



开 发 流 量

交互平台APP

CONTEN

TS

目 录



产品/技术/服务



商业模式



核心团队



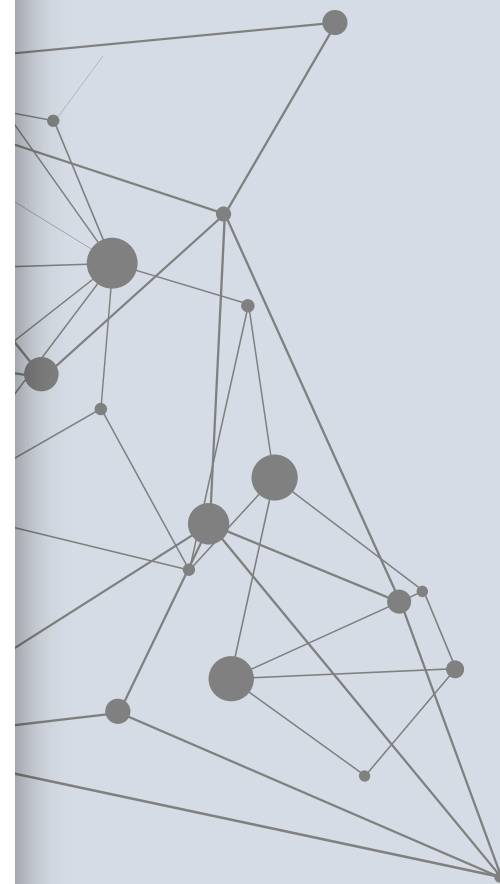

融资计划和发展
战略



主营业务

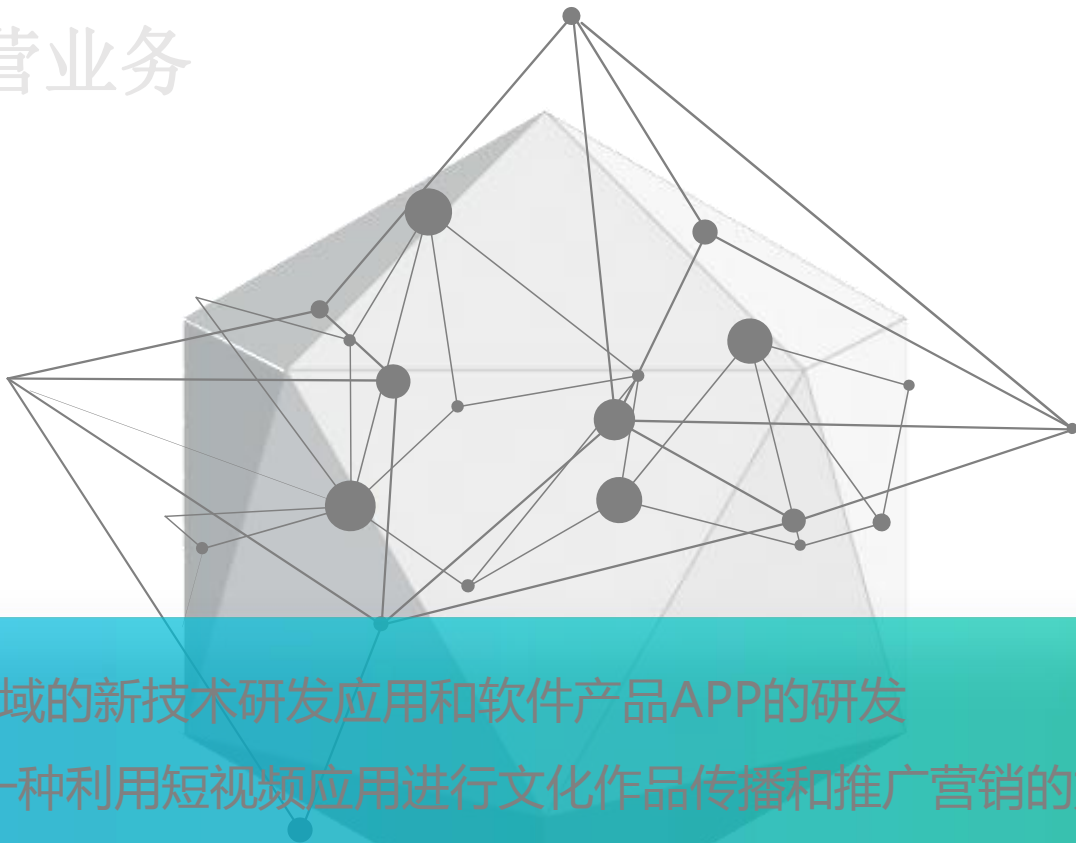
1、短视频和新媒体的MCN（Multi-Channel Network）业务
MCN模式源于国外成熟的网红经济运作，其本质是一个多频道网络的产品形态，将PGC（专业内容生产）内容联合起来，在资本的有力支持下，保障内容的持续输出，从而最终实现商业的稳定变现。

