

**“好玩直播”短视频直播电商平台项目**

**商业计划书**

# 重要声明

本商业计划书仅用于向意向投资者提供商业项目运营介绍，利润及风险预估，投资者在做出投资决定前，应仔细阅读本计划书全文。现特作如下声明和提示：

一、项目方保证本计划书内容真实、准确、完整，项目发起人承诺对本计划书的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏负连带责任。

二、项目方提醒投资者注意，凡本计划书未涉及的有关内容，请投资者直接向本项目方查询。

三、本商业计划书不作为最终协议报价使用，不视为具有固定收益或承诺收益之保证。

**河南五点半网络科技有限公司**

# 保密须知

本商业计划书属于商业机密，所有权属于本项目方。所涉及的内容和数据只限于向有投资意向的投资者介绍本项目的基本情况。收到本计划书后，收件人应即刻确认，并遵守以下规定：

1、若收件人不希望涉足本计划书所述项目，请尽快将本计划书完整退回；

2、在没有取得本项目方同意前，收件人不得将本计划书全部或部分进行复制、传递给他人、影印、泄露或散布给他人；

3、收件人应将本商业计划书作为机密资料保存。

**河南五点半网络科技有限公司**

# 摘要

**【项目概述】**

* **项目名称：**“好玩直播”短视频直播电商平台项目
* **项目简介：**项目方已建设以助农产品为主要销售产品,以短视频直播（包含直播带货）为核心的直播电商、全民创业型社交价值共享平台，将会通过广告点积分制度培养用户粘性，吸引更多广告主入驻平台。
* **业务模块：**好玩直播、好玩商圈、好玩传媒、好玩游戏、好玩社区。
* **盈利模式：**打赏主播抽成、平台直播推荐位收费、直播间ID靓号收费、贵族特权增值业务收费、广告费；各类产品销售抽成；互动游戏收费、平台活动收费、会员增值业务开通收费；平台广告收入。

**【商业模式】**

**品牌效应：**准确定位，突出内容、模式、产品及服务特色，深度契合用户及消费者需求。

**合作方式：**以“人人都是广告商+三倍收益+无痛消费+分享多项收益+零门槛创业+权益分享”的独特运营模式进行用户引流和粘性培养。

**B2P模式：**将电子商务与传统模式相融合。

**数据为核心：**以数据判断各类主播流量、主播带货量、粉丝评级、各时间段流量、商城各类产品销量及广告浏览量分析。

目录

[重要声明 1](#_Toc65162038)

[保密须知 2](#_Toc65162039)

[摘要 3](#_Toc65162040)

[第一部分 关于我们 6](#_Toc65162041)

[第二部分 投资市场分析 7](#_Toc65162045)

[2.1 短视频、直播行业市场分析 7](#_Toc65162046)

[2.1.1 直播行业现状及市场规模 7](#_Toc65162047)

[2.1.2 在线直播行业未来发展趋势 9](#_Toc65162048)

[2.1.3 行业前景 10](#_Toc65162049)

[2.1.4 行业投资 11](#_Toc65162050)

[2.2 中国电商行业发展现状及未来趋势分析 12](#_Toc65162051)

[2.3 移动社交市场行业分析 13](#_Toc65162052)

[第三部分 项目介绍 16](#_Toc65162053)

[3.1 项目背景 16](#_Toc65162054)

[3.2 项目概述 16](#_Toc65162055)

[3.3 业务板块 18](#_Toc65162056)

[3.3.1 好玩直播 18](#_Toc65162057)

[3.3.2 好玩商圈 19](#_Toc65162058)

[3.3.3 好玩传媒 21](#_Toc65162059)

[3.3.4 好玩游戏 21](#_Toc65162060)

[3.3.5 好玩社区 22](#_Toc65162061)

[3.4 平台管理 22](#_Toc65162062)

[3.4.1 数据管理 22](#_Toc65162064)

[3.4.2 广告点系统管理 23](#_Toc65162065)

[3.5 商业模式 25](#_Toc65162066)

[3.5.1 品牌效应 25](#_Toc65162067)

