

全民自推广平台

北京银游科技有限公司
2016.10

行业规模

移动游戏市场规模首超页游，达到**24.9%**
手游用户**人口红利放缓**
2012年后移动游戏企业掀起上市潮，上市企业**11**家，
2016上半年收入超过290亿

分发数据

单机游戏年度留存率**38%**，**网游**年度留存率**19%**
动作、竞速类游戏留存率高
单机游戏：1.**休闲益智**类游戏最多；2.**动漫**题材最受青睐；3.**经典**游戏及续作多
网络游戏：1.**卡牌、动作**类游戏表现优异；2.**魔幻**题材曝光价值高；3.更重**IP**

IP热点

16.2%的IP游戏占据**32.2%**曝光
部榜单中，**无IP**的游戏留存率**37%**，**有IP**游戏留存率**26%**
IP游戏Top30中，**卡牌**游戏**17**款
三国IP游戏**555**款

榜单排名

产品：**4亿**挤进移动游戏**Top20**
研发商：**端、页游**企业加入竞争格局
发行商：**海外、精品、IP、电竞**侧重点各不同
渠道：**服务**研发商，寻找**细分**用户

推广成本高

iOS单个下载成本为30元，安卓20元，中小游戏发行商很难支撑如此高昂的推广成本，任何APP都很难靠用户本身回收推广成本。

推广用户不精准

尽管基于大数据基础，但线上线下曝光都很难做精准用户定位推广，会曝光给无效用户，不但带不来实际转化，甚至引起用户反感，提高推广成本。

用户质量差 付费低

传统媒体曝光和线下扫码送礼、以及积分墙带来的用户质量不高，不是游戏或APP的需求用户，白白浪费推广成本，用户后续很少有自然行为，更谈不上付费。

用户留存低

传统推广方式带来的用户实际兴趣点未必是被推广的产品，用户很少二次打开产品，厂商无法形成用户沉淀。

数据虚假

媒体或积分墙等传统推广商都会在推广过程中掺杂虚假数据量从而提高自己的利润。

中间商多

厂商的推广订单会经过几级的分发才能最终曝光给用户，多级中间商推高了厂商的推广成本。

如何解决

推广成本高

平台采用用户自推广模式，**平台将分成转让给注册用户**，提高用户推广产品的积极性和收益，而厂商无需再支付高昂的宣传推广成本。

推广用户不精准

由于用户自传播的结果直接导致用户收益的多少，**用户会根据周边人群的兴趣爱好进行精准推广**，从而保证产品能到达实际需要的用户手中，也能提高留存和付费。

用户质量差 付费低 留存低

通过口碑相传的精准用户，活跃度和付费意愿上都能有所保证。**平台提供社交属性的功能**，如聊天，好友，赠送等。由于和用户收益挂钩，并且**用户和其推广群体都有社会关系，用户会主动维系这个群体**，从而保证留存率，活跃度，和付费。

数据虚假

完善的**后台统计**数据，**全自动处理**，无虚假数据，实时统计，用户可第一时间知晓自己的收益和推广情况。

中间商多

摒弃中间商，减少中间商数据造假，抬高成本，将所有**收益直接交给一线真实推广群体**。

1

一句话描述

任何人和组织都是联运渠道

2

用户定位

游戏玩家，公会，网吧用户，所有社会人

3

业务特色

任何组织和个人都能作为微平台来宣传推广平台产品，从中获得下载奖励及分成回报

4

盈利模式

游戏充值分成，广告及其他销售收入

5

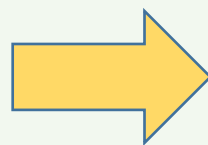
产品服务

通过产品运营建立独立品牌形象、搭建自身用户平台。大数据分析，精准推广运营；
为厂商推广降低成本，找到更为精准且高质量的用户。
提高厂商收入；
让注册用户在使用产品的同时可以带来额外收入。

