

金钥匙自媒体APP

让全世界认识你

► 发视频、看直播、写文章、玩游戏、交朋友、世界有你更精彩！

期待您的加盟





什么是自媒体

1、什么是自媒体？自媒体，英文为“We Media”。是普通大众经由数字科技与全球知识体系相连之后，一种提供与分享他们本身的事实和新闻的途径。是私人化、平民化、普泛化、自主化的传播者，以现代化、电子化的手段，向不特定的大多数或者特定的单个人传递规范性及非规范性信息的新媒体的总称。

2、自媒体是个古老的市场，自从有人类，就有了自媒体了，孔夫子，希腊三鲜，不都是当时的网络大V么？只不过当时的网络是靠书籍，靠信徒的嘴巴来传播信息。甲骨文、竹简、书籍、评书、快板、京剧、粤剧、黄梅戏、都是自媒体的演绎。自媒体不拘一格哦~





自媒体时代



1、人类记录历史-----古人岩壁涂画-----（仓颉）造字-----甲骨文-----竹简-----造纸、然后就有了书籍-----（毕昇）发明了活字印刷术，可以让书籍和知识广为传播-----沿用至今数千年；近代，电影、电视的出现，从黑白到色彩，从无声到有声，新媒体的出现大大改变了我们的生活。

2、电脑，互联网，智能手机、自媒体隆重登场，让文字、图片、视频!@#\$%^&x（ ）——尽情的展现在世人面前，今天，我们正站在历史的新起点；

3、这是跨时代的改革，自媒体，是人类记录历史的新篇章，新纪元；





项目介绍

- 1、金钥匙自媒体手机APP社交平台，对标--抖音，快手，推特，脸书，主要对标脸书；本次融资，资金主要用于组建手机App研发部门，开发一款自媒体手机APP客户端（苹果+安卓）对标国内的抖音、微博，国外的推特、FACEBOOK的手机客户端，研发具有中国特色的手机客户端自媒体社交平台；
- 2、目前正在进行相关的研发人员招聘和UI界面设计。目标是做自媒体行业领军企业。以此为基础向互联网纵深方向拓展功能业务。
- 3、我们要做的是提供给客户一个可以展示自我的自媒体APP平台。以自媒体APP社交平台为基础，深入开发相关服务和业务，短视频、直播、游戏、交友...形成互联网生态圈。
- 4、项目重点开发短视频和直播相关服务内容，当然你也可以发图片和文章、动态，我们都可提供相关服务，萝卜青菜各有所爱。





项目分析

- 1、互联网发展20多年，目前还是朝阳阶段，各种应用前景广阔，我国网民人数10亿以上，自媒体将成为大家了解世界展示自我的首选；
- 2、有人问为什么自媒体可以这么火？自媒体抱着移动互联网这个大腿，怎么可能不火呢！
- 3、随着互联网、科技的发展，越来越多的人投身到这个行业，自媒体这个行业很火，因为自媒体它的门槛是很低的，只要会写文章，录制视频，只要有网络，电脑、手机，你就能做自媒体。
- 4、自媒体有以下三大属性：



个性化，大众化，平民化；

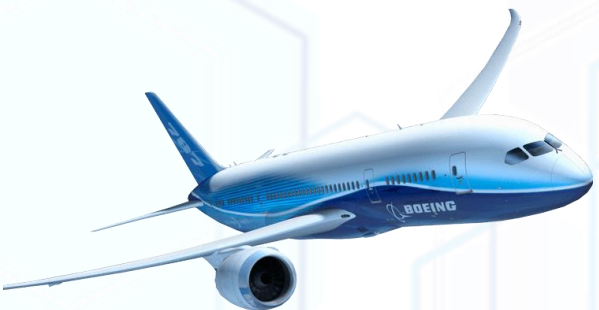


运作简单有趣味；



传播迅速，交互性强；





商业模式和盈利模式

- 1、自媒体APP项目以手机客户端为主，利润点主要有会员费用，广告投放收入，增值服务、知识付费、支付提成等。
- 2、会员费，打赏功能、知识付费，等某些功能为会员独享，例如你发表过的文章，如果需要修改，那么这个功能只有会员可以实现（新浪微博），毕竟很多时候大家对以前发表过的文章有修改的需求。预计客户转化率为1/10，假如平台有1亿用户，1/10收费会员，也就是1000万会员，仅此一项，年收益10亿人民币；
- 3、收费阅览，这也是我们的产品主打的功能之一，也是盈利点之一，预计可吸引一批原创作者加盟平台，让原创作者获益的同时提高平台的知名度。
- 4、知识付费，知识付费的本质，在于把知识变成产品或服务，以实现商业价值，知识是人类最宝贵的财富，同时知识也可以成为一种特殊的商品。
- 5、我们的竞争对手主要有微博、抖音、快手、推特，脸书，虽然对手很强大，但我们有信心取得最后的胜利。





