

大学生游戏创业企划书

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/170913145751959.html>

范文网，为你加油喝彩！

2024年2月28日发(作者：地质灾害防治)

有一天你將破蛹而出
成長得比人們期待的還要美麗
但這個過程會很痛 會很辛苦
有時候還會覺得灰心。

面對着汹涌而來的現實覺得自己渺小無力
但這也是生命的一部分^④
做好現在你能做的 然後 一切都會好的。
我們都將孤獨地長大 不要害怕



大学生游戏创业企划书

为游戏而准备的“备用”软件工具，比如从国外引进的某一款游戏需要进行文字翻译，图形修改，声音配对，地图加载，游戏修改器等，这些都需要一款特殊的软件(游戏引擎)进行游戏完善与加工。以下内容是小编为您精心整理的大学生游戏创业企划书，欢迎参考！

大学生游戏创业企划书篇一、市场分析

网络游戏的定义及分类

“网络游戏”也就是人们一般所指的“在线游戏”，是通过互联网进行、可以多人同时参与的电脑游戏，通过人与人之间的互动达到交流、娱乐和休闲的目的。这里我们将网络游戏分为角色扮演类大型网络游戏和休闲游戏(本游戏)。

休闲娱乐游戏(Casual / Lobby Game)--本游戏，包括大中型休闲网络游戏和游戏平台上的游戏。休闲游戏的特点在于回合制、阶段性，玩一盘所耗费的时间一般不会超过10分钟。通过玩休闲游戏这种娱乐方式，玩家通常可以得到放松、休息。休闲游戏中的游戏平台是通过集成众多流行游戏，也构筑一个有基本健全的平台社会体制和经济系统的世界，让玩家扮演特定角色进行对抗博弈。本游戏打破传统游戏虚拟化的特点，产品以区域着手，以地区玩家娱乐和游戏习惯为背景，把地区玩家的生活和娱乐网络化。

网络游戏产业数据分析报告

网络游戏这个自1998年开始出现在人们视野中的新名词，经过5年寂寞发展的时间后，在XX年随着陈天桥的财富故事成为冲击财富榜首的热门;此后几年，大量的精英人才和资本迅速进入这个新兴产业，至今国内已有7家游戏公司上市，均创造了骄人的业绩;一组组惊人的财报数据，使网络游戏毫无争议的成为财富增长最快、最暴利的新兴产业。

中国经济持续高速增长，人均收入和个人支付能力持续提高，经济水平的提高刺激了人们对娱乐业务的需求，尤其是对宽带娱乐业务的需求不断高涨;另一方面，随着人口流动性的增大，用户需要更多的娱乐产品从不同的时间、空间上提供娱乐服务，用户对网游产品的需求日益增多。与此同时，网络游戏场上推出的产品数量增多，促使更多的互联网用户转化为网络游戏用户。从年龄层面来看，截至XX年第三季度，中国网络游戏用户群已经从原来的18-22岁的高密度集中转化到了18-55岁为主的相对年龄层分散的局面，游戏人群年龄层将会不断扩大，用户的付费能力进一步提升，用户对网游产品的需求类型日益增多，从而促进了整个网络游戏市场的快速发展。

网络游戏盈利的本质

所谓游戏的本质就是通过虚拟情境，构建了一个虚拟(本游戏在设计时，通过点对点音视频，使其更真实化的)的社

会，将现实社会中人吸引到这个社会中来，游戏公司通过发行游戏社会中流通的虚拟货币(Q币、U币、等等游戏币)来分配游戏社会资源和建立游戏社会秩序，以虚拟货币换取玩家的真金白银，从而拥有了货币发行权。通过虚拟货币换取玩家的绝对货币;再制定游戏规则、推出服务产品来消耗掉用户持有的虚拟货币，从而最终实现了对用户财富的攫取，这就是网络游戏公司的盈利本质。本游戏普遍采用的消耗手段是比赛、竞技、虚拟装备、金融贬值、收取正常的转账服务费、根据07年税务制度提取基金以及扣水为主的20多种消耗方式。例如目前的腾讯、联众、中国游戏中心等休闲游戏平台均在采用这种模式盈利;当然，这些平台也经常打点擦边球，以赚取暴利。游戏对战平台则是通过提供多种游戏的联机比赛服务，构建了一个对战比赛的社会环境，也同样通过对比赛输赢结果进行分配消耗玩家持有的虚拟货币。