[3.5.2 运营模式 25](#_Toc65162068)

[3.5.3 主播获取渠道 26](#_Toc65162069)

[3.6 战略规划 26](#_Toc65162070)

[3.7 营销策略 26](#_Toc65162071)

[3.8 SWOT分析 27](#_Toc65162072)

[第四部分 投资亮点 29](#_Toc65162073)

[4.1 项目运营风险小 29](#_Toc65162074)

[4.2 流量效应 29](#_Toc65162075)

[4.3 平台模式新颖、深度绑定资源 30](#_Toc65162076)

# 关于我们

* **公司名称：**河南五点半网络科技有限公司
* **公司类型：**有限责任公司(自然人投资或控股)
* **成立日期：**2018-09-03
* **注册资金：**777万元
* **社会信用代码：**91410100MA45NLY244
* **注册地址：**河南自贸试验区郑州片区（郑东）普惠路80号1号楼
* **经营范围：**网络技术服务、技术转让、技术推广、技术咨询；会议及展览展示服务；企业形象策划；电脑晒图服务；礼仪服务；企业管理咨询；应用软件服务；软件开发；计算机系统集成；动画设计；多媒体设计服务；工艺美术创作服务；艺术表演场馆服务；文化艺术交流活动策划；文艺创作；互联网信息服务；计算机技术服务

# 投资市场分析

## 短视频、直播行业市场分析

在互联网技术尚处2G、3G时代，移动网络网速慢，传输质量低，多以图文为主。随着4G、5G网络技术的更新以及智能手机投入市场，视频直播具备了其生长的基础条件。一方面主播可以随时随地通过手机高清摄像功能实时直播录制视频，另一方面消费者可以随点、随看，通过网络高速传输及时接收直播。

近年来，在线直播以及短视频行业发展火热。5G、VR等新技术的发展，为短视频与直播行业的发展提供新的契机，可以进一步提升短视频内容丰富度和用户交互度。

### **直播行业现状及市场规模**

* **中国在线直播行业用户规模稳步增长**

智研咨询发布的《2020-2026年中国在线视频广告产业运营现状及发展战略研究报告》数据显示：随着抖音、淘宝直播、快手、斗鱼等平台相继入局，各大平台积极探索“直播+”模式，布局内容生态，带动自身业务发展。

同时，国内网络直播用户数量亦持续增长，截至2019年6月国内已有4.3亿用户观看直播，2019年末中国在线直播行业用户规模已增长至5.04亿人，增长率为10.5%。iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示，预计至2020年底，中国在线直播用户将达5.26亿，短视频用户则超7亿。在互联网发展的下半场，随着5G、人工智能等技术的发展，还有头部互联网平台的涌入与垂直领域应用的发展，视频流产品的用户规模还有继续扩大的趋势。

* **“直播+”模式持续发展，电商直播势头迅猛**

2019年，VR、AI等技术带动在线直播行业发展，“直播+”的产品与内容创新不断显现，其中“直播+电商”迎来了高速发展的风口。未来“直播+”的商业模式将继续发展完善，在线直播平台将更加注重精细化与专业化运营，通过产品、形式与内容的创新塑造和强化自身差异化优势，并通过技术赋能提升用户体验，布局更多业务和内容模块，赢得在线直播行业赛道的竞争。

* **在线直播赛道竞争加剧，技术赋能助力行业发展**

2019年，熊猫直播关闭，快手抖音等短视频平台加强直播业务，B站直播发展迅速，在线直播行业竞争更加激烈。而技术的革新，如5G的到来，为在线直播行业的发展带来巨大的机遇。在线直播平台应顺应发展趋势，加强技术布局，创造更多优质内容，赢得竞争优势。

### **在线直播行业未来发展趋势**

* **“直播+”赋能各行业发展，产业跨界融合成趋势**

在线直播的形式具有即时互动和沉浸性的特点，使直播结合其他行业发展也拥有巨大潜力。目前在线直播平台不断探索“直播+”模式的应用，通过直播赋能，如电商、综艺等发展，未来在线直播与其他行业的结合将继续加深。一方面，直播的形式能使其他行业内容输出更加多元化，另一方面，与其他行业的集合也有利于直播承载内容的拓展。