自媒体广告优势分析

互网络自媒体和传统媒体广告投放优势对比

- 1、传统媒体，例如电视，广告投放只能播放几秒钟，而且播放时间未必有多少人在看；互联网自媒体，广告投放可全天展示，任何时间打开均可看到，不比你几秒钟效果好？
- 2、传统媒体，广告投放无法选择受众群体；互联网自媒体，可根据用户浏览数据进行投放广告，针对性强，效果更好。
- 3、互联网媒体，还可以根据用户点击量来收取广告费，每次点击收取一定广告费用；这点传统媒体就做不到。





广告投放价格分析

广告投放收入依然是互联网媒体主要收益来源之一，2018年，阿里巴巴广告收入超1000亿，今日头条+抖音广告收入500亿；预计互联网广告投放将会持续增长；

抖音2018年Q2 全国版刊例价

1、开屏广告：

位置：app启动画面计费方式：CPT广告形式：

- 1)静态，2800000元/天/轮；
- 2)动态/视频(支持全屏和插屏视频样式)，3360000元/天

其他互联网媒体广告投放费用可自行查询，这里不一一列举了。互联网广告投放将会保持持续增长的态势。

2、抖音，今日头条，年利润达到了1000亿，利润直逼腾讯和阿里，国内三大运营商，移动，联通，电信，加起来都比不过一个抖音。这其中最主要的利润是广告收入，无论是市场人数，参与度，利润率，还有哪个行业能比得过自媒体行业吗？还有哪个行业比自媒体更适合做宣传发广告？



自媒体项目利润分析

1、抖音，今日头条，年利润达到了1000亿，利润直逼腾讯和阿里，这其中最主要的利润是广告收入，无论是市场人数，参与度，利润率，还有哪个行业能比得过自媒体行业吗？还有哪个行业比自媒体更适合做宣传发广告？国内三大运营商，移动，联通，电信，加起来都比不过一个抖音。

2、我们的第一个创业目标，项目上线后，用户数量两年内做到一千万。利润做到一个亿以上。

3、第二个目标，三到五年用户数做到1亿以上，利润达到10~100亿

4、第三个目标10年内市场规模达到超过抖音，利润达到超过抖音。

5、最终目标，超过脸书的知名度和市值。成为自媒体行业最知名的企业。





自媒体生态系统分析

- 1、信息的几种主要方式，文字、图片、视频 和声音。其中语音是文字的有声形式，文字，是语音的形态表示；自媒体App其实就是提供信息的交流，存储和传播工具。
- 2、抖音，快手，主要提供短视频服务；微信，主要提供信息的交互服务，也就是聊天；其中文字交流依然是主流模式。声音和视频为辅助。新浪博客，提供长文章服务，以前的日记电子版，微博，可以看作是短篇日记；
- 3、我们的自媒体APP将会提供给客户一个全面的信息存储和传播交互平台，打造自媒体生态链。





市场前景分析


1、2018年6月微博月活跃用户数增至4.31亿；7月16日，抖音官方正式宣布，抖音全球月活跃用户数超过5亿；

2、微信，推特，抖音，FACEBOOK，你说市场有多大？以此为切入点，然后再深入到方方面面就容易的多。

3、相关数据显示，中国网民人数有8.29亿，预计还会有较大增长，为什么我们不去分一杯羹呢？我认为，自媒体APP软件，将成为手机客户端使用最多的APP之一，大家每次打开手机，自媒体浏览将会成为常态。自媒体也不仅仅局限于国内，适当时机我们会推出国际版，争取国际市场。