二、游戏平台的机会与前景

游戏平台的分类与发展

游戏平台是越来越为人所熟悉和喜爱的网上休闲娱乐场所，也是国家大力支持和推动的电子竞技这项新兴体育项目的载体。休闲游戏将成为未来网络游戏的重点发展领域，也是目前玩家人数最多的游戏，知名的QQ游戏平台同时在线人数高达500多万人。大量的用户流导致网速远远不能满足玩家的要求。

国内主要游戏平台的定位与运营模式的分析

国内主要的游戏平台有：联众游戏、中国游戏中心、腾讯游戏平台、本游戏平台。下面将分别就产品特征、盈利模式、运营特点、推广、前景分别进行分析比较。

本游戏平台通常都有两种用户群体，一种是免费玩的，主要用来吸引人气，这就是我们看起来的免费，而实际上免费玩家至少在为他们的广告收入作贡献。另一种是直接表现收费的，这种主要是由免费玩家中产生的，通过公司的刺激手段刺激后转成付费的用户。在游戏平台上的付费用户可以有多种权限进行娱乐，参与比赛通过输赢满足自己小赌的心理(这也是很多玩家的癖好吧)或通过音视频互动使其游戏根据有真实感、节奏感、舒适感、……并在参与游戏或比赛的过程中去赚取平台流通的虚拟货币作为自己的一笔收入。同时，游戏平台运营者获取了游戏玩家每一局的固定的服务费用。像联众每天同时在线的人数达到几十万，每天贡献给联众的抽成收入就达百万之多。

因此目前的市场格局是：腾讯，已有既得利益和固定运营模式的情况下，无法对区域市场精耕细作，而对具有五千历史大中华民族来说，很多地方都有自己的历史文化和娱乐生活，这也是他们需要在生活和娱乐中需要具体网络化，这块市场现在正处于高速成长阶段，在全国没有特别有影响力的品牌。从宏观环境来看，中国的城市化进程的加快，也需

要区域性的娱乐。地方市场的划分主要是以城市为单位，这和中国城市化进程加快，中小城市发展加速是同步的，另外地方经济的发展，也已经带动地方区域性媒体以及区域性娱乐成为新的潮流。

本游戏可以通过将当地网吧、学校、地方超级玩家捆绑形成利益共同体，从而，控制区域市场渠道，成为区域电子竞技垄断平台;我们通过为其提供技术支持，提供虚拟货币流通。

平台区域运营的优势

游戏平台区域运营具有很多得天独厚的条件和优势，这是能够有力阻击外来竞争，整合并垄断本土市场资源的优势运营策略。

下面就区域运营优势的各个方面进行分别详解：

产品：游戏平台定位于比赛、竞技、KTV以及其他游戏达成的综合性本土特色游戏平台门户。

平台既提供了大量的具有广泛玩家基础的高质量水准的棋类、麻将类、牌类、博彩类、休闲类游戏，例如：重庆火锅、四川血战到底、重庆麻将、华人麻将、麻将、中国象棋、四国军棋、围棋、五子棋、神州七号、老虎机、疯狂斗地主、欢乐斗地主、重庆斗地主、四人斗地主两副牌、视频斗地主、两人斗地主、皇嘉斗地、武汉斗地主、三张牌(扎金花)、升级(拖拉机)、百变双扣、疯狂双扣、跑得快、锄

大地、拱猪、三打一、疯狂挖坑、炒地皮、梭哈、掼蛋、憋七、黑挖、四冲、21点、十三水、保皇、五十K扑克等游戏共计40多款;最突出的价值在于，提供地方性本土特色，以本土游戏规则、游戏场景、本土语言、本土比赛活动奖励、本土客服和运营的特色价值服务用户。这些游戏在国内外都拥有大量的玩家基础，平台通过地域网内架设了联机服务器，通过平台为当地用户提供联机服务，使其获得最具速度优势的平台服务，从而集中和吸引大量玩家登陆平台，为平台创造巨大的财富和机遇。