业务说明

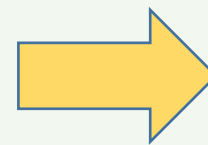
内容厂商

1. 集成SDK
2. 投放广告
3. 设置浮动分成
4. 查询数据
5. 统计分析
6. 结算对账



全属性平台

1. 网页
2. 安卓
3. 分发机制
4. 支付通道
5. 统计后台
6. 管理工具
7. 结算

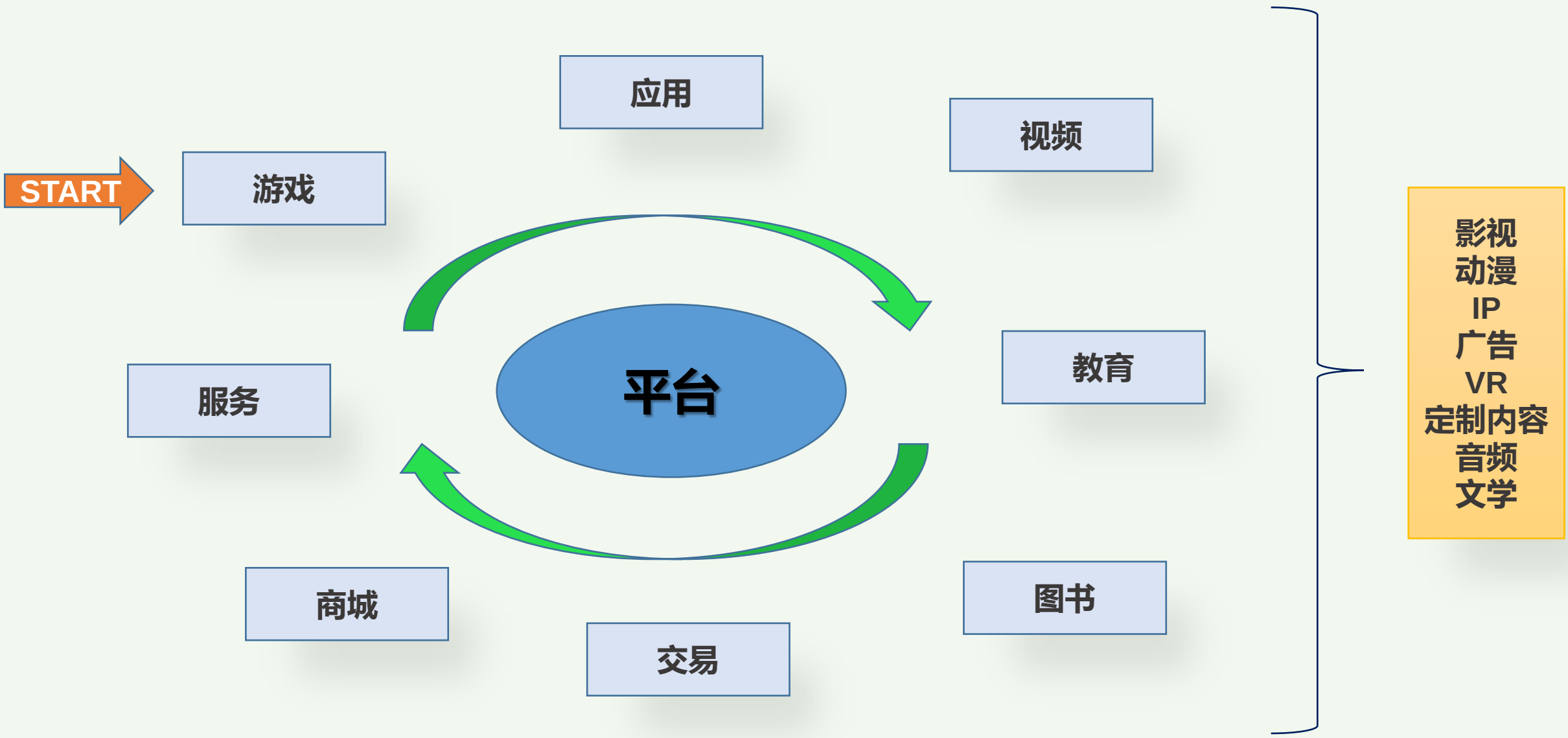


分发用户

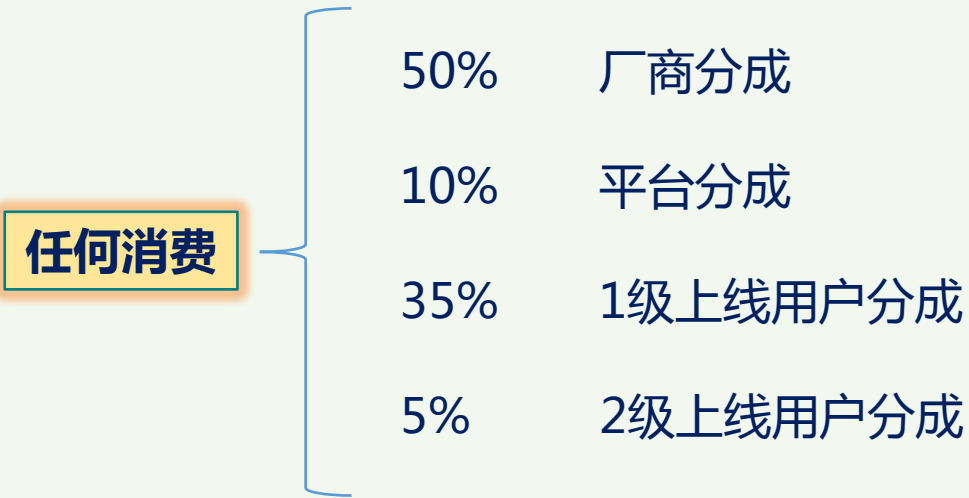
1. 自主分发推广
2. 分享排行
3. 好友交互
4. 下载赚 (广告)
5. 收益分成 (2级)
6. 实时了解收益
7. 让利促销