4、每一个持有手机的朋友都有可能成为我们的客户，历史需要被记载，无论你采用日志，图片，还是视频的方式，我们都可以提供。

5、我是一个有野心的人，欢迎同样有野心的人加盟我的公司和团队，人有多大胆，地有多大产。





创业成本分析

- 1、作为创业者，首先要考虑到三要素，成本，市场，利润。创业成本，具体到当地的房租，你团队需要多少人，需要租多少写字间，每个月的房租多少；人力成本，团队一个月的开销是多少，具体到每个岗位工资是多少都要精确计算；市场有多大，如何盈利。
- 2、自始至终，只有一名投资者问过我创业成本，说你这个项目融资根本不够用，为什么不多融资点？没有创业经历的人不知道创业的辛苦。既然作为投资人，一定程度上，你也是公司的老板，就要有老板的思维。
- 3、作为投资者，一方面你也是公司股东，也是老板，不能片面的考虑项目好坏，你还需要综合考虑，要从老板的角度考虑问题，
- 4、我所在的城市创业成本很低，五A写字楼租金是北京的十分之一，每平米价格为1.5~2.5人民币/天；10~20个人的团队，一个月的租金在1.5~3万人民币左右，如果项目放到北京，那么全部融资额只够交房租。
- 5、员工工资是北京的五分之一。程序员大概3~10K，平均在5K左右，一个月需要支出5~10万左右。





✧ 融资计划

- 1、首轮计划融资200万人民币，10万人民币起投，出让股份比例20%;
- 2、本次融资全部用于自媒体项目的研发工作。

✧ 第二轮融资



第二轮，项目落地后，用户数做到10~100万；计划融资1亿人民币，出让股份10%

第三轮，用户数做到100~1000万，计划融资10亿人民币，出让股份10%


第四轮，用户数做到1亿以上，融资100亿人民币，出让股份10%~20%

第五轮，启动上市进程，尽快成为上市公司；





资金使用规划

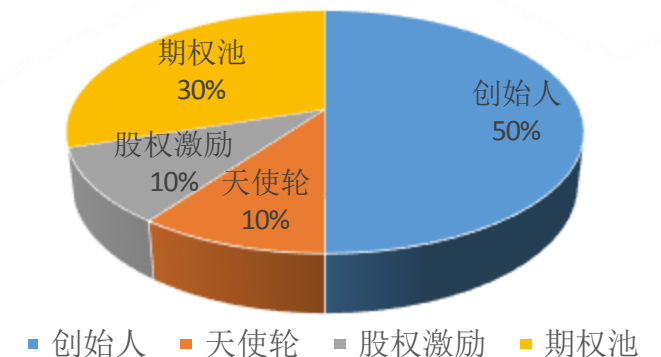
- 1、首轮融资主要用于公司组建和运营费用；首轮融资资金较少，非主要开支将予以节俭，每一分钱都会用到刀刃上。以最少10~20个人的团队规划资金使用；
 - 2、公司办公场地租金预计10~20万人民币/年，服务器10~20台，预计投入20~50万左右，办公电脑10~20台，10万左右，办公设备5万左右。
 - 3、项目的开发和公司运营费用预计需要100万，预计一年内项目实行盈利；
 - 4、其他20%；
 - 5、公司每个月定期对股东公布相关财务报表和公司的经营情况；
- 



股份分配比例

- 1、为表示诚意和最大程度的维护投资人的利益，公司股份分配计划如下；
- 2、首轮轮融资200万人民币，出让股份比例为20%；
- 3、创始人CEO暂定持股比例50%；
- 4、期权池股份为30%，用于股权激励和后期A轮、B轮...的融资计划；
- 5、股权预留了充足份额例作为后轮投资人的持股规划；公司将来经营准备参考华为的股份分配模式，除了正式股东股份，其余股份将会以股权激励措施奖励给优秀员工持股，此部分股份仅限于员工在公司任职期间的分红，不享有其他权限，并且公司有权随时收回股权激励股份。

股份分配比例



The slide features decorative elements on the left side. At the top, there are three traditional Chinese lanterns in red, orange, and blue, hanging vertically. Below them, there are lotus flowers and large green leaves. At the bottom, there are three small koi fish in red, orange, and green, swimming in a pond.