通过打造一个具有地缘和文化特色优势的游戏平台门户;使平台在特定用户群内形成品牌价值，成为一个具备自身运营盈利能力、局域市场垄断和广告价值同在的优势平台。

通过对产品的努力打造，平台将成为集成全国各地本土规则的类游戏、同时支持竞技和类电子竞技游戏比赛、集成众多网游推广、拥有本地线下运营体系支撑的大型综合性游戏平台。

内容：平台内容包括游戏普通场(免费)、竞技场(收服务费)、豆豆场(收小额喜金)、防作弊场(收喜金)、快速场(收服务费)、VIP超级玩家(收费)。游戏让用户足不出户玩到最专业的本地游戏。游戏实现了休闲游戏+娱乐KTV相结合。

普通场：针对所有玩家。

竞技场：由运营商制定规则，不定期的开展各项游戏的

竞技大赛，以推广游戏和吸取专业游戏高手为出发点。要合乎条件的玩家才能参与(比如：游戏币大于 $>=5000$)。

举办赛事规则可以参照如下：

1、闯关赛

平台上的闯关赛运营规则可以参照联众电脑技术有限责任公司在XX年8月份开展的“疯狂十三关”策划案。

2、争霸赛

平台上争霸赛的运营模式参照广东“鸡神争霸赛”。

3、公开赛

可以选取两个著名选手或是两个团队参加比赛，由运营商或是裁判发起，选手参赛不付费，但是比赛可以开展竞猜押注，增加趣味性。

4、个人赛

由运营商设定固定金额的游戏豆作为成为VIP玩家的标准，VIP玩家可以自己开设比赛房间。运营商按照平台设定的固定比例扣除玩家双方的服务费用。

豆豆场：是训练场，要有一定U币才能参与。

防作弊场：是高手对战场，要有一定U币才能参与。

快速场：也称直通区。会员可以参与。

VIP超级玩家：超级玩家才有此权限。

三、平台运营赢利模式和操作

平台运营赢利分析

平台支持的主要是电子竞技类游戏，这些游戏普及度高，对战性强，很适合打比赛和对战。而在比赛中引入奖励机制，设定大奖，这样对于游戏玩家来说，就具有很大的挑战及刺激，吸引他们购买U币参加比赛；另外平台设定有对战、竞猜、下注等功能，来满足玩家需求，刺激玩家向更高目标挑战，具有更加吸引人的趣味性。

运营商在当地有虚拟货币的发行权，玩家需要拿法定货币去运营商处购买U币并兑换成游戏豆进行比赛或竞猜，而不论输赢运营商都会扣除玩家固定比例的服务费用。

其核心理论就是：用虚拟货币换取真实货币；通过游戏的趣味性和比赛的刺激性吸引玩家进行比赛和对战，并由运营商制定消耗规则消耗掉玩家的虚拟货币，最终实现赚钱的目的。

平台运营盈利模式

引入赞助

目前很多知名企业和企业都作为过电子竞技大赛的赞助商，联想、三星、英特尔、HP等，运营商在运营赛事时也可以找相关企业赞助，既为企业的产品或品牌扩大了在当地的影响又推出了自己的平台，玩家也获得了实惠，实现了多方共赢的局面。

渠道推广

因为占有局域市场的宣传优势，运营商可以和各大游戏

厂商合作，将其产品集成到平台上，为其提供本地推广服务，作为一个成功的运营商可以在条件具备的时候走在前面。广告和本地推广服务将成为不可忽视的盈利点。

未来前景

各地运营商体系建立并成熟后，就形成了一个中国最完善最全面的电子竞技与游戏地推、运营服务体系，可以更好的帮助游戏厂商做游戏渠道推广;可以组建全国电子竞技大赛。平台本身的运营也将持续不断地提供丰厚的收入。