传统电商流量红利风口已过，而在线直播的实时性、互动性极大地增强了用户体验，降低了用户在电商购物中的不确定性，增强了用户消费冲动，提升了转化率。未来电商直播将继续发展，主播应注意利用自身的口碑及社交关系，形成用户沉淀，从而在电商直播中脱颖而出。

* **成本升高推动商业模式探索，多元发展成关键**

在线直播平台运营成本较高，在市场逐渐回归理性以及流量红利消失的情况下，成本对于平台的制约将更加突出，也更需要在线直播平台去探索新的商业模式。新消费背景下用户娱乐消费潜力具有释放空间，传统直播平台盈利模式需要探索更多元化的发展，如加强主播IP商业化挖掘、探索更多社交模式等。

* **直播“出圈”，在线直播关注度提升**

直播更加“出圈”，在线直播更加日常化、生活化。由于技术的成熟，媒体信息将更加强调动态、实时，在线直播在媒体上的渗透率将增加，互联网用户的参与度以及直播的关注度将进一步提升。

* **在线直播专业化运营，主播生态建设更加完备**

在线直播行业将更加注重精细化与专业化运营，产业链布局更加齐全完善。平台通过产品与形式的创新立足自身的差异化特点，避免陷入内容同质化，并通过加强主播生态的构建等举措，强化平台优势，在激烈的竞争格局中赢取用户。

* **在线直播市场下沉发展**

用户下沉是近年来互联网发展的关键点之一，对于三四线城市的用户，娱乐方式较少，而空闲的娱乐时间较为丰富，加强对该部分用户的挖掘，可以为在线直播开辟市场空间。在线直播市场下沉发展，也将推进在线直播在内容与形式上的创新。

### **行业前景**

* **直播市场增长空间依然还有，尚未进入存量时代**

 直播增速放缓，但依然是一个增长中的市场。CNNIC数据显示，2019年6月网络直播服务半年增长率高达9.2%，远超过即时通信、搜索引擎、网络新闻、网络视频、网络音乐等网络服务，成为增速最快的网络娱乐服务。

* **直播已成为全民娱乐工具，成为一种生活方式**

 对于用户来说，拿起手机打开直播消费内容获取快乐，已是一种习惯性的娱乐方式，以打赏、礼物等不同形式给喜欢的主播或者内容付费，则成为一种生活方式。

* **主播已变成一种社会职业，主播服务日益重要**

 2019年直播行业已经很少有负面新闻，在监管部门和直播平台的共同努力下，行业环境变得更加绿色，直播竞争变得更加有序，主播作为一种职业开始得到社会认可。

总体来说，直播已经成为一种国民娱乐、生活和消费方式，主播则已成为一种社会新兴职业，且备受追捧，直播市场从无序竞争走向有序竞争，开始稳定增长的步伐。

### **行业投资**

直播黄金时代远未结束，娱乐消费升级趋势和5G时代到来，让直播的未来充满许多可能。

直播行业发展至今，需要更多新鲜玩法来打破千篇一律的模式。精细化运营的趋势成为必然，2019年三季度，有34.29%的岗位面向直播运营人才。三四线的这些用户更晚接触移动互联网，有着更多的闲暇娱乐时间，近两年逐步培养起来的消费习惯，也让行业看到未来下沉市场更大的潜力和想象空间。

随着直播行业进入了转型、调整期，对直播平台的商业模式、内容生产、主播培育和吸流能力等方面提出了更高的要求。我国网络直播平台的经营模式趋于多元化，行业融资能力增强，新增投资不断增加，投资的强劲表明了我国资本对网络直播行业前景依然看好。

## 中国电商行业发展现状及未来趋势分析

* **网购用户规模及网络零售市场规模**

随着互联网普及率的不断提高，中国电商稳步发展。iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示，2019年上半年，中国的网络零售总额已达到195209.7亿元，占社会零售总额的24.7%，截至2019年，中国移动电商用户规模突破7亿人。