目前公司拥有MCN品牌“烟波秋水阁”，在短视频和新媒体行业领域具有一定知名度，其品牌商标价值较大。在抖音、微视、全民小视频、头条号、企鹅号、大鱼号、一点资讯等短视频和新媒体平台上，都拥有以公司为主体的MCN机构，旗下拥有短视频网红达人共1000余人，拥有自媒体内容创作者500余人。并且针对短视频年轻化的属性，公司目前正在与大学高校洽谈合作，挖掘校园短视频网红达人，从而优化旗下网红达人年龄结构和风格类型。旗下网红达人的创作领域范围广，涵盖生活、美食、时尚、旅游、音乐、舞蹈、育儿、搞笑、电影、综艺、娱乐、动漫、游戏、体育、数码、汽车、教育、历史、文化等二十余种大领域，一百余种细分领域，且网红达人粉丝人群各不相同，粉丝重合度低，领域垂直度高。公司近期正在为旗下优质网红达人进行内容生产方面的专业培训，提高网红达人内容质量。





主营业务



2、短视频和新媒体行业领域的新技术研发应用和软件产品APP的研发
在技术研发上创新发明了一种利用短视频应用进行文化作品传播和推广营销的方法以及相应的商业模式。

在软件产品APP的研发方面，研发了一种流量商业交互聚合平台的构建实施方法、系统和装置，并创新应用了区块链技术。

以上研发成果作为公司未来开展业务的核心技术，分别于2018年和2019年申请了发明专利。





产品服务情况



包括产品用途和意义、技术先进性与特点、与国内外同类产品或技术的比较、已产生的经济效益、产品所属领域基本情况；行业地位及市场份额；该领域的未来发展前景和趋势等：

短视频作为流量行业的代表产品之一，市场空间和需求非常大，但这一领域内还没有一套完整的体系和成熟的商业模式，品牌需求难以精准匹配目标客户，内容制造者和内容消费者的连接紧密度较低，不利于精准的商业化营销。且当前无论是平台方还是MCN机构方，在变现方式、变现能力、变现效率上还处于形成摸索的阶段。因此，我们认为利用短视频领域这一历史机遇期，快速完成产品和商业模式的开发布局，是至关重要的。



图1-1 QuestMobile TRUTH 2018年9月移动视频主要二级行业活跃用户规模

单位: 万

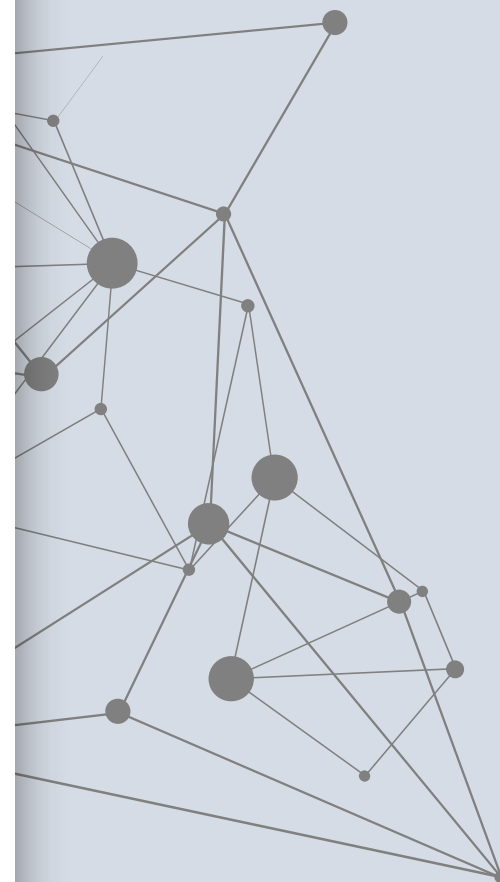
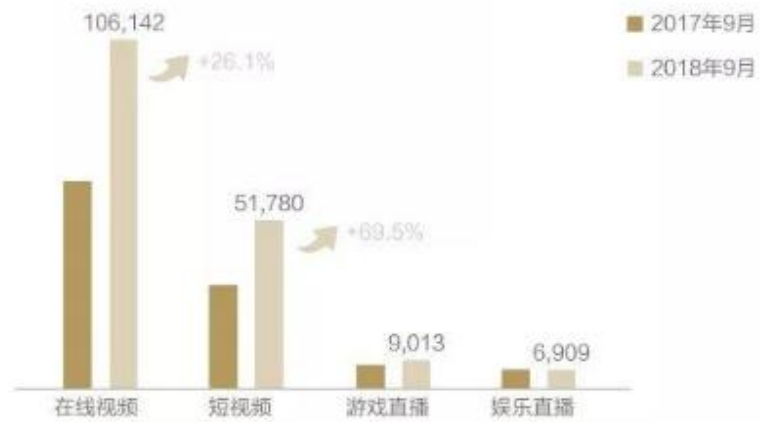