盈利分析案例

案例数据

选中等二级地区城市福建泉州为例

福建泉州05年初有关数据显示：地区总人口700万人(城区人口85万，其他为所辖县市及农村人口)，有执照网吧300家，黑网吧超过1200多家，网吧总量布局比例范围为每家不到5000人1家网吧;这个数据符合现实中绝大多数城市的网吧人口比例。此案例中只计算了来自网吧分销渠道的营业额，没有计算其他入网方式接入的实际有效大量用户大约90万;所以实际操作中将还有非常巨大的利润空间。

投资需求

平台系统：一套15万元(平台价格根据各地区均有所不同，分别为10-20万)

办公场所：40平方，每年2万元

办公设备：电脑两台8000元，电话两部加办公桌椅5000元人员：财务1人，网管1人，业务处理1人，销售10人，人均1000元，共13000元/月

平台托管：每年4000-8000不等。

其他：XX元

总投资合计：固定投资19万元，人工费用13000元/月

收益分析

收益项目包括：VIP会员、渠道销售、服务费、商业扣水、喜金，道具等其他五个主要方面

1、VIP会员：(基本盈利能力)

以共发展3000个VIP会员，每个VIP会员每月会费20元，总共会费收入： $3000 \times 20 \times 12 = 72000$ 元，柒拾贰万元/每年。

2、渠道收入：(有市场渠道方向的运营商可以开发此方向的市场，不计为盈利能力)

运营商与某企业、网吧、娱乐城等等可以实施渠道销售，运营商可以与相关单位形成渠道销售，也就是运营商可以在平台上给某网吧或娱乐城开设固有的运营雅间，并从中收取渠道费、部分服务费和商业水收等等，假如该区有10个娱乐城与该平台形成运营合作关系，渠道费用每个娱乐城1000元/月房间，共开设20间，则每年渠道费： $10 \times 12 \times 1000 \times 20 = 2400000$ 元；该区有10个网吧与该平台形成运营合作关系，

渠道费用每个娱乐城500元/月房间，共开设40间，则每年渠道费： $10 \times 12 \times 500 \times 40 = 2400000$ 元；

不确定估计共计480万元，此项能带来的实际收入能达到多少，还是取决于运营商的投资利用效果。

3、各种比赛收入：(不计算为其盈利能力)

各种比赛收入不是很好界定，根据比赛不同，收入差距是很大的。既使一年只举办一场斗地主或者任何游戏的闯关赛，也可获得数以百万或千万的利润收入，因无法准确预算将举办几场等情况，所以这种最暴利的收入，在这里也将不计算为其盈利能力。

4、其他收入：(基本盈利能力)

其他收入包括游戏的抽成，扣水、喜金、服务费以及广告、冠名、游戏房间出租、甚至虚拟货币发行，道具等在内的各种名目繁多的游戏币消耗方式的应用。对于这些收入模式不再进行详细分析，运营商自行选择应用。目前主要的运营商基本都是通过各种游戏币消耗的方式将游戏中流通的货币消化掉的；如果运营商也充分采用了这种模式，那么至少每年平台中流转的这笔总额超过5400万的资金将全部成为运营商的收入。