我国电商规模稳居全球网络零售首位，国家统计局主管的中国市场信息调查业协会发布《2019年第三季度B2C电商平台市场消费报告》。报告显示2019年1-11月，全国网上零售额94958亿元，同比增长16.6%。

* **网络零售消费保持两位数增速**

近年来，信息技术不断进步，网络覆盖范围也迅速扩张，尤其是国家对农村地区网络建设的支持力度不断加大，推动网络购物用户规模持续壮大，网络零售的增速远远超过社会商品零售总额的增速。2019年1-11月，全国网上零售额94958亿元，同比增长16.6%。

## 移动社交市场行业分析

* **移动社交现状**

目前，以95后、00后为主的年轻新世代逐渐成为中国移动社交市场的主力军。这部分年轻用户更青睐于轻松、趣味社交形式，偏好新潮、有趣、多元的社交场景。而5G、人工智能、VR等技术的发展与变迁，驱动音频、视频、直播等新型社交载体加速落地。

iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示，2019年中国移动社交用户规模达8.62亿，初步估计2020年用户规模突破9亿。庞大的移动社交用户规模也意味着更多的市场可能性。

目前，市场上较多的直播平台模式仍以单向传播为主，此种模式限制了平台的发展。因市场需求，“直播+社交”模式组建凸显其重要性。此种模式可以在非直播阶段增加用户粘性，建立用户与用户之间更深层次的社交关系，让人们的社交关系得到沉淀和扩散。

随着直播行业发展进入成熟阶段，中长尾流量价值挖掘成为关键，社交+直播平台开始致力于构建更加丰富的付费场景，以更好的用户体验、较低的付费门槛作为引导，培养用户付费习惯，提升付费比例，打造直播之外的营收增长引擎。

娱乐直播与社交+直播服务用户的场景接近，也是“直播+社交”未来可发展的增量空间。再者，社交+直播平台立足于流量优势，聚合各类泛社交玩法，可覆盖更多的用户垂直需求和场景。社交化是直播的终极目的，也是直播平台的衍变趋势。

* **中国移动社交行业发展趋势及预测**
1. **新技术、新载体为移动社交行业带来变革契机**

5G、人工智能、VR等技术的发展与变迁让音频、视频、直播等新型社交载体加速落地。在新技术驱动的背景下，中国移动社交行业将迎来新一轮的变革契机，传统的图文社交方式将日益与视频、音频等融合发展，移动社交场景进一步拓宽。与此同时，移动社交产品生态在横向品类延展、纵深玩法创新上都将实现升级、完善。

1. **娱乐创新或成未来移动社交行业的新风向**

当前，以95后、00后为代表的年轻群体在移动社交领域较为活跃，这部分人群也呈现出更多元的社交需求，在倾向放松社交的同时也热衷于探索兼具趣味性、便捷性、潮流化的社交元素。在新需求下，移动社交平台也将融合更多的泛娱乐内容、玩法。契合新型社交需求并能实现功能和玩法创新的社交产品，在移动社交市场上更具有先发优势。

1. **移动社交细分赛道战况持续激烈**

庞大的移动社交人群意味着广阔的市场空间。当前，头部社交平台优势十分显著，平台壁垒坚固，但逐渐暴露出信息过载、人际关系冗杂等问题。

在头部社交平台进入创新瓶颈期的当下，众多新入局者纷纷瞄准垂直社交领域抢占细分赛道，搭建社交入口寻求新的流量增长点，可预见2021年的移动社交细分赛道战况也将更激烈。

# 项目介绍

## 项目背景

“好玩直播”是河南五点半网络科技有限公司创建产品，是一款集短视频直播、社交电商实体商圈、互联网广告传媒、游戏娱乐于一体的数字化、全民创业型社交价值共享平台。“好玩直播”深度整合各产业资源，打造看视频赚现金、电商购物赚现金、吃喝玩乐购消费、全民持股，集消费者、员工、股东于一体，实现“人人创造价值、贡献决定收益”，努力将其打造成为我国领先的产业集群互联网价值共享平台。