图1-2 QuestMobile TRUTH 2018年9月移动视频主要二级行业用户总使用时长占比

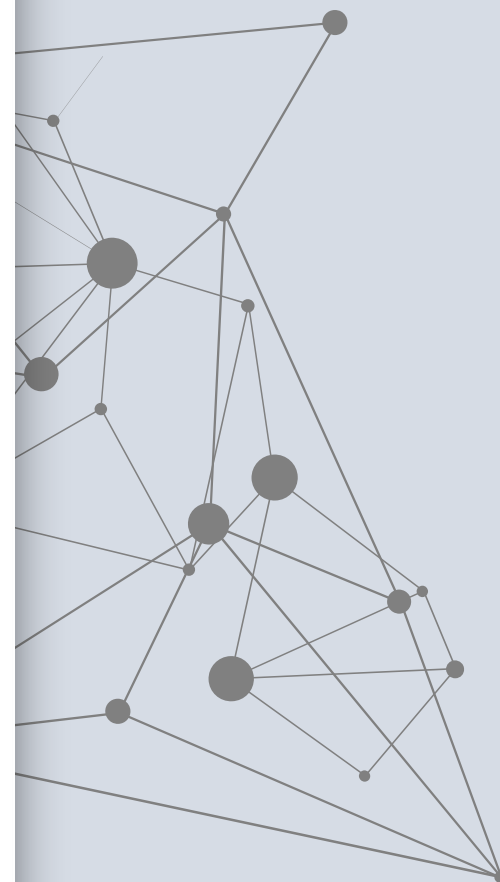
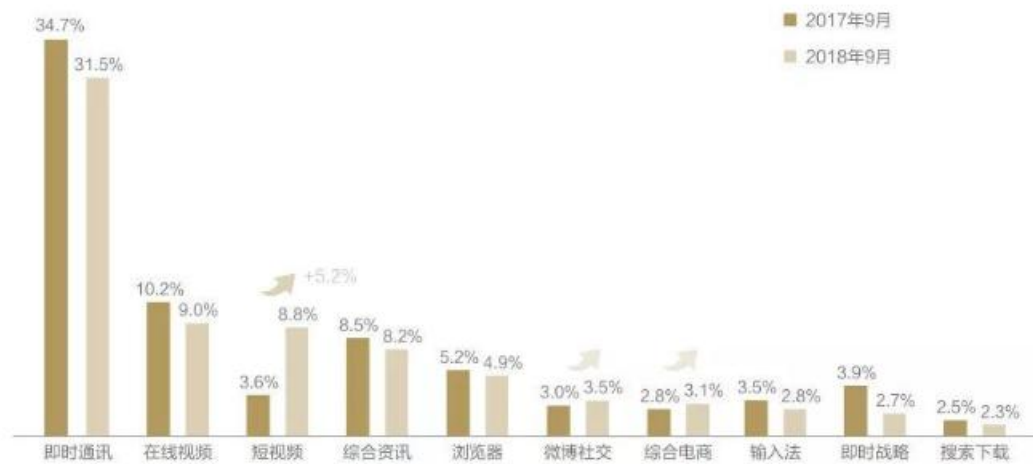