收入汇总

收入总计：

VIP会员收入：7XX0元

网吧渠道收入：4800000元

各种比赛收入：X

其他收入：X

盈利总计：

利润收入为： $7XX0 + 4800000 + X = 55XX0 + X$ 元，大于伍佰伍拾贰万元/年

可控流动资金为： $7XX0 + 5400000 + 500000 + X = 552XX0 + X$ 元，大于伍仟伍佰贰拾贰万元/年

汇总表：

成本项目金额利润项目金额

平台系统150000元VIP会员7XX0元

办公场所XX0元网吧渠道净收入4800000元

办公设备13000元商业比赛收入X元

人员13000元抽成，扣水，喜金X元

平台托管8000元服务费，广告，道具等X元

其他XX元房间出租XX00元

合计19万固定投入

万流动投入/年净利润1152万元 / 年

可控流动资金5522万元 / 年

项目运营操作内容

运营商经营主体身份

现有的信息技术有限公司、科技发展有限公司、网络文

化传播公司等都可以以商业促销活动的名义直接从事这个项目。

对于现在没有法人实体的个人，如果要从事这个项目，可以挂靠某个现有的公司实体或者组建一个公司。

硬件配备要求及技术支持说明

1、服务器配置要求：

需达到一定性能要求基础之上，追求服务器稳定，因此服务器最好选用品牌服务器，因为它可以保障硬件的售后服务。

2、服务器托管要求：

服务器最好托管到当地的主流机房里(网通或电信)，因为那里有防火墙措施、不间断电源、防静电的环境;基本上全国各城市的机房托管费用1U在4000-8000元之间。

3、合作后的技术支持：

为了让您能快速长期稳定运营游戏平台系统，我们特制定以下的技术支持办法：

1、只要您在应用我们的系统，无论何时我们都提供一条龙技术全程服务，我们将全面保障整个运营过程;

2、我们将派专人架设好游戏服务器端及相关的网站，做好运营相关的服务器安全，并帮助调通各种支付系统，培训专门的游戏管理维护人员;

3、无论多少年的合作期内，我方将始终免费提供游戏

升级支持和免费添加赠送新游戏;

4、如遇到突发事件，我方将在第一时间里内给予响应。在接到故障通知后，我方技术人员将在您授权前提下，尽心尽力的协助您予以处理;

5、合作期的任何时间内，我们都将提供免费的游戏管理操作培训及游戏运营推广培训，培训方式为：

(1)、可以派专员到我处进行培训;

(2)、我方远程操作示范;

(3)、提供全套市场推广运营指导材料，协助制定运营推广和活动策划方案;

(4)、要求我方派技术人员到购买方进行实地培训(所有差旅费用由您支付)。

4、合作后运营支持：

协助运营商根据当地市场情况、预算、运营商资源，进行赛事策划、组织及培训。

整合渠道营销

运营商在本地市场推广平台的时候，可以整合一系列可以利用的资源，形成一个简略高效的营销团体。本地营销伙伴选择可以通过以下四类目标着手：

1、网吧渠道：

当前的网吧经营者，这将是主要渠道。网吧具备了平台服务的所有条件，比如：游戏玩家、上网环境、付费环境、比赛环境、推广环境、组织条件等；具备最理想的渠道特征；首选之。

2、媒体渠道：

媒体影响并掌握、引导部分受众的注意力，所以选择发展媒体渠道也是关键策略。目前主要适合的媒体渠道分为报纸和网络两种。报纸媒体多选择当地流行的小报，主要进行广告、软文投放、电子竞技专栏合作、比赛赛况发布等。网络媒体选择当地地方性综合门户、资讯门户、论坛等站点，合作成为其频道运营商或开辟专栏、组织联赛、赛况发布、投放广告、提供终端下载等。这类渠道需要重视，是提高知名度和吸引人气的很好措施，但要注意负面影响。

3、娱乐场所渠道：

传统的娱乐场所拥有大量潜在玩家和对比赛结果感兴趣的人群，发展娱乐场所成为渠道可以有效扩大用户数量，尤其对针对比赛输赢进行小量投注娱乐的活动更能够吸引传统棋牌室等娱乐场所的人群关注。娱乐场所的渠道合作，相当于对娱乐场所和平台的用户和服务进行了等价互换，平台的比赛活动以及服务特点可以成为某些特殊娱乐场所的经营项目，对合作双方都有很大的价值。

4、经纪人渠道：

经纪人手中掌握大量的用户资源，可以通过组织比赛为平台聚集人气；经纪人多为在本地或本范围之内拥有强大人脉资源的人员，比如网吧老板、棋牌室老板、赌场老板、活跃的有影响力的游戏爱好者等。一旦建立了庞大的经纪人渠道组织，平台上将会出现活跃的比赛盛况；平台的人气和利润会达到理想状态。这方面也将是运营商在操作过程中应该予以重点关注的地方。