## 项目概述

* **项目名称：**“好玩直播”短视频直播电商平台项目
* **项目简介：**项目方经过长时间市场调查分析，十分看好短视频直播行业及电商行业市场，已建设以助农产品为主要销售产品、以短视频直播（包含直播带货）为核心的直播电商、全民创业型社交价值共享平台。平台为广大用户提供一个安全可靠的交友、娱乐、采购及赚钱渠道。同时项目方将会通过广告点积分制度培养用户粘性，吸引更多广告主入驻平台。
* **项目理念：**贡献决定收益、分享就是产业。
* **目标市场：**全国市场。
* **平台定位：**集短视频直播、电商于一体的数字化、全民创业型社交价值共享平台。
* **项目板块：**好玩直播、好玩商圈、好玩传媒、好玩游戏、好玩社区。
* **项目目标：**
* 为普通粉丝提供创业机会、打造千城万店、创造百万就业；为实体商家提供流量、扶持千万商家；为国家扶农助农提供平台，打造全国领先的社交价值共享平合；
* 凭借特有的业务模式成为新业态的领头羊，成为具有品牌影响力的企业。
* **项目现状：**

项目方负责人已对项目发展契机、市场定位、营销策略、运营模式、盈利模式、预期目标以及相关风险等都已经过深入的思考与清晰的规划。

* **运营现状：**项目方拥有多年行业经验，旗下已自主创立了好玩直播、好玩社区、好玩商城、好玩小镇等几大板块，其中包含众多优秀论坛、APP、小程序等；且好玩直播现有全国运营中心超过3000家，正联合全国运营中心将优质产品汇聚平台；
* **团队成员：**项目方拥有较为成熟的运营团队和技术团队，直播运营经验、用户维护经验、产品迭代更新经验丰富，十分专业；
* **资金投入：**项目方现已投入资金150余万元，主要用于项目前期准备与初期运营等；
* **APP运营：**目前，APP产品已研发、测试完成，现已在市场上架运营1年；
* **APP下载及注册量：**平台注册用户超700万人，商家入驻超829家，拥有优质工会250多个、各色网红主播1000人；品牌社区注册用户远超700万人；
* **营收现状：**项目方目前拥有稳定的广告收入、直播收入、电商收入、游戏收入；初步预测，好玩商城日流水约10万，月流水达300万元；
* **合作方：**项目方现与多家上市公司达成战略合作意向；此外，项目方与香港某区块链人工智能公司达成初步合作协议，由其负责广告点分发（在香港成立的基金会捐赠），帮助项目方规避风险，项目方为其提供平台流量。
* **盈利模式：**
* 直播：打赏主播抽成、平台直播推荐位收费、直播间ID靓号收费、贵族特权增值业务收费、广告费；
* 线上商城：各类产品销售抽成；
* 社交：互动游戏收费、平台活动收费、会员增值业务开通收费；
* 平台广告收入。

## 业务板块

### **好玩直播**

**主播：**平台以唱跳/美女主播、商城带货主播为主，聊天主播为辅。主播分为个人主播（后发展成为本平台签约主播）、受经纪公司或公会培训管理的签约主播、明星主播。主播是平台直播内容的提供者，也是平台营收的主要贡献者。

**直播类别：**商城带货、唱歌、跳舞、颜值。

**直播功能：**主播间互动PK、语音连麦；弹幕互动、投票；互动小游戏；直播间专属机器人等。

* **盈利模式**

直播板块主要盈利以用户购买平台虚拟物品、充值会员、打赏主播获得，此外，广告公司也会在平台网站或直播间刊登广告，支付相应的广告费用。

* **模式分析**
1. **主播抽成：**项目方将根据主播质量优劣，抽成比例进行适当调整。
2. **粉丝经济模式：**与视频广告不同，主播们在直播时，粉丝现场进行打赏，主播通过自身的高人气获得打赏分成，促进粉丝消费，平台也可以扩大经济效益。
3. **粉丝成长体系：**根据粉丝对主播打赏的金额，将粉丝分级，随着打赏金额的不断增加，粉丝等级逐渐变高，不同级粉丝在直播间拥有不同待遇。平台根据粉丝体系不同制定相对应的粉丝模式。
4. **直播会员订阅模式：**平台通过直播优质内容，促使粉丝缴费成为会员/更高级的会员而达到盈利的目的。
5. **增值服务：**可根据用户需求不断在直播模块中加入各类增值服务，在满足用户的同时增加平台盈利点。

