

Q: 校讯通收费方式? 下一步发展方向?

校讯通业务主要是用户以定制短信的方式由运营商一方统一进行收费, 之后再与公司按照不同省份签订的协议比例进行分成。

公司此前拓展校讯通业务的步伐较快, 虽然获得了较大的用户增量, 但是随着覆盖市场的扩大, 服务质量和管理水平未能及时跟上, 公司自去年上半年整合了家校圈的校讯通业务后, 决定缓步前行, 不再以并购方式快速扩大校讯通业务的市场, 而是决定在已有市场上进行深度挖掘, 在稳固现有市场份额的同时, 深度拓展用户数量, 不断提升服务质量和管理水平。

Q: 公司的微校产品情况?

微校是公司研发的一款基于现实教育关系的教学平台, 它是纯短信功能服务的一种延伸, 是打通学生、老师、家长及学校四方的沟通平台, 产品已初步成型, 目前在省内进行试点推广, 商业模式还在探索中。

微校产品团队当前正结合部分用户反馈意见对产品进行改善, 今后, 公司的名校资源也可作为内容模块导入微校端。

Q: 公司布局手游情况? 有何优势? 未来目标?

公司两年前开始代理《植物大战僵尸》, 主要在运营商侧进行代理运营。通过这两年的发展, 尤其是国内智能机普及率的大幅上升, 手游业务才开始了真正的爆发, 公司自去年底开始进行全渠道的运营, 全面铺开三大运营商渠道及 UC、91、360 等在内的第三方渠道, 为公司代理发行运营国外优质手游做好充分准备。

为了更明晰手游行业的运作模式, 公司认为只有进入这个行业才能深入了解它, 决定在尝试研发产品的同时加深对行业的理解, 因此在去年底还组建了一支手游自研团队, 并于今年研发出了公司首款卡牌类游戏——《霸气江湖》, 目前正在新浪微平台开展内测, 具体上线时间暂时还没确定。

公司通过代理《僵尸 1》, 获得了海外游戏的代理运营经验, 而海外精品游戏进入国内市场需要一个渠道, 我们便利用自身渠道优势和以往累积的成功代理运营经验积极开拓海外游戏市

	<p>场。</p> <p>一般的手游周期有限，精品游戏的生命周期则会相对长很多，因此公司从一开始就选择对精品游戏进行代理，公司当前的重心就是不断增加代理运营海外精品游戏的规模，进一步扩大手游代理发行运营的规模及效益，将公司打造成为国内排行前列的发行运营商。</p> <p>Q：手游代理分成模式？运营平台？</p> <p>手游收入一般由游戏内容商、发行商以及平台商三方进行分成，公司代理发行运营的平台为除腾讯以外的安卓平台。</p> <p>Q：公司更改代理游戏的自由度？</p> <p>根据代理协议，我们有权对代理的海外游戏在一定范围内进行改版，有权对游戏进行本地化的改造。在保障游戏开发商对游戏内容的基本要求之外，可以在一定程度上对游戏内容和玩法进行改进，最终结果获得双方一致认可就行。</p> <p>Q：公司现有游戏团队情况？</p> <p>公司目前主要有两个游戏团队，一个就是去年底才组建的由十几个人组成的自研团队，主要为公司研究开发手机游戏；一个是负责海外游戏代理发行运营的团队，目前拥有二十多人。</p> <p>Q：与沈阳新邮合作情况？</p> <p>软件技术服务是公司的基础业务，也是公司转型的业务基础，公司不仅要夯实技术服务能力，还需不断提升服务质量，以保证公司的健康稳定运营。</p> <p>公司与沈阳新邮进行合作，是希望双方在软件、服务支撑、移动通信转售等方面进行合作，增强公司的软件服务能力，并在运营商 3G、4G 融合通信环境下实现互利互赢。</p>
附件清单	无
日期	2013.08.20