图1-3 用户观看短视频的平台占比（多选）

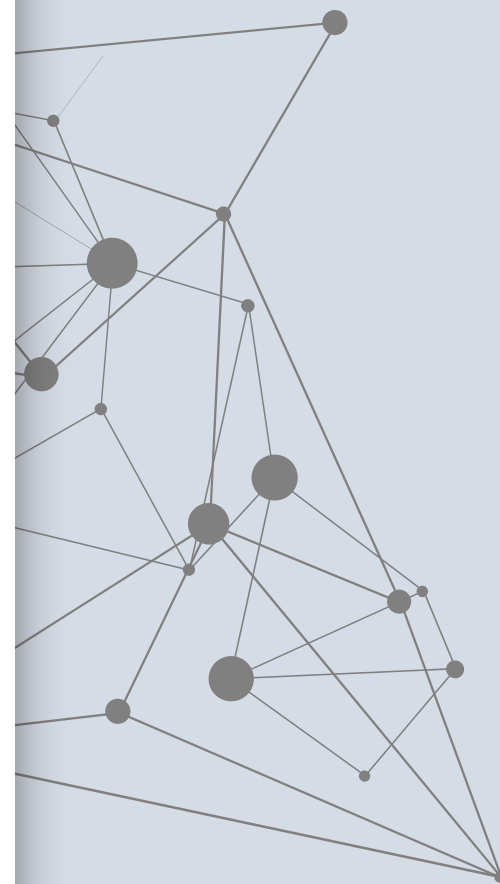
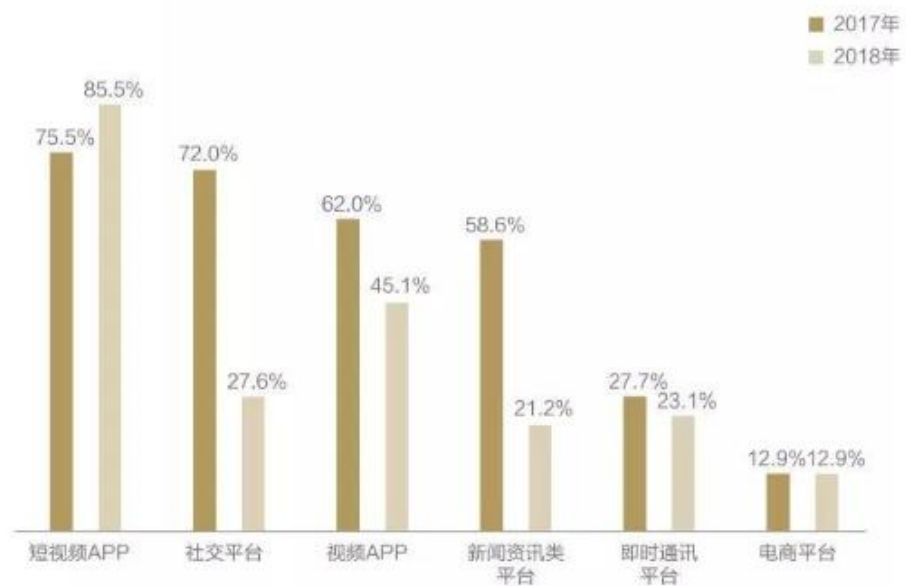




图1-4 QuestMobile TRUTH 2018年10月短视频行业日均活跃用户数排名

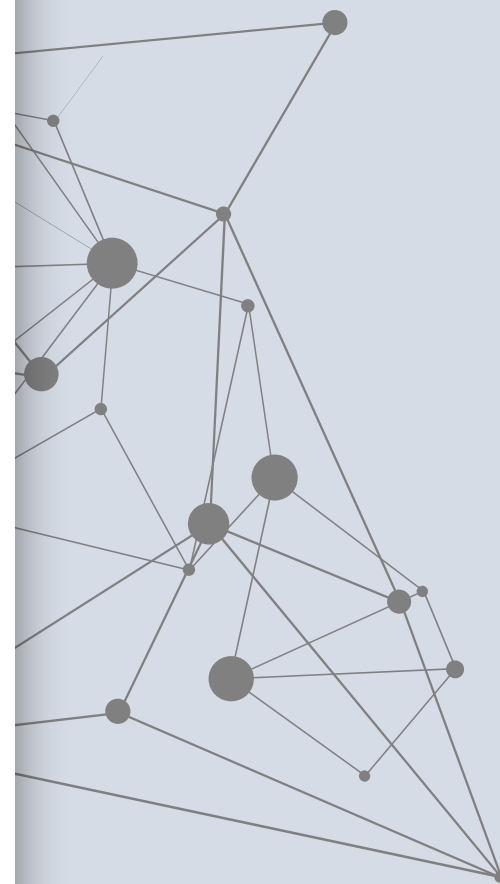
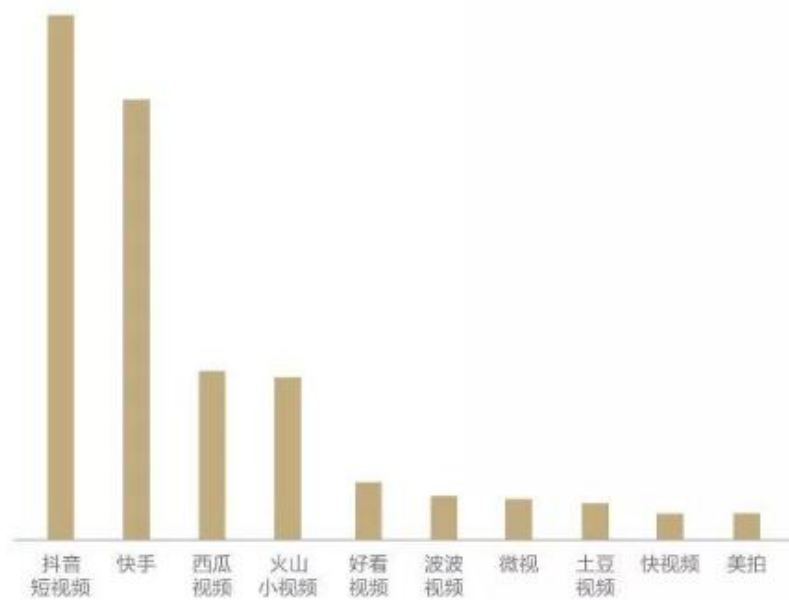
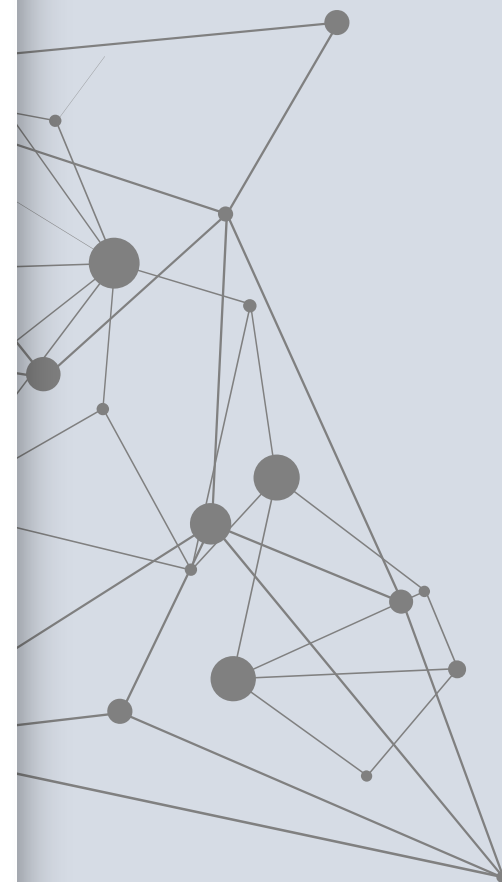
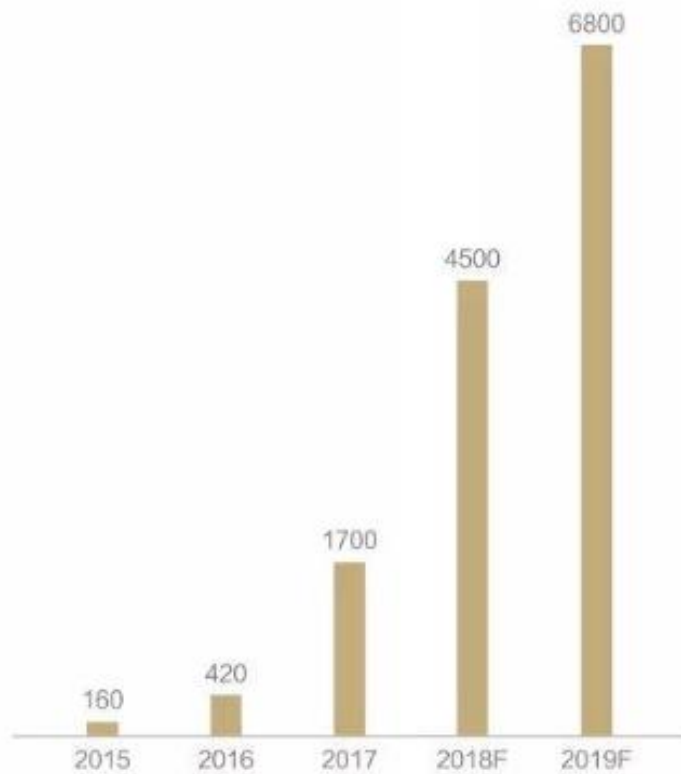