### **好玩商圈**

多板块共荣经济圈具有整体性、联动性、持续性、集合性、创造性、自由性、利益共享性等。

* **商城简介**

项目方将与各类产品厂家、农户、供货商进行合作（助农产品为主），建立平台商城进行产品销售，利用平台直播、社区板块及广告点模式优势为商城进行带货。

农户可以通过短视频为引流工具进行商城带货，平台产品将根据市场价进行不同阶段定价。此外，项目方将开通同城实体商家对接，商家入驻好玩直播，平台将为实体商家引流，为其赋能。

* **千城万站、产业赋能**

项目方已在全国拥有3000家运营中心，融资后项目方将继续深挖乡村、乡镇市场资源，开设更多服务站，利用与线下实体厂家/农户合作为平台引流的同时带动实体经济、扶农助农。

项目在拓展发展区域时优选在当地具有一定人脉和资源的市级“城市合伙人”，由其整合当地渠道及资源，实现项目的拓展及全覆盖。项目方将不断扩展区域合伙人、建设城市运营中心和社区服务站，打造千城万站。

* **同城商圈**

项目方将通过好玩直播线上流量，为线下商家进行引流。客户打开直播商圈，可以更好的了解同城内附近实体店铺基本信息，扩大商圈的同时吸引更多的用户，打造以围绕本地生活需求为主的综合化服务平台。平台可为客户导航实体店面，让客户更容易筛选自己真正需要的物品与服务。此业务可提高圈内各门店的用户转化率和收益，进而促进商圈整体收益和持续发展。

### **好玩传媒**

平台利用现代传播手段，通过网络及实体传媒进行文化传播，包含策划、展览、广告制作、企业形象包装、管理咨询、商务信息咨询、平面设计与制作等多元化的经营业务，为用户提供更多优质服务。

**广告商城：**

* 利用好玩直播流量，实现流量分发，能够完美解决广告流量行业困扰已久的分配失衡问题；
* 利用好玩直播流量，实现广告主与流量个体之间的点对点对接；
* 通过增值分红系统，商家或主播可以录制投放广告，并设置好广告点奖励，用户在商城内点击观看广告，奖励自动到账；
* 公开透明的流量分发技术，可以保障广告主的利益，使广告投放更加精准。

### **好玩游戏**

好玩游戏拥有千亿游戏市场，项目方与上市游戏公司电魂网络、盛大网络进行合作，此版块拥有千款优质游戏可免费玩，广告点可抵扣充值。

项目后期，项目方计划建设游戏分发平台（与广告分发模式相似），利用平台积攒流量，将其引入游戏板块，用户需在板块观看一定时间获得游戏贝壳。

### **好玩社区**

**社交论坛：**下载平台、注册成为平台用户即可拥有平台账号，用户除可观看各类主播直播，还可在社区平台发布短动态，包括：视频、图片、文字及组合发布，支持点赞及评论，可以分享生活、展示才艺。此外，用户可在社区平台赚取金豆，金豆可兑换多种礼品。

**语音、视频聊天：**平台社交板块将加入1v1视频/语音聊天功能，增加社区可玩性，让用户在平台上形成个人关系网，培养客户粘性，同时还可吸引更多用户下载使用平台。

**后期内容：**项目方通过前期项目积累的大量资源进行整合，在平台社区前期业务运营情况良好的情况下，将逐步开发其他服务及内容。

## 平台管理

### **数据管理**

**直播：**平台将根据每个主播订阅量、粉丝量、权贵粉丝量、日流水生成统计报告，分析其盈利表现与直播内容，便于主播定级及直播内容、直播风格改进。

**商圈：**平台根据不同类型产品、不同品牌产品销量进行数据分析，选择销量及质量领先的产品供货商（厂家/农户）进行继续合作，最大程度保证商城产品销量，降低产品质量风险。同时，平台还可通过数据分析用户行为，针对性开展新业务、引进新产品。

### **广告点系统管理**

* **广告点获取**
* **广告点应用**
1. 兑换现金提现（当日平台收益/广告点总量=份额度单价）；
2. 兑换平台广告商；
3. 兑换喜钻打赏；
4. 兑换线上商城商品；
5. 兑换线下商圈消费；
6. 在平台投放广告；
7. 充值好玩小镇游戏；
8. 兑换直播原始股权；
9. 兑换数字通证（暂定）未来规划布局。
* **广告点分红系统**

