年月度利润分布表

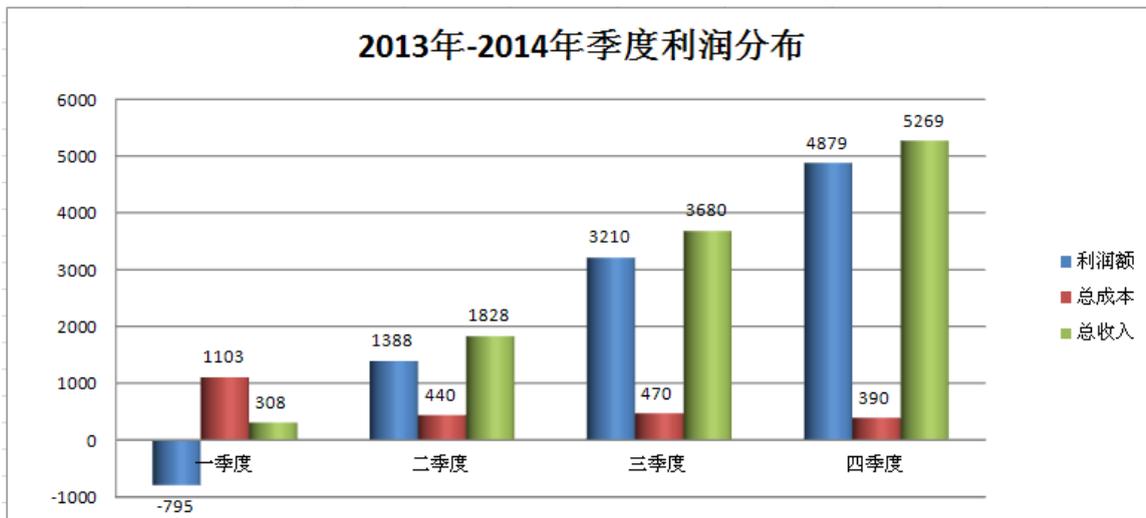


表6:2013-2014年季度利润分布表

## 第七章 融资计划

### ◇ 概述

本融资计划为《列国志》的上线运营周期融资、及页游事业部的各个产品：包括【乱世】、【末日孤岛】、【恋爱之城】、【E房族】等各各项目组的研发及运营费用；

### ◇ 融资方案

融资金额：2500万-3000万

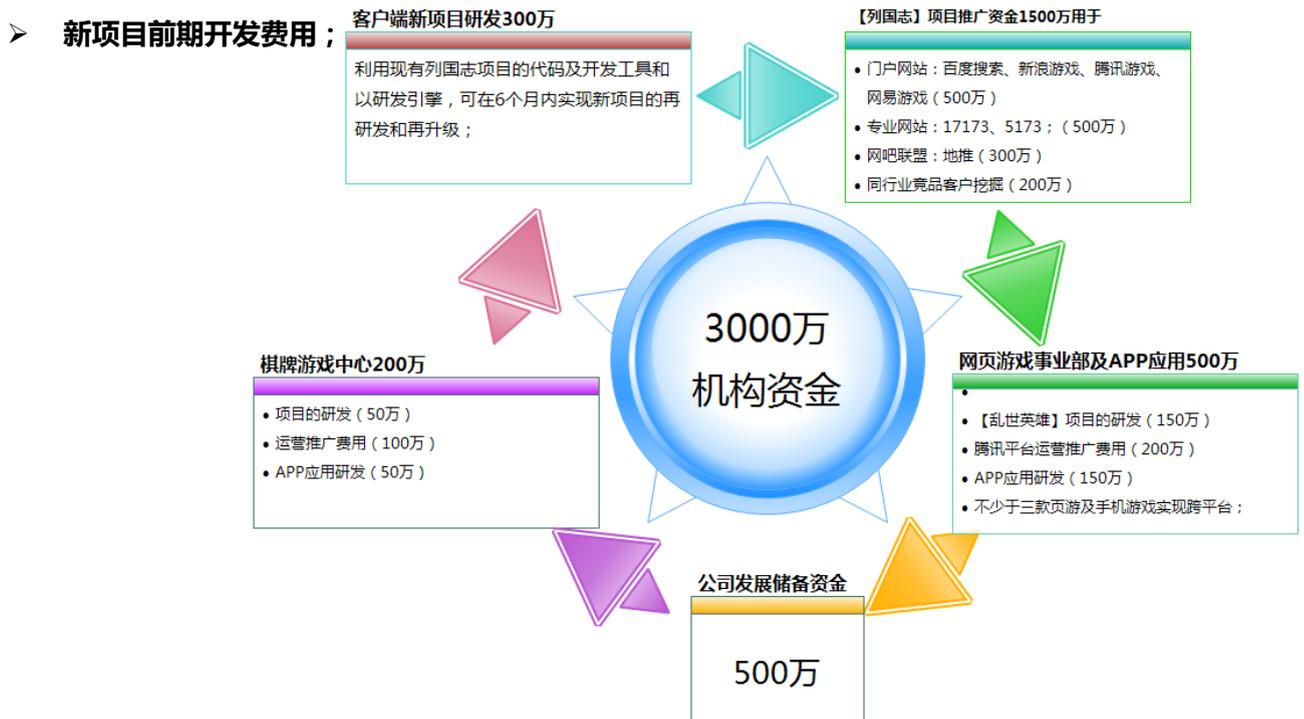
融资方式：股权融资

融资股权比例：20%-25%（具体事宜面洽）

### ◇ 用款计划

- 项目推广费用；
- 项目上线所需硬件服务器采购；
- 已上线项目的带宽；
- CND加速费用；
- 公司运行正常费用支出；
- 公司行政管理费等；

资金运作思路及分配



#### ◇ 财务评价结论：

从以上财务分析来看，该项目的财务内部收益率、投资利润率、盈利能力等指标符合有关要求并较为可观；客观感性分析，该项目具有很强的抗风险能力。

按以上数据，通过游戏关卡及装备增加延长收益期，预示高峰值期是可控的!!

## 第八章 风险控制

### ◇ 管理风险

由于整个管理团队都曾经参与管理过自己的企业或部门，对游戏制作、运营平台建设与企业初期经营具有较好的经验，并充满信心。但是，在公司整体管理方式上我们还是欠缺一些经验，还有许多未知的地方，为了弥补在这方面的不足，公司诚邀行业资深人士、专家等参与本公司管理或建立咨询顾问关系。并与投资商精诚合作，打造一流的管理团队。

### ◇ 研发风险

人员风险，包括人员的投入及流动和按期按质的完成制作两部分。对此，我们的策略是树立良好的企业文化，创造舒适的工作环境，及时和员工沟通，保证团队的稳定性。负责人切实的起到制作任务中的核心作用，并控制质量，保证制作进度和要求，另一方面，我们拥有良好的激励机制，确保核心的研发人员流失率几乎接近为零，更加稳定的确保产品研发的稳定性。