业务内容完善



两级销售模式



自助推广后台

厂商可在平台通过奖励下载的形式增加下载量；

厂商可在后台以抬高用户分成的形式促使用户推广，以此在不增加广告成本情况下推广产品；

购买传统曝光广告（视频，插屏）

厂商

经营模式创新

周边有人，你就能赚钱！创新的经营模式给所有喜爱游戏，以及周边有喜爱游戏的组织或个人提供了一个非常新颖的生活方式，每个人都是一个分发渠道，通过分发的产品创造价值。

传统渠道经营模式已成熟，不会轻易转变。

线下渠道成熟

依托传统出版物的线下推广渠道，可以快速将新平台在线下铺开，引入第一轮种子用户。

结算周期短

实时查看后台，
提供以周为单位的结算周期。

资源类型全面

除了传统的手游，电子书，有声读物，教育资源也是平台的内容优势，全面的资源类型可以满足不同人群和不同年龄段用户的特殊需求

用户粘度高

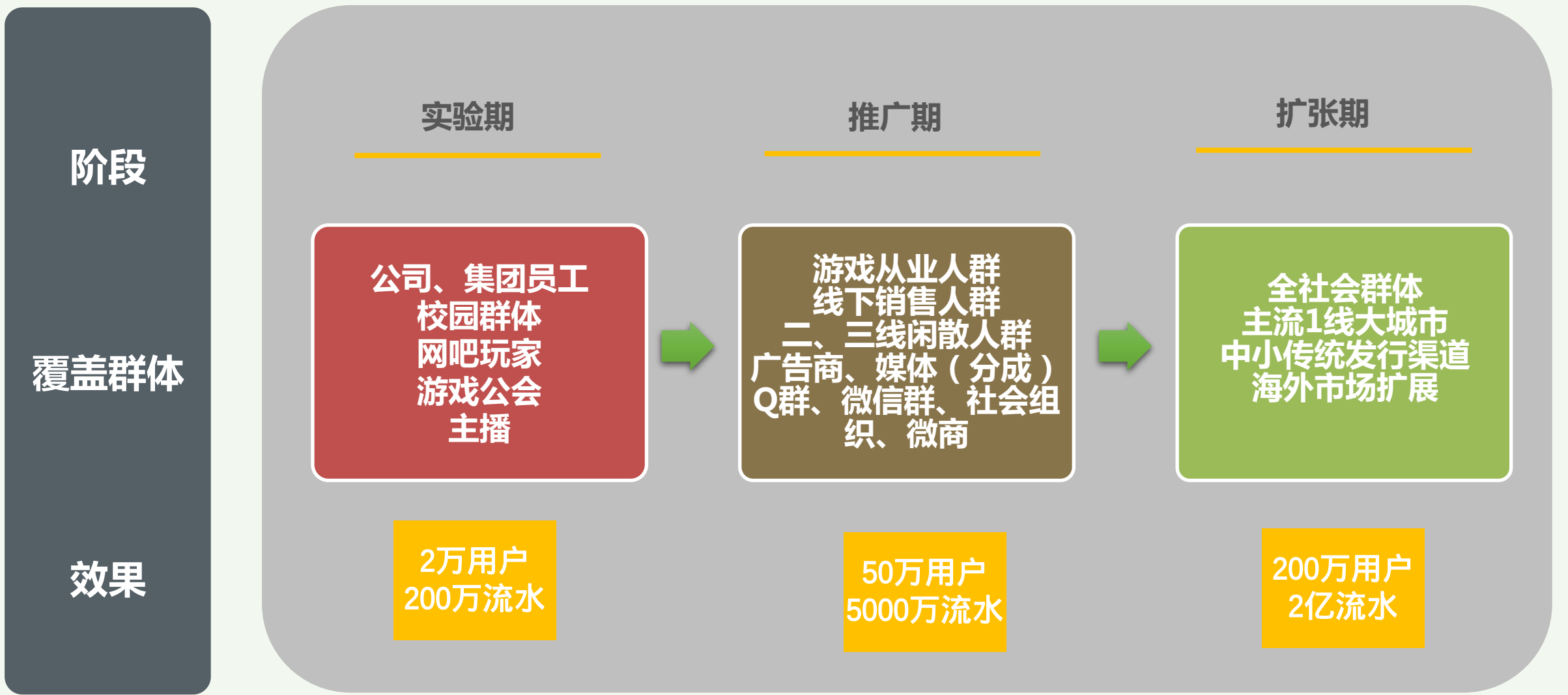
成熟的社交属性是用户留在平台上；

进入零门槛

无论是个人，组织，公司，均可以加入营销平台，简单注册即可开始用平台和自己的资源来盈利。

推广成本低

与传统手游平台相比，平台主要依靠口碑传播，定位用户更为精准且价格更低。



进展情况



已完成



技术储备：统计后台、支付通道、客户端SDK；
产品储备：超过30款手机游戏；
人员储备：平台研发，运营，商务；



即将实现



完善功能（分发，分成计费分成）；
丰富产品线；
试点运营，种子用户推广；



未来计划



全民分发平台；
全媒体产业链；
丰富多样的平台内容；
覆盖国内绝大部分地域及人群；

我们的服务

平台支撑

自有用户平台，通过**SDK**为合作伙伴提供用户、支付、渠道推广等服务，目前接入的支付宝、微信、财付通、银联、充值卡等支付方式。

渠道推广服务

可派生游戏包给其他渠道合作，可给个人或组织分配专属推广链接，提供后台查询推广效果，收益分成等数据。分析游戏和用户的匹配度，确定推广渠道和平台，借助社交媒体的传播优势，制造市场热点，引爆产品关注度。

