

A lighthouse on a rocky island at sunset over the ocean. The sky is a mix of orange, red, and purple, with the sun low on the horizon. The lighthouse is white with a red top and a glass-enclosed lantern room. The ocean is dark with some white foam from waves.

《基于移动终端的视频实时采集及分享软件》

—— 创业项目计划答辩

黄在鑫团队



团队
介绍

项目
背景

项目
详情

总结



目录

第 2 页





第一章

团队介绍





伟大的公司，因成员而伟大



姓名	所在高校	博士/硕士年级	专业	团队分工	主要经验和能力
黄在鑫	上海财经大学 (哥伦比亚大学联合培养)	博士三年级	管理科学与工程	项目运营, 战略管理	多项发明专利, 创新能力强
保密	上海财经大学	博士二年级	管理科学与工程	产品研发管理	多年电商工作研发经验
保密	上海交通大学	博士二年级	管理科学	产品创新, 营销推广	创新能力强, 人脉较广
保密	浙江大学	硕士二年级	企业管理	营销推广, 运营管理	丰富的互联网产品运营经验
保密	美国XX大学	硕士二年级	计算机科学	产品研发	极具天赋的研发力量





第二章

项目背景



44.1%

5.91亿



第二章 项目背景

78.5%

464 million



第二章 项目背景

The mobile network is coming!

网络视频的分类与典型业务模式

	名称	典型业务模式	典型企业	
			国外	国内
按产业链分工	视频内容与应用	UGC	Youtube	优酷、酷六
		专业内容提供	Netflix、Hulu	百度奇艺、搜狐视频
	内容分发渠道	点播业务：C/S 及其改进型 P2SP	Akamai	优酷、酷 6 PPlive、PPS
		直播业务：P2P		
按接收终端	PC	在线视频	Dell	联想
	互联网电视机	互联网电视	硬件：SONY、三星 软件：Google、Apple	TCL、海尔、创维、长虹
	手机电视终端	无线广播方式	SK 手机电视广播方式 (DMB)；欧洲 DVB-H	CMMB
		流媒体方式	NTT Docomo	中国移动、中国联通

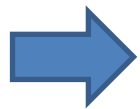


中国主流网络视频公司都在寻求视频内容的差异化

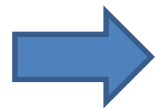
公司	2012年视频内容战略	差异化内容
优酷网	全面视频内容	全面内容包括影视剧、用户原创视频、自制剧
土豆网	多元化	台湾综艺和日本动漫的独家提供者
爱奇艺	搜索, 观看, 分享	高清+版权
乐视网	全面视频内容	最大的版权视频库, 特别是内地电视剧
酷6网	短片	从2011年9月开始主要关注用户原创视频
56网	分享+娱乐	用户原创视频、微电影、自制娱乐短片
新浪视频	微视频	开发高附加值的微视频, 特别是微电影
搜狐视频	大综艺	影视剧(电影与电视剧), 在美剧方面具有优势
腾讯视频	iSEE内容精细化运营	热播剧+独播剧+自制剧
PPS	P2P+基于网络	TVB剧的独家版权
PPTV	大综艺+多渠道	韩剧的独家版权
CNTV		CCTV的网络平台