### ◇ 市场风险

市场风险来源于产品品质是否相互雷同、是否能被广大用户所接受。“列国”项目虽然经过我们详细的市场调查以及我们的行业经验的评估，目前出于产品本身的独创性和核心玩法、研发团队的稳定性和引擎和架构的稳定性等综合考虑市场风险极小。网络游戏不同于单机产品，他是一个可以实时更新的产品，我们会根据市场的接受度去不断的推出适合市场需求的版本，以规避市场风险。

### ◇ 营销风险

营销风险来源于广告投入，营销卖点是否符合用户需要。行业经验、产品的卖点以及目标人群的准确定位，是我们规避营销风险的有力依据。营销的另外一个风险就是渠道风险。建立自己的营销渠道是唯一解决的方法。

## ◇ 财务风险

**资金流链风险，我们将采用下面措施控制：**

- ◇ 从内部提高公司财务管控能力，有效使用现金流，节约公司运营开支；
- ◇ 就外部而言，我们采用多渠道结算方式；充分提高资金周转率
- ◇ 全面完善公司各部门管理制度。

## ◇ 政策风险

国家政策的变动。目前国家对于游戏行业的支持是有目共睹的，我们会积极拓展相关信息渠道，合理预测和规避政策因素的变化所导致的风险。

## ◇ 大股东控股风险

大股东可能会利用其优势地位，对公司决策造成影响，间接或直接损害到中小股东利益，针对此类风险，本公司将采取以下措施：

- ◇ 规范公司法人治理结构，完善董事会架构。
- ◇ 公司各大股东承诺不从事与公司存在直接和间接竞争的业务。各股东在行使重大决策事项表决权时将按有关法规和公司章程的要求严格执行关联交易方回避制度，以维护中小股东利益。
- ◇ 公司将提高管理的透明度，建立及时、完备的向股东进行信息披露的制度。

# 第九章 退出方式

## ◇ 上市（IPO）

- ◇ 通过二板市场直接上市实现风险投资的退出
- ◇ 借壳上市实现风险投资的退出：
- ◇ 国内主板市场的借壳上市
- ◇ 海外二板市场的借壳上市

## ◇ 转售及并购措施

## ◇ 回购及财务安排

## 总结

综上所述,本项目的实施符合我国有关法律和相关政策,本项目市场前景广阔,盈利目标清晰、可行,风险低,项目有较大的投资回报.

**欢迎进入列国志官方网站 ([www.lgzol.com/](http://www.lgzol.com/)) 更多资料敬请关注 并下载游戏客户端进行测试并体验。**

感谢阅读！谢谢！