渠道开发的核心原则：建立双赢的合作机制；充分发掘利用各自的优势资源；以现实利益为驱动，以长期利益为秩序；明确的责权利规则。

产品价格体系

合作商价格体系说明

1、平台系统购买选择范围：

包含项：城市级别、价格、产品分级、价格选择范围、城市分级目录(附表)

城市级别入门级

5万元普及级

10万元标准级

15万元增强级

20万元备注

省会级城市

“ ”为可选择购买项

一级地区市辖区

二级地区市辖区

县市级城市

县级城市

特殊城市100万起、议价(支持在线100000人以上)

(附表)城市分级目录：

级别说明

省会级城市包含部分省会城市

一级地区市辖区厦门、泉州、珠海、汕头、东莞、中山、佛山、湛江、茂名、株洲、常州、无锡、苏州、大连、大同、宁波、温州、金华、青岛、烟台、潍坊、廊坊

二级地区市辖区除一级名单以外的所有地区级城市辖区

县市级城市所有县级市

县级城市部分县

特殊城市北京、上海、天津、重庆、深圳、广州、杭州

2、产品价格、配置与功能说明对照表：

产品级别价格配置与功能

增强级20万元运营商自备8-10服务器，同时在线人数需支持50000人以上

标准级15万元运营商自备6-8服务器，同时在线人数需支持30000人

普及级12万元运营商自备3-6服务器，同时在线人数需支持XX0人

入门级8万元运营商自备1-3服务器，同时在线人数需支持10000人

备注1、“点”，可以理解为“人数”，通常每个点代表一个人

2、服务器、防火墙等安全设备、硬件和软件，用户自己配备

价格附件说明：(选件、升级、服务)

项目价格说明

人数支持升级议价运营商自备升级硬件，软件服务费用根据实际情况双方商议。

棋牌游戏定制升级议价原则上游戏升级只收成本费，根据每个游戏的开发成本与升级量进行分摊定价。

平台基本功能升级标准功能升级免费。

如需要定制开发个性拓展功能，根据工作量收取成本费用。

棋牌游戏添加升级标准推出的棋牌类游戏，免费添加升级。

系统授权(价格表)系统使用授权第一年价格包含在产品价格中，第二年起在现有价格的基础上上涨20%。

服务远程指导免费。

远程协助系统检查操作免费。

远程培训免费。

如需上门服务，服务费收费标准为300元/日，来回差旅食宿费用用户承担。

旅费标准：800公里以内火车硬卧，800公里以上飞机经济舱。

食宿标准：三星级酒店。

时间标准：48小时起，每超过12小时少于24小时按一天计算;计时以人员到达双方目的城市时间计算。

第三方软件用户自行配备;本产品价格中不包含任何第三方公司提供的软件产品，系统集成初级，为方便用户掌握，本公司将安装需要的相关第三方软件产品用于演示，不作为正式发布;请用户正式运行时换装相关版权软件。

运营商价格体系说明

通用基础级平台

系统特色：类似腾讯QQ游戏平台，平台包括对战类竞技游戏和棋牌类游戏两大产品模块。含普通场、比赛场、游戏豆场和黄金游戏豆场，游戏运营用的广告、交易、聊天，道具，人物头像等丰富齐全;系统采用C++开发，单台至强/2G内存服务器支持5000人同时在线，分布式部署，技术上支持无限人数在线。

售价及说明：标准基础售价3-5万元，视城市不同有所区别，仅限于县(3万)或者县级市(5万)非唯一性购买。

平台类别费用类别开发周期(周)价格(元)

标准基础部分

1. 现有麻将类、棋类和牌类游戏平台模块四川血战到底、重庆麻将、华人麻将、麻将、中国象棋、四国军棋、围棋、五子棋、疯狂斗地主、欢乐斗地主、重庆斗地主、四人斗地主两副牌、视频斗地主、两人斗地主、皇嘉斗地、武汉斗地主、癞子斗地主、升级(拖拉机)、百变双扣、疯狂双扣、跑得快、锄大地、拱猪、三打一、疯狂挖坑、炒地皮、掼蛋、憋七、黑挖、四冲、炒地皮、21点、十三水、保皇、五十K等无标准配置