图1-5 易观 中国短视频MCN机构数量增长图

单位: 家





快手短视频平台 用户画像

日均活跃用户数量
130,000,000



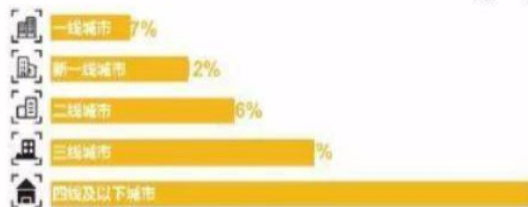
日均用户活跃时长
60 mins



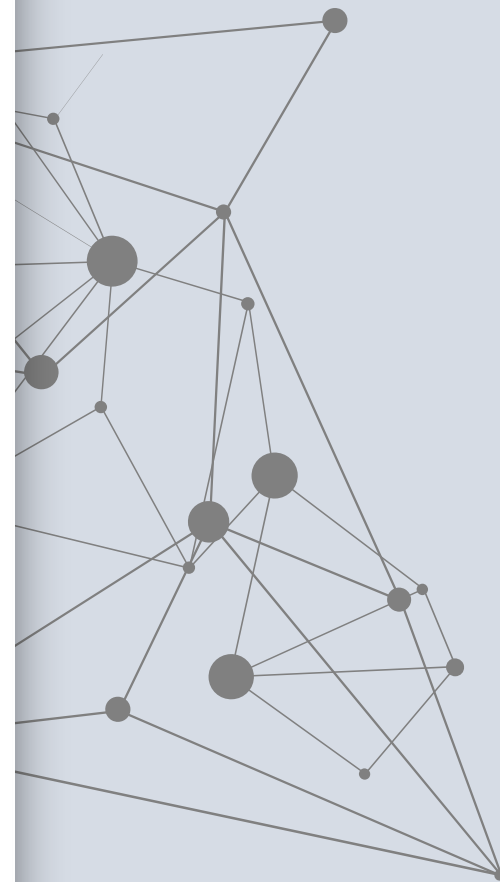
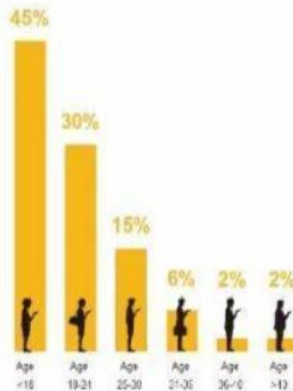
用户性别分布