用户累计的广告点可按照广告商等级系统（3倍）进行兑换，按广告商级别每天释放0.3%-0.6%。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **广告商等级** | **广告点数** | **释放比例** |
| 一级广告商 | 100-2000广告点 | 0.3% |
| 二级广告商 | 2000-5000广告点 | 0.4% |
| 三级广告商 | 5000-10000广告点 | 0.5% |
| 四级广告商 | 10000-20000广告点 | 0.6% |

* **广告点赠送**

用户转赠广告点和提现将扣除28%-50%手续费，3%自动转为喜钻，5%划入强制消费贝壳（贝壳是粉丝转增、提现强制的一种消费积分，只可在商家指定的贝壳消费区域线上线下免费兑换，实现无痛消费）。

* **合伙人招募**

广告点可兑换好玩直播原始股权（暂定为3万广告点；送好玩直播股权），合伙人可享受所负责城市对接的实体商家消费盈利5%抽成、享受首页广告商对接奖励10%抽成。且项目方将把每季度平台相应部分的可分配利润向增资股东分红。

## 商业模式

### **品牌效应**

项目方计划在平台建设及项目运营过程中坚持准确定位，突出功能及业务特色，深度契合各类用户需求，为项目的发展提供源源不断的驱动力，形成独家品牌，在用户之间产生口碑式传播，形成项目独有的“定向思维标签”。

### **运营模式**

**切入点：**以短视频直播、社交、广告赚钱为切入点为平台进行引流，融入商城板块功能，深度培养客户粘性，在保证直播内容变现的同时扩大产品销量和广告商入驻量。

**合作方式：**以广告点系统模式刺激市场、整合流量，以“人人都是广告商+三倍收益+无痛消费+分享多项收益+零门槛创业+权益分享”的独特运营模式进行客户引流和粘性培养。庞大的用户量为项目方商城板块及广告商入驻提供收益保障。

**B2P模式：**项目方将电子商务与传统模式相融合，帮助消费者购买其所需物品的同时帮助厂商、农户、供应商等销售产品，为多方提供交易渠道。

**数据为核心：**平台拥有专业的管理后台，后台配备大数据分析功能，涵盖实时产品成交分析、会员分析、订阅行为、流量分析、社交分析、付费分析、广告浏览分析等多个模块，可以精准把握主播直播情况、直播带货情况、粉丝情况、社交板块运营情况、广告商广告投放情况、广告浏览情况及市场需求，以数据判断各类主播流量、主播带货量、粉丝评级、各时间段流量、商城各类产品销量、广告分析，以数据为核心进行直播管理、商城管理，广告商管理及开展各类活动，同时还可终止与评价不好的产品的供货商、厂家合作。