4. 上线后半年的技术支持服务技术支持、管理人员培训费使用培训1周(远程在线)标准配置

个性化定制部分1. 博彩牌类游戏购买费用梭哈、扎金花、老虎机无8000/款

2. 闯关比赛功能购买费用大部分棋牌麻将类游戏开发2周，测试调试2周XX0/款

3. 现有游戏界面重新设计及调整设计费、开发费、测试费2周/款游戏XX/款

4. 游戏大厅重新设计设计费(不含结构改变)2周4000/套
5. 特色牌类游戏开发开发费、测试费开发3周，测试调试1周5000-1XX/款
6. 特色麻将开发开发费、测试费开发3周，测试调试2周8000-15000/款
7. 特种休闲类游戏开发开发费、测试费、设计费根据需求另议根据需求另议
8. 网站设计修改设计费，开发费3周5000/个
9. 现有平台功能调整开发、测试调试费用(非内核改动)5个工作日改动，3天测试调试XX/功能
10. 现有平台内核调整开发、测试调试费用(内核改动)根据需求另议2万/次，复杂度越高，费用越高
11. 支付平台调通支付平台调通及测试1周免费
12. 后期的技术支持服务售后服务费XX0/年起
13. 客户委托我方管理客户无人管理平台，我方派专员协助客户管理游戏平台服务费5000/月

区域保护政策

针对纳入战略合作体系的合作客户，承诺在其合作期间，其合作城市内只发展一家运营商。

对于金合作客户的区域保护，在以下几种情况出现的时候，我们可以发展新的运营商：

- 1、运营商放弃本地运营的情况下；
- 2、运营商承认不能进行继续运营的情况下；
- 3、运营商出现严重破坏产业形象的非法、诈骗等行为时。

四、合作商和运营商的资格要求

们需要组建的是精英团队联盟，寻求各县、市、地、省会的核心运营商，要求如下：

须对事业有深入的认识，并相信自己有能力做好；

将电子竞技、网络游戏事业作为重点发展目标；

了解产业现状，认同产业发展趋势；

具备相当出色的市场运作能力和果断决策能力；

具备独立的法人资格；

具备良好的社会关系。

大学生游戏创业企划书篇二 游戏软件开发是一个热门行业，如国内最大的网页游戏平台4399网页游戏和浩方游戏平台等等。但是不是每一个游戏软件都是那么的热门，有许多软件几乎无人问津。可尽管如此，做游戏这一行业的人还是络绎不绝。所以网上可以找到各种各样的游戏。如反恐精英，星际争霸等等诸多游戏。如果有兴趣可以试着去制作一个简单的游戏软件，难度不大，容易获得收益。同时这一行业也有着巨大的风险，需要谨慎思考。从国外引进的某一款游戏需要进行文字翻译，物体修改，声音配对，地图加载，游戏进一步的更新等，让它更适合玩家

。这些要一款特殊的软件进行游戏内容的完善。

另类解释

为游戏而准备的“备用”软件工具，比如从国外引进的某一款游戏需要进行文字翻译，图形修改，声音配对，地图加载，游戏修改器等，这些都需要一款特殊的软件(游戏引擎)进行游戏完善与加工。

运营商

游戏运营商，这是一个网络游戏中的概念，一般地，网络游戏运营商指通过自主开发或取得其它游戏开发商的代理权运营网络游戏，以出售游戏时间、游戏道具或相关服务为玩家提供增值服务和放置游戏内置广告，从而获得收入的网络公司。

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分 公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标

第二部分 产品及服务

(一) 游戏软件产品、服务介绍

(二) 游戏软件核心竞争力或技术优势

(三) 游戏软件产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

游戏软件行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对游戏软件市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分 营销策略

(一) 游戏软件目标市场分析

(二) 游戏软件客户行为分析

(三) 游戏软件营销业务计划

(1)建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 游戏软件服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年游戏软件项目资产负债表

未来3-5年游戏软件项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分 融资计划

(一) 融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该游戏软件项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等



By:shidandan720 No.201403192159420013

图网 www.nipic.com

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhihi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发