游戏产品优化

对于平台接入的每一款产品，运营人员都将给予完整的评测及调优建议。

平台游戏分类清晰，有助于用户快速找到喜爱的产品类型。

SDK及平台上都有丰富的社交模块，帮助玩家建立联系，沟通问题，打造游戏社交圈，提高平台用户积累。

高效

整合

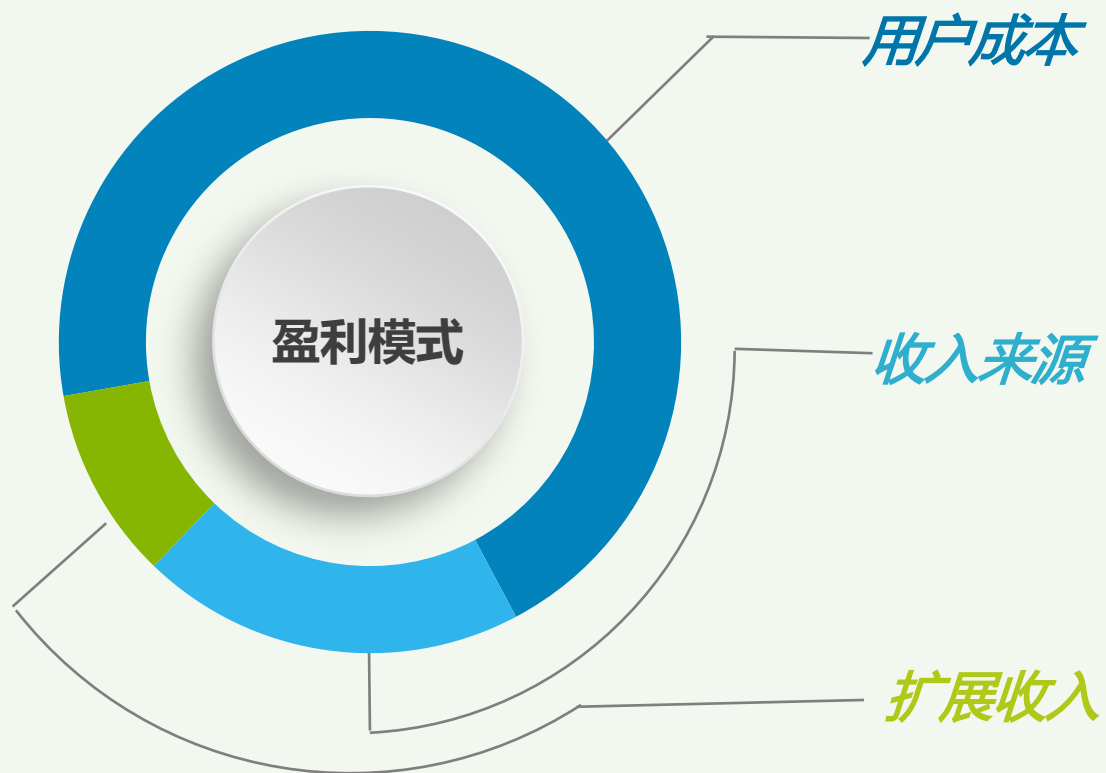
收益

精准



盈利模式

由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。

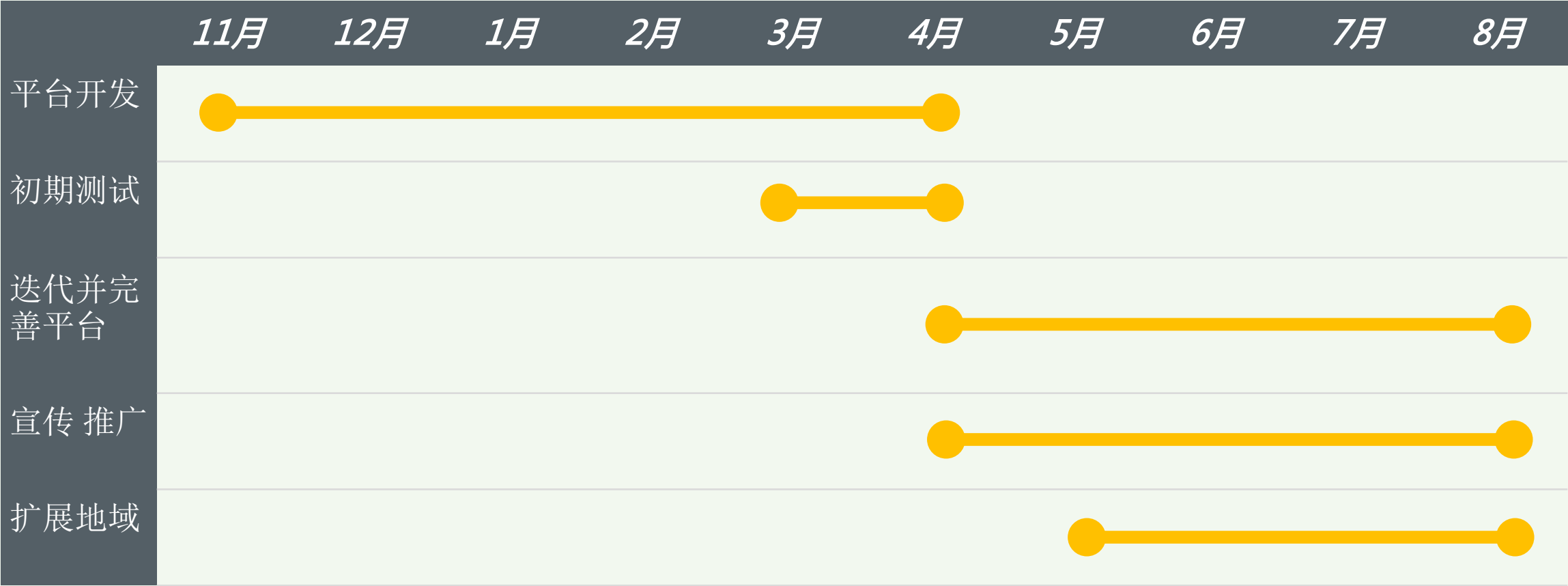


平台采用自推广的方式，在获取种子用户后，可大大降低平台宣传成本。通过用户的口碑传播，用户忠实度高。

厂商在平台上投放广告，玩家在游戏内消费，平台获取分成，其他渠道派生包，平台分成，

媒体广告，大数据营销，精准第三方商品推广。

进展计划

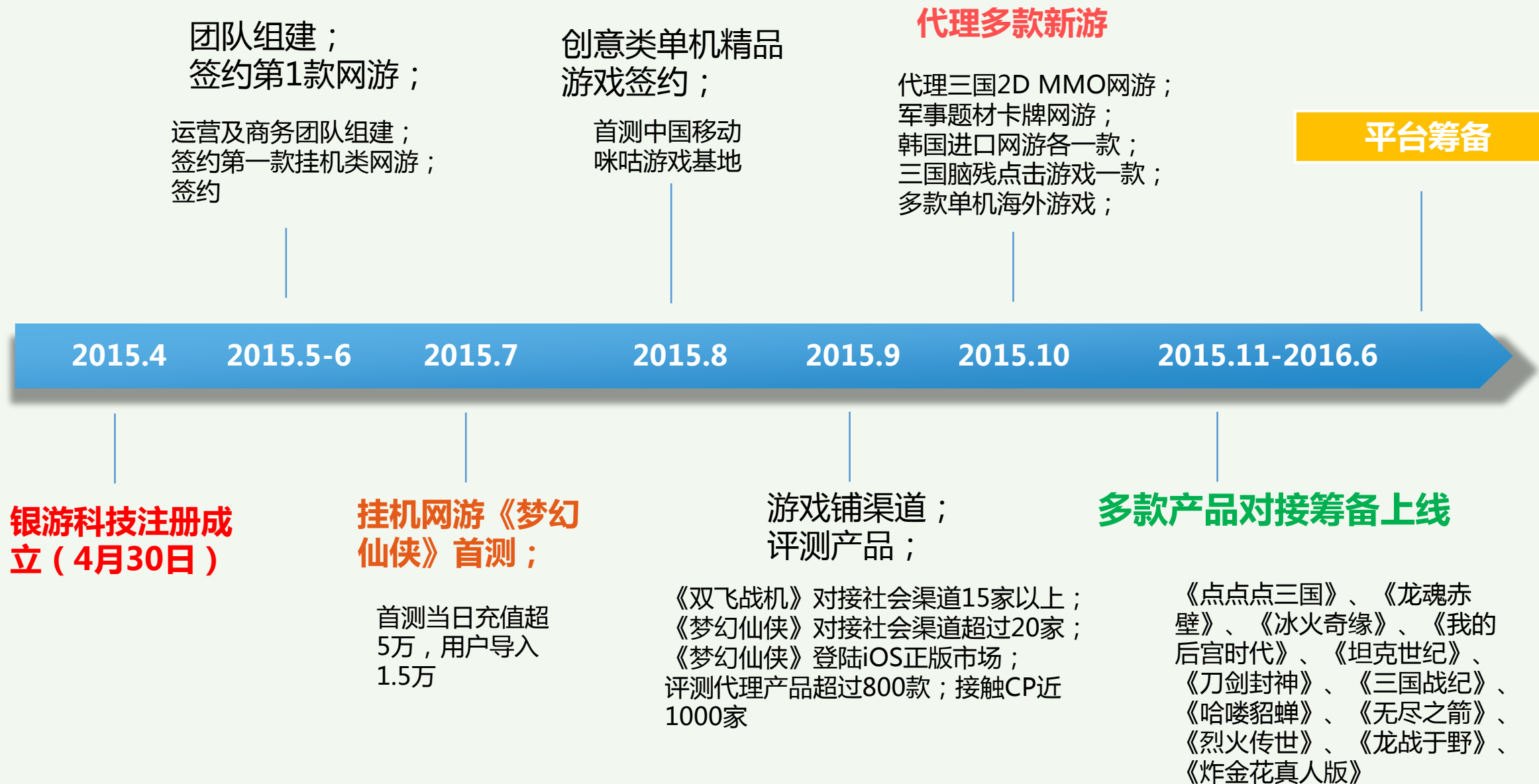


进展计划

人员需求	
职位 / 外包	人员
管理及制作人	2
策划	1
美术	2
程序	5
测试	2
运营	2
商务、市场	6