### **主播获取渠道**

项目方将通过社招进行本公司主播招募，成立主播公会，同时还将与各大传媒院校、传媒公司合作，为平台进行主播输送，并根据平台发展路线对其进行专业培训。

## 战略规划

## 营销策略

**移动互联网推广：**项目方计划与今日头条、小红书、知乎、微博、微信朋友圈广告达成广告合作协议，制定广告策略。

**软文推广和口碑营销：**主要是通过文字、图片、视频、PPT、事件报道等载体，利用相关行业网站及百科、知道问答、论坛、微博等载体推广，同时根据资金状况，适当进行定向的广告投放，特别是搜索引擎广告（有效率62%）和行业网站。

**形象推广**：线下将进行电梯、社区丰巢快递柜及载人车辆的视频广告投放，不定期开展宣传活动，发放宣传海报等。

**大众媒体宣传：**选择相关的、权威的大众媒体组织形象传播攻势。方法上注意文字媒体与声像媒体的结合，形成立体效果；在手段上注意硬性商业广告与软性新闻宣传的结合，产生整体形象传播效应。

**公益活动推广：**积极参加政府、社团、志愿者组织的各种公益活动，获得公众认同并建立项目平台的公信力。

## SWOT分析

* **优势（Strengths）**
* **经验优势：**项目方拥有多年平台项目运营经验，深度了解用户及市场需求，对于市场的把控能力较强；
* **资源优势：**项目方资源渠道（上下游渠道）丰富，拥有众多人脉资源；
* **健全的人才管理和激励机制为项目建设提供可靠保障：**公司将不断建立健全公司人才、主播及用户管理和激励机制，积极正向的激发公司员工及平台主播；
* **市场潜力大：**目前，短视频直播行业日益规范化、职业化、多元化，市场增长空间依然很大，尚未进入存量时代；
* **模式创新：**项目方采用直播与社交相结合的模式为商城进行引流，利用模式新颖且独特；同时，项目方将商城与线下实体产业赋能相结合，在为平台引流同时为各产业商家赋能，形成产业联盟；
* **运营优势：**项目方建设的广告点模式让用户实现零门槛零投入、简单分享收益高，将用户转被动为主动，广告主利益可得到完全保障，项目方广告收入有保障；此外，平台用户全程无痛消费，项目方利用奖励培养客户良好消费习惯；
* **以数据为导向：**本项目以内容为核心，以数据为导向，指导项目未来业务开展方向、新合作方引入及主播直播方向，满足市场用户及消费者需求；
* **社会效益：**好玩直播响应国家号召，利用平台优势及各地政府合作进行扶农助农，解决农产品销路不好等问题。
* **劣势（Weaknesses）**

项目扩展期，团队人员短缺是项目方最大的问题，虽然初期项目发展地团队已经较为成熟，但是随着业务拓展，各地区专业人员储备还不够，组建经验丰富且可靠的团队并不容易。

* **机会（Opportunities）**
* 直播行业进入了转型、调整期，我国网络直播平台的经营模式趋于多元化，行业融资能力增强；
* VR、AI等技术带动在线直播行业发展，“直播+”的产品与内容创新不断显现，其中“直播+电商”迎来了高速发展的风口。
* **威胁（Threats）**
* 项目初期投入较大，流动资金可能不是很充足；
* 平台初期，缺少知名度，宣传推广需要加大力度。

# 投资亮点

## 项目运营风险小

**资源可靠、客户稳定：**项目方自身有可靠的人脉资源和合作方资源，平台利用独有的模式进行用户及广告商引流，保证平台用户量、产品销量及广告投放量，公司已实现营收正增长，可保证公司收益。

**资金风险低：**项目落地和实施均由项目方自己负责，且合作方可靠，服务成本可控制，不会有中间商赚取差价。另一方面，平台前期以直播版块、平台商城板块、广告盈利为项目主要收入，收入较为稳定，减少项目风险。且融资后项目方会拥有大量流动资金，减少资金风险。

**轻资产运营：**另一方面，此项目部分项目以轻资产模式进行运营，成本可控，回收期较短。

## 流量效应

基于平台业务融合模式优势，平台各大板块之间、线上线下业务（包含产业商家赋能）之间均可互相引流，保证直播粉丝量、商城消费者量及合作产业商家、广告商量。

另一方面，平台前期积攒的客户量会有一部分流至项目平台未来开设的板块业务中，增大项目方收益。项目后期还会针对用户需求增加多种功能、业务及产品，平台前期积攒的用户可以作为项目方拓展业务的支持。

## 平台模式新颖、深度绑定资源

平台通过平台管理团队监管直播内容、培养、维护主播，同时深度挖掘主播资源。

此外，平台采用低抽成、多收益点、短视频及广告变现的模式深度绑定主播、用户及广告主资源，在提高主播收益的同时给予用户创业赚钱机会，培养用户粘性，使平台流量稳定增加，商城收益有保障。