✧ 投资者退出途径

- 1、公司自有资金高价回购投资人的股份；
- 2、投资人向第三方股份转让；
- 3、公司上市后投资人二级市场出售股份，IPO上市这种方式是投资人获取最大利润的方式之一；
- 4、投资人和公司一起发展壮大，公司每年按照股权进行利润分配，如果公司越做越大，那么持有并且增持股份也许是最佳方式；
- 5、按照同股同权原则，投资人按照股份比例享有公司的相应红利权益；



✦ 金钥匙项目概述公司架构

- 1、首期融资主要用于自媒体手机APP社交平台的开发，对标抖音、微博、推特、脸书；其他公司架构需要等二期融资后开展。
- 2、自媒体APP项目涉及的类别主要有短信息，文章，图片，视频，直播，聊天等内容。主打原创，提供给用户全面的功能，争取成为行业内独角兽。
- 3、看好打车出行、外卖、订票、电子支付，都是将来发展方向。需要有个好平台作为载体，这个好平台就是首期研发的自媒体手机APP中心。
- 4、我认为衣食住行，任何时候介入都不晚，二期融资后会开展新业务的研发，例如开发打车、外卖等APP平台，这里不详细介绍了。如何在强手林立的市场环境下取得好业绩？山人自有妙计！！天机不可泄漏；
- 5、公司架构规划比较大，会涉及到互联网自媒体社交、AI人工智能、打车、外卖；电子商务；如果哪一天我也成为了大佬，那么我名下的资产将全部投入金钥匙天使投资公司；支持全人类的科技事业发展，尤其是医疗行业。





★ 公司发展远景

- 1、如果公司发展在一定规模可以IPO上市的话，公司的目标是纳斯达克上市。
- 2、我本人高度看好AI的发展前景，将来在资金允许的情况下，会成立并开展AI研发，关于AI系统的长期研发规划，AI长期目标大家可以参考钢铁侠中的贾维斯系统。我们的系统准备以开源的ROS系统为基础，当然我们推出的AI系统不会叫贾维斯，项目代号目前保密；
- 3、项目对标谷歌和百度，争取推出第二代智能搜索引擎技术。如果有了贾维斯，谁还需要谷歌和百度？
- 4、电脑，手机，核心操作系统掌握在美国人手中，AI人工智能系统，也要掌握在国外人手中？那我国的高科技企业随时可以被抹杀掉。看到了吧，美国开始对中国企业（华为）用他们的操作系统设限，这说明有一套自主的操作系统是多么的重要；
- 5、AI人工智能操作系统还处在初级阶段，大家起跑线是一样的，我们一定要研发一套自己的AI操作系统，不能再受制于人。



风险因素

- 1、运营性风险：这是每个公司都会遇到的；项目发起人具有多年同行业内的从业经验和管理经验，我们会将经营性风险降到最低，公司的资金支出做到认真规划，不乱花股东的每一分钱。
- 2、公司招聘团队的每一名员工都会是行业内的精英，学历和专业必须严格符合公司的要求才有机会加入本团队，公司核心团队主要以软件工程师为主，市场营销为辅。
- 3、项目研发风险：AI人工智能处于初级阶段，我相信一个优秀的团队一定可以开发出优秀的产品来。
- 4、政策风险：公司经验严格遵守中国的法律法规，不会越轨；各项经营活动都会遵纪守法。
- 5、竞争性风险：对手公司本身已经十分强大，有些已经上市，资产雄厚，例如推特，微博；短期内可能会面临资金不足的风险和竞争是否能上位的风险，不过这也从侧面说明这个市场是十分巨大的，借用一句话，不为失败找借口，只为成功找方法。





收款账户

1、收款银行帐号：

中国光大银行 - 河北省石家庄市友谊北大街支行
6226 6328 0115 7525
杨红波

2、投资金额10万人民币起，必须为10万的整数倍，每份占公司总股份1%；公司会定期公布财务报表给股东；

3、收到打款后，提交你的身份信息和电话、地址，我会把你的名字写到公司股东名单里，并且给你发一份股份授权书；





团队介绍



杨红波

公司创始人CEO
坐标河北石家庄，负责
公司战略方向及产品开
发；多年网站开发经
验，多年电商运营经
验；人品好，诚信高，
能力强，志当存高远，
敢为天下先。



谢天霖

首席会计师
女、32岁、本科学历、
公司会计师。多年知名
房地产公司会计师经验



%%%

首席软件工程师
项目总监



%%%

期待您的加盟
公司核心技术团队
会在融资成功后组
建。



一粒种子，也能长成参天大树



京东





联系方式



联系人：杨老师

微信：HTL761231

电话：18931132617