资料来源: 公司数据, 公开信息, 中金公司研究部

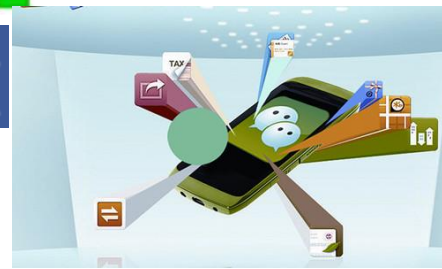




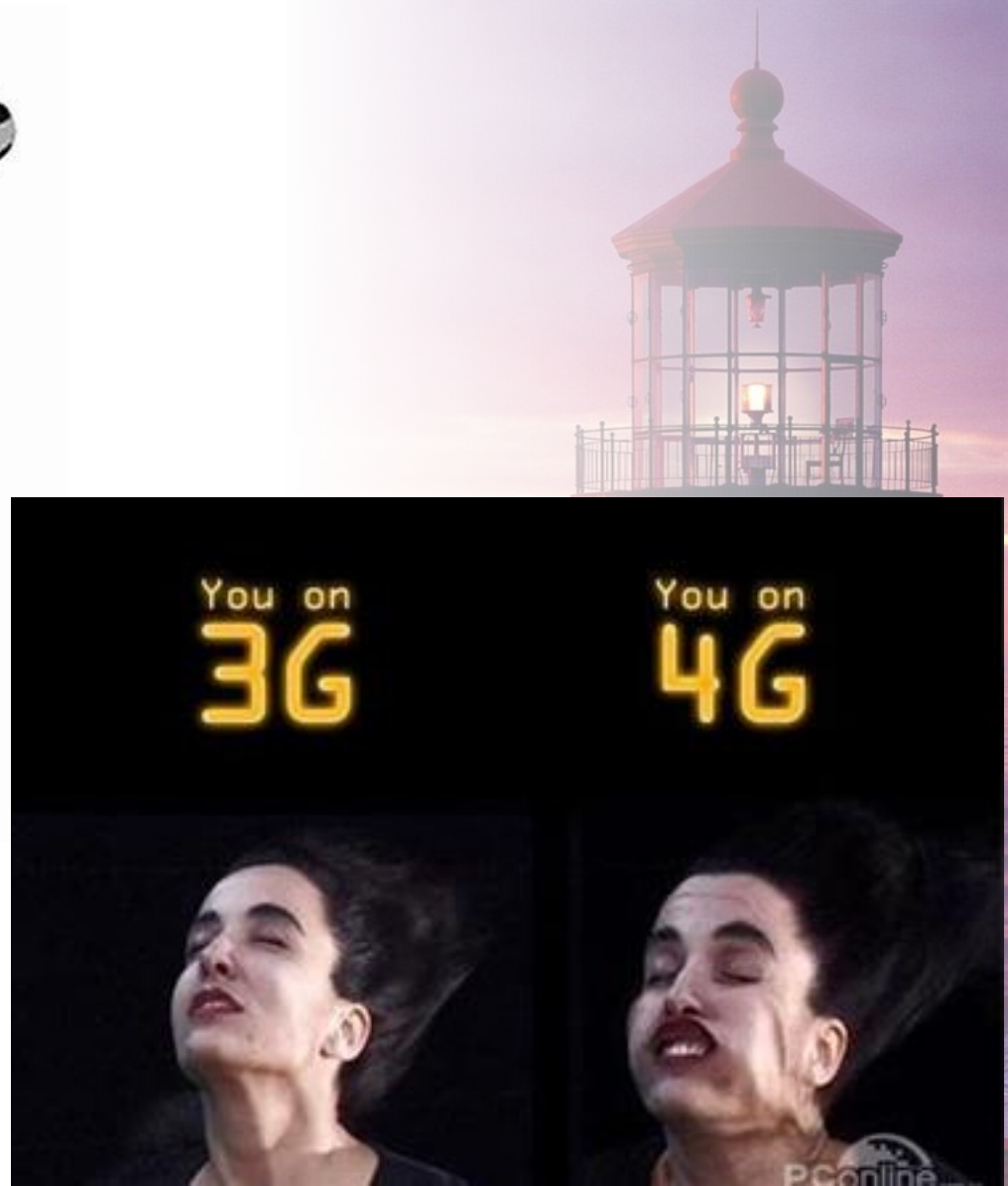
Chatroulette



facebook



第二章 项目背景



第二章 项目背景



第三章

项目详情

项目介绍与场景设想

产品及功能

盈利模式

核心竞争力





产品名称：眼睛分享（你是我的眼）

产品形式：移动APP，网站

产品特点： Anywhere; Anyone; Anytime;
Realtime;

- 1) 基于移动设备的实时视频采集与分享;
- 2) 视频采集分享同SNS网络相融合，从而打造一个基于SNS网络的视频分享平台;



1

场景1：你是我的眼之----旅游率先体验

需求：远在上海的用户A想去黄果树瀑布旅游，但想看现在瀑布的水是否是很大？想先体验一下现场是否壮观。

操作：

- 1) 用户A打开手机中安装的“眼睛分享”APP
- 2) 基于地图搜索黄果树瀑布。很快就找到正在黄果树瀑布旅游的很多用户B, C, D等。
- 3) 用户A向某个用户如用户C发出连线申请，用户C同意
- 4) 用户A就可以像用户C一样身临其境，获得很好的体验

更进一步，用户A还可看到来过这里的用户的评价，以及还去过哪里，参考旅游路线等。。。相当于一个小的旅行社区建立起来了



场景2：你是我的眼之----共同爱好者圈子

需求：用户A正在现场看足球世界杯决赛，非常激动，想与具有共同爱好的朋友一起分享互动看球

操作：

- 1) 用户A打开手机中安装的“眼睛分享”APP
- 2) 选择好友，用户E、F、和足球爱好者圈子，发出邀请
- 3) 远在地球另一端的朋友 E、F、圈子里的朋友不仅能够看到TV直播，还能共同感受赛场气氛。还能与用户A互动看到TV中看不到的镜头