用户城市分布



用户年龄分布





商业（盈利）模式

(1) 流量的商业交互聚合平台是指服务和促进流量商业交互行业领域，满足用户交易与互动等各种需求，聚合了用户、流量、交易、互动等各种要素的综合平台。

(2) 这款平台APP接受和邀请抖音、快手、微视、全民小视频、西瓜视频、火山小视频、微信公众号、优酷土豆、爱奇艺、B站、头条号、企鹅号、百家号、大鱼号、一点资讯、趣头条等目前网络上主流的平台上的各种网红达人入驻平台，聚合在一起形成海量的网红流量资源，同时也引进这些平台的官方推广营销渠道，聚合在一起形成海量的公域流量资源。

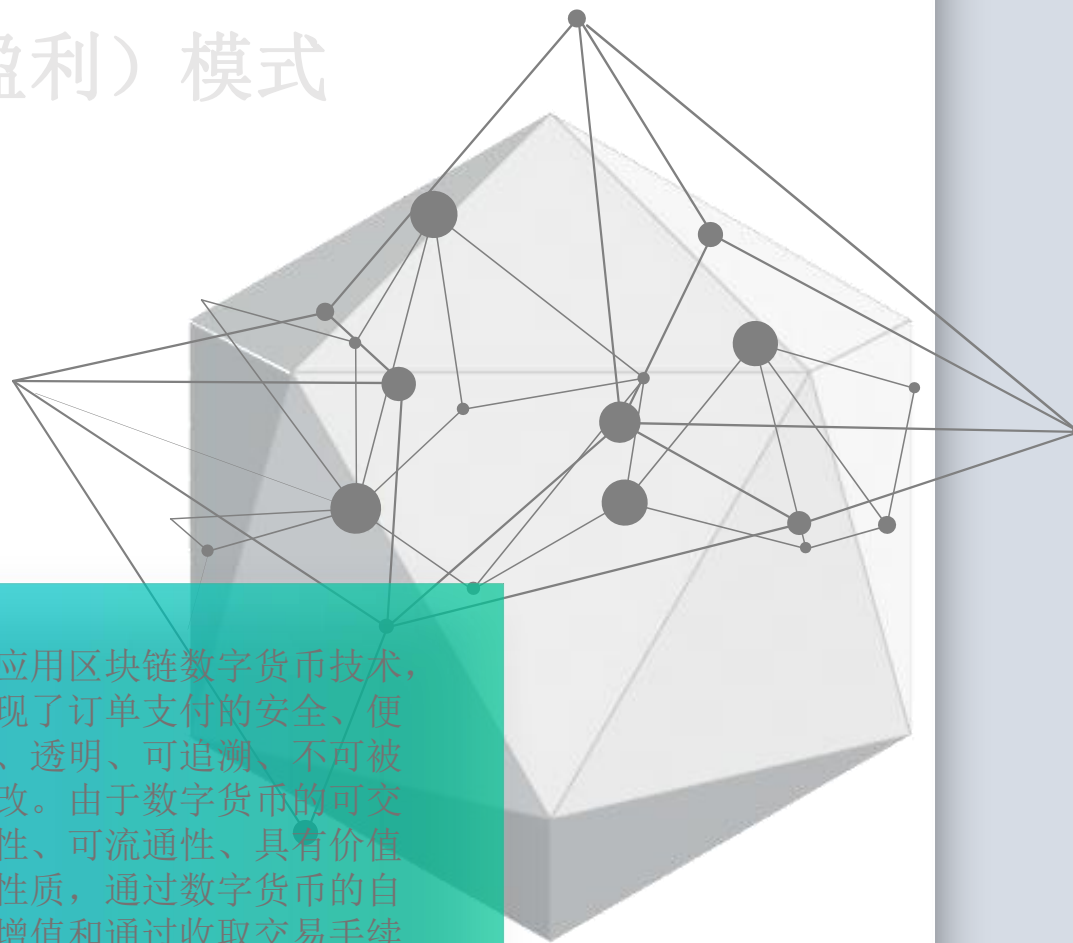
(3) 同时平台APP接受和邀请各种商家或商户，或者社会机构、团体入驻，引导他们学习和使用流量红利，实现商业价值。引导优质商家和品牌利用网络流量资源推广营销品牌或产品，聚合在一起形成海量的商业需求。