总计	20

成本预估	
职位 / 外包	费用
团队成本	200万
办公成本	20万
市场推广	20万
初期用户获取	20万
地推活动	20万
产品接入扶持	10万
服务器及带宽	5万
总计	295万

银游过往



合作伙伴

由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。

目前我们从游戏联运合作、流量交换、垂直媒体合作三个方向发行拓展，同时在技术上和知名游戏及应用测试厂商进行合作，为游戏运营提供技术保障。

北舟文化、河北出版传媒集团 拥有丰富的线下发行渠道，为平台后续线下推广奠定坚实的基础



联运合作

目前已经和30余家游戏渠道开展联运合作。



流量合作

针对规模较小的渠道，我们采用流量互换的合作方式进行合作。



垂直媒体合作

多玩，17173，搞趣网，魔方网，口袋巴士，18183 等合作媒体。



技术合作

TalkingData、Testin、TestBrid的合作为游戏上线运营提供了技术保障。

我们的团队

LiangYu 联合创始人, 现任CEO

毕业于北京理工大学计算机科学系，14年从业经验；

工作经历：曾在**Adobe**，**ZED**，**Microsoft**等多家国际知名软件游戏及互联网公司担任项目负责人；

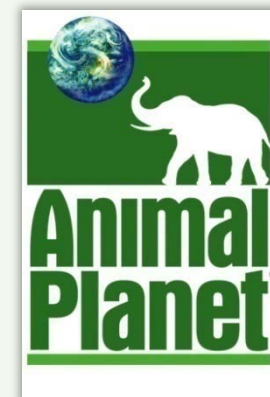
曾任职上市公司旗下游戏公司副总经理，也曾自主创业做游戏研发及运营；

拥有丰富的项目和公司管理经验，曾策划制作AnimalPlanet智能终端游戏，联合完美世界制作《**玫瑰骑士团**》手游版的研发与发行；

熟悉手游海外发行运营策略，有海外工作经历，了解海外游戏市场，多年专注体育竞技类游戏；

将自研和代理产品发行东南亚市场，熟悉海外游戏推广领域；

由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。



我们的团队

周磊 联合创始人，现任COO

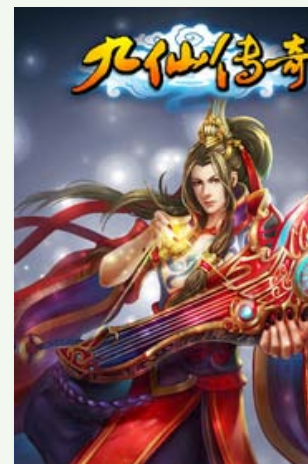
10年游戏营运经验,经历端游,页游,手游多端营运工作,游戏运营层面把控,专注精细化运营。在多家大型研运游戏公司负责营运中心管理工作,负责多款产品立项、营运管理,并参与设计,改进工作。主导多款页游和端游上线运营。