• 主要功能 （基于“眼睛”展开的服务）

视频实时直播、视频录播、视频分享、视频点评
社交网络，随机实时视频的个性化推荐

• 产品主要呈现形式

“原创实时视频分享平台”、“个人秀场”、“企业/个人电视台”、
“企业在线视频产品发布会”、“在线可视化学习小组”、“个人在
线授课/学习课堂”等



持续创新



关键技术及资源壁垒

- **关键技术**

软件开发技术：基于Android、Apple平台的APP开发技术、视频实时采集压缩技术等。（本团队有资深程序员，关键技术已经突破）

支撑技术：无线宽带技术、4G通信技术（国内硬件技术已经成熟）

- **壁垒及可复制性**

本项目技术壁垒：个性化推荐算法；视频压缩技术研究。

- **政策风险**

可能在产品投入市场之后会存在隐私、黄色、暴力等方面不健康信息，从而受到国家政策方面的约束。为解决此类问题，我们准备从技术及政策两个方面对产品进行设计，同时我们在产品运行期间也会进行更为严格地监控。



互联网盈利模式

- 广告
- 电子商务
- 游戏
- 增值服务
- 资本运作



• Display ad (for branding)

- 特点：追求用户覆盖面、价格便宜、品牌推广、效果不直接
- 售卖：按展示时间和广告尺寸及样式
- Cases：Sina、Sohu等门户网站



• 搜索广告（精准营销/sales）

- 特点：精准受众、价格贵、销售推广、效果直接
- 售卖：按效果（点击）付费
- 例子：Baidu/google

The image shows a collage of search engine results for the keyword '保湿' (moisturizing). It includes Google, Baidu, and Bing search pages. Several advertisements are highlighted with red boxes:

- Google:** Shows search results for '保湿' with approximately 129,000,000 results. Advertisements for 'Fresh 玫瑰保湿系' and 'Garnier 水潤凝萃保湿' are visible.
- Baidu:** Shows search results for '保湿' with various ads for '全新 Fresh 玫瑰保湿系', 'Garnier 水潤凝萃保湿', and '全新第6代DNA修護精'. A red box highlights an ad for '宝马杭州宝马4S店' (BMW Hangzhou 4S Store) with a link to '搜派车商宝全新报价!'. Another red box highlights an ad for '沃尔沃今年新车60系新款全面上市发售'.
- Bing:** Shows search results for '大众' (Volkswagen) with an ad for '大众汽车 (中国) Volkswagen China'.
- Other Ads:** A BMW advertisement for '集精锐, 探未知.' (Gather precision, explore the unknown.) is also visible.



• 会员费、服务费

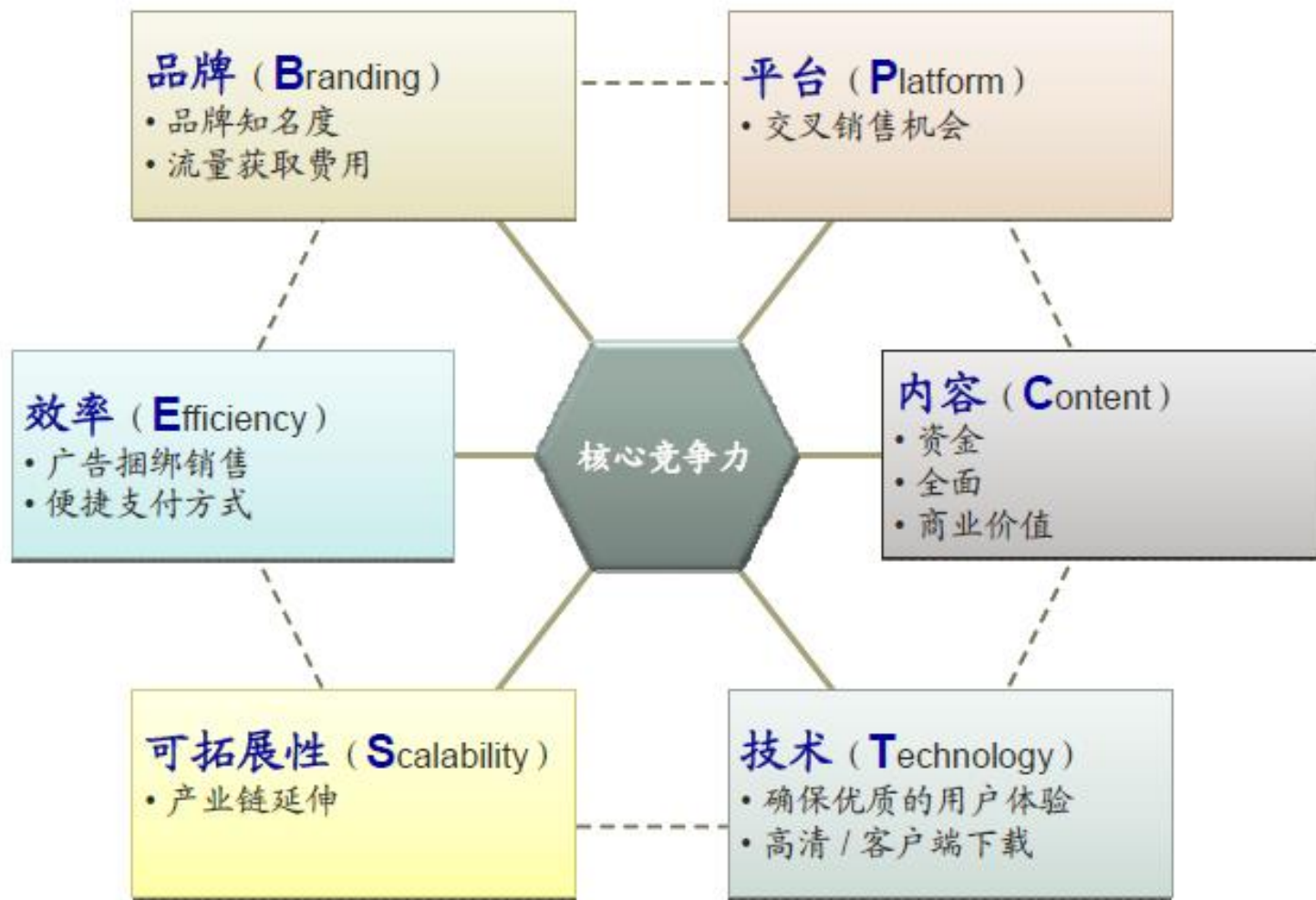
- 腾讯
- 交友类/婚恋类网站：百合网
- 视频网站：优酷土豆、爱奇艺
- 迅雷