(4) APP平台通过匹配供应和需求，撮合成交并提供服务，通过收取技术服务费或手续费的方式实现项目盈利。





商业（盈利）模式



是应用区块链智能合约技术，实现订单合同的自动记录、执行，整个订单合同完成过程安全、便捷、透明、可追溯、不可被篡改。

是应用区块链数字货币技术，实现了订单支付的安全、便捷、透明、可追溯、不可被篡改。由于数字货币的可交易性、可流通性、具有价值等性质，通过数字货币的自然增值和通过收取交易手续费，实现项目盈利。



COMPANY INTRODUCTION



苏州通泰易迅网络科技有限公司成立于2016年，法定代表人：白莹，注册资本：100万元整。公司致力于移动互联网领域创新型技术的研发和应用。自2018年以来致力于研究短视频这一新兴的行业领域，创新发明了一种利用短视频应用进行文化作品传播和推广营销的方法以及相应的商业模式。





团队情况

包括股东整体情况，核心团队成员的从业经历和工作业绩，获得高层次人才情况：

作为一家主营业务为短视频和自媒体行业领域的科技型企业，在行业领域内深耕多年，积累了丰富的行业经验和行业资源。在业务开展中，我们也深知行业发展潜力和发展痛点，并致力于研发创新技术和产品，从而解决行业痛点，服务于行业的各方从业者，包括短视频新媒体平台、MCN机构、网红达人、商家、商户等等。

流量商业交互行业是一个全新的行业，全新的市场。目前在这个行业市场，还没有出现真正意义的竞品产品，目前已开展相关业务的公司和产品，也大多采用传统的广告传媒行业思路 and 模式进行运营，其实质还是传统广告传媒行业。虽然目前行业内的共识是：短视频和自媒体这个全新的行业，起码将部分替代传统广告传媒行业的部分功能和市场，但如果没有革命性的技术或产品出现，是真正改变传统的广告传媒行业，无法真正开创一个新的行业。

我们团队有着清晰地市场认知，有着对行业领域的深耕经验，有着全完自主知识产权的技术和方案，并申请了专利，这是目前行业内绝无仅有的，我们要开发的软件产品也是具有自主知识产权的、创新性的，是对一个全新行业的市场痛点切入，有着巨大市场潜力。我们的目标定位类似于2012年的外卖和打车行业，2016年的共享单车行业，开创一个全新的行业市场，是我们努力的最终目标。



融资需求

项目前期总资金需求约为 150 万元，其中软件产品 APP 开发费用 50 万元，APP 推广营销费用 50 万元，运营维护成本费用 50 万元。资金需求可接受贷款资金、投资资金等。

本轮融资中我方出让的股权比例不超过 10%，对应的融资额不低于 150 万。且其后的运营中为扩大业务规模 and 市场份额，会继续进行新的融资，届时股权可能被进一步稀释。

以上计算依据是，该项目研发成本高，技术含量高，市场价值极高。

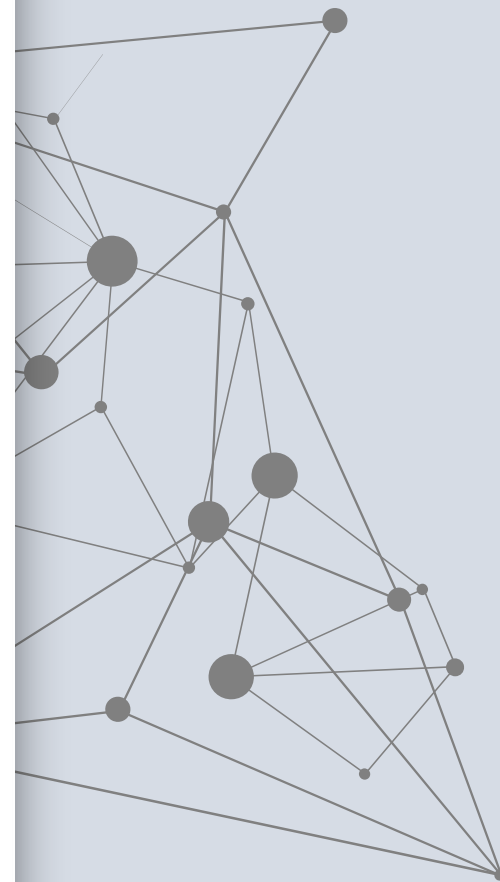
各年归属于本项目的净利润预测见下表：

年度	净利润（单位：万元）
2019 年 12 月-2020 年 12 月	不低于 500.0
2020 年 12 月-2021 年 12 月	不低于 1000.0
2021 年 12 月-2022 年 12 月	不低于 2000.0
2022 年 12 月-2023 年 12 月	不低于 5000.0
2023 年 12 月-2024 年 12 月	不低于 10000.0
2024 年 12 月-2025 年 12 月	不低于 10000.0