曾负责手游发行运营项目:

- 《赢话费斗地主》 月流水 **2500** 万
- 《仙履奇缘》 月流水 500 万
- 《百万手办王》 独代签约 260 万
- 《九仙传奇》 月流水 300 万
- 《三国战记》 荣获金翎奖最佳单机游戏

市场团队参与市场推广的手游《刀塔帝国》月流水 **3000** 万

《范冰冰魔范学院》月流水 **2000** 万



我们的团队

Huang MuNan 联合创始人, 现任CTO

技术负责人：10年互联网和网络游戏开发经验，对于用户大数据及移动用户平台建设经验丰富。

曾就职物美集团，无限商机，韩通互动，酷乐无限等多家知名企业。

曾参与电商平台，语音识别，SP业务平台，游戏引擎，后台管理分析平台等多个项目的设计研发及应用运营。

曾开发并移植多款单机及网游产品，上线并获得月流水近千万的好成绩。



融资需求

计划融资**300万**；
出让**15%**股权；

资金用途

主要用于建设及扩展
运营平台；
平台推广；
用户获取；
市场品牌宣传；
优质产品定制；
平台运维成本等。

融资前股权结构

北京北舟文化传媒有限公司 --- 51%

梁羽 --- 49%（代
持团队20%股份）

平台样例

由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。

帐号登录

请输入用户名

请输入密码

☒ 自动登录 [忘记密码?](#)

马上登录

还没有帐号? 立即注册



新闻公告 [更多+](#)

官网维护升级公告

[官网维护升级公告 详情>>](#)

《斗破沙城》10月19日合区公告

《原始传奇》10月20日合区公告

《原始传奇》原始庆典

《原始传奇》10月15日维护公告

《乱世沙城》斗破庆典

推荐游戏



星月传奇 [进入游戏](#)



斗破沙城 [进入游戏](#)



原始传奇 [进入游戏](#)

所有游戏

角色

格斗

休闲

竞速

策略

射击

其它

HOT



斗人sf

敌人私服 类型: 角色

[进入官网](#) 

iOS下载 

安卓版下载 



扫描二维码直接下载游戏

《散人sf》是一款以奇幻异世界为背景，战法道三大职业为主角，交织争霸与冒险等经典游戏元素在内的MMORPG手游。《散人sf》在职业、地图、玩法上都高度复刻传统PK动作游戏，深度还原游戏的经典之处，把酣畅pk激情争霸从电脑适配到移动端。在原有的装备系统上，添加进神器，翅膀，坐骑等游戏流行元素，使游戏从视觉到内容上得到双向扩充，并且着重突破移动端延迟壁垒，为玩家打造出了多人同屏竞技的自由交互环境。

HOT



属于你的传奇

斩龙之刃 类型: 角色

[进入官网](#) 

iOS下载 

安卓版下载 



扫描二维码直接下载游戏

斩龙之刃》是一款多人同时在线热血PK手游！游戏继承三大传统职业玩法，相生相克，PK一触即发！全新神器，拉风炫酷，战力超强，掌控乾坤！酷炫羽翼、霸气坐骑，力压群雄！每天任务、活动更是让你拥有更加真实的传奇人生！赶快下载《斩龙之刃》，体验为热血PK而生的极致体验！

HOT



金窟群侠传

金庸群侠传 类型: 角色

[进入官网](#) 

iOS下载 

安卓版下载 



扫描二维码直接下载游戏

THANKS



谢谢观看！

企业家第一课，专注做最纯粹的知识共享平台



关注官方微信
获取更多干货



加入知识共享平台
一次付费 一年干货