“眼睛分享”的增值服务可体现在，提供稀缺的实时视频资源，如：

- 1) 与著名景点合作，布置可控的摄像头，看到景点最好角度的实时视频。
 - 2) 与天文台合作，可实时看到天文望远镜里的镜头，把眼睛延伸到外太空
- 。。。。可挖掘非常多种创新模式







第四章

总结



投资成本使用计划与经济效益预估

一、投资少

一期：（大约周期为1年）本项目预计最低投资金额为10万元，由于我们创业团队中有较强的技术背景，所以仅其中近1万元用于研发投入，9万均用于产品运营及推广

二期：（大约周期为1年）在一定数量用户数的基础上，围绕“眼睛”持续不断的创新功能可加入；扩大推广范围；需要根据一期结束时间点来评估下一轮融资的数量和计划

二、市场检验迅速

互联网产品三个月至半年便能够检验出是否能够被市场所认可

三、潜在收益巨大

保守估计，在产品投入市场之后半年共有10000名个人用户。基于用户数量产生的广告收益将逐渐放大；增值服务的推广，假设转化率为20%，即2000名会员支付20元/月的VIP会员费，则半年后的毛利可达40000元/月。



经费使用计划明细

（一）科研经费（设备租用费,材料费,测试化验与加工费,出版物/文献/信息传播/知识产权事务费,软件购置等和产品试制/研发相关费用）

序号	支出项目	支出用途	单价	数量	金额	测算依据	备注
1	研发相关费用	开发及测试软件	3000¥	1	3000¥	根据经验预估	无
2	开发软件费用	购买开发软件	2000¥	1	2000¥	同上	无
3	设备购置费用	购买运行及测试硬件	4000¥	1	4000¥	同上	无
4	知识产权事务费	申请软件专利	400/件	1	400¥	同上	无

（二）业务费（市场调研、创业见习、约谈客户、融资等商业行为所产生的相关费用）

序号	支出项目	支出用途	单价	数量	金额	测算依据	备注
1	市场调研费用	市场调研	3000¥	1	3000¥	根据经验预估	无
2	融资等商业行为费用	融资等商业行为过程费用	2600¥	1	2600¥	同上	无
3	创业见习费用	见习费用支出	2500¥	1	2500¥	同上	无
4	约谈客户费用	客户会谈费用	2500¥	1	2500¥	同上	无

合计金额（万元）

2万元



我们的愿景

打造最强大的实时视频分享SNS平台

我们希望每个人的眼睛都可以延伸到世界的各个角落!

我们希望每个人都能够参与到实时互动视频平台中来!

创业是艰苦的过程，但我们为了实现愿景将义无反顾!

我们将会一直奋斗! 定会实现!



谢谢各位专家老师!