投资方可以监督项目的运行，可以委派管理人员，或者派驻专业团队，也可以安排相关人才进入项目核心团队等，具体由双方协商。

如果公司没有实现项目发展计划，公司与管理层向投资方承担协议约定的责任。投资方将以股份分红的方式收回投资，并持有股权进一步享受项目收益。但同样的也需要承担相应的风险。若是由于各种因素导致项目依约开展，却未能达到预期的效果，投资方也应当按照协议约定承担相应风险。

政策优惠：公司正在申请高新技术企业认定，依法享受税率、政策等方面优惠。

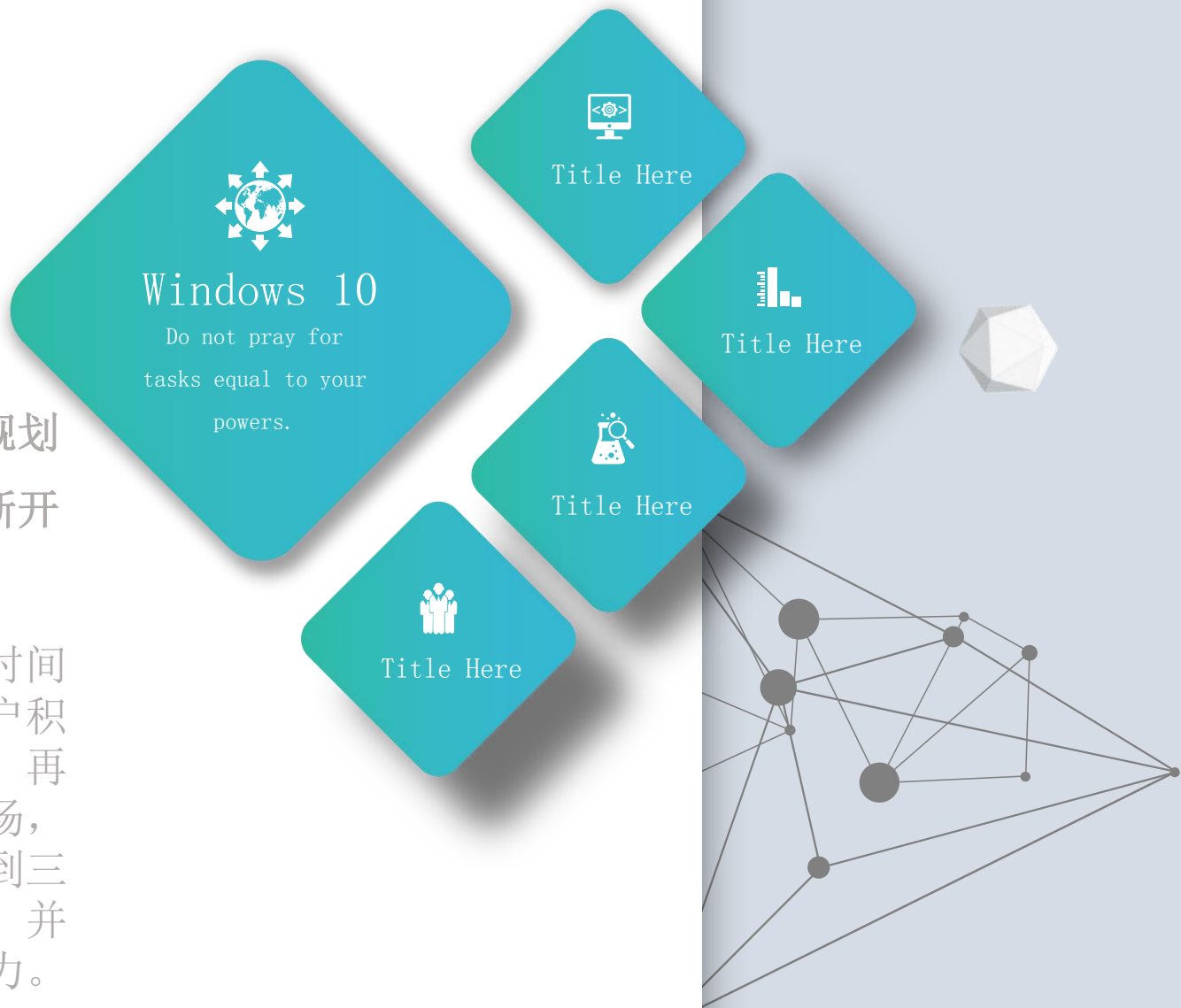




发展规划

包括企业未来三年发展战略规划和核心产品或技术的持续创新开发计划

产品的发展规划是：用半年时间完成产品开发完善和初始用户积累，并进行一定程度的推广；再用一年半的时间快速抢占市场，确立行业领导地位；再用两到三年的时间稳定行业领导地位，并不断扩大业务规模和盈利能力。



THANKS

谢谢

