

【新闻稿】

## 中国移动及文化传信

### 「文化・旅游・游戏」跨界合作

### 实现众多移动互联网模式创新

(2014 年 1 月 10 日，香港讯)香港上市公司文化传信集团(香港上市编号: 0343) 与中国移动通信集团西藏有限公司于 1 月 10 日，举办《文化・旅游・游戏跨界合作》全球发布会，双方共同拓展移动游戏业务，推介及发展内地每个省文化、旅游、经济，实现众多移动跨界产业(O2O 模式)。

以往传统，一个地方的文化旅游经济会透过电视、电影、纪录片推介。而文化传信旗下公司 Ucan(文化、漫画及游戏之发行平台)现与中移动西藏公司合作，将中国文化之一：西藏的文化及经济透过游戏接触世界，令大家透过游戏平台实现之文化和经济交流。玩家以游戏平台作为接触点，同时跨进文化及经济的领域，例如购买西藏布达拉宫门票、订购酒店等都相对较旅行社购买便宜。

文化传信董事总经理关键聪先生表示，是次合作是天衣无缝，Ucan 股东周杰伦曾为动感地带代言人，为中移动创造辉煌成绩，令用户群过 3 亿，加上 Ucan 有海外强大影响力，创造出巨大的文化、科技及商业潜力。

根据文化传信及中国移动的合作，Ucan 提供 O2O (Online to Offline)平台，开拓文化、漫画及游戏发行平台；中国移动则有九大基地，包括最受欢迎的视频基地、互联网基地、游戏基地及包含 160 万首歌曲的音乐基地等。Ucan 的手机应用程序将植入中国移动新增客户的手机，手机用户可于 Ucan 平台互动使用。

此次合作得到中国移动鼎力支持，其西藏公司结合了西藏独特的旅游、文化资源，全面启动了「传播西藏」平台项目，目的在于建立一套涵盖「互联网+无线互联网+现场互动直播」三位一体的全方位互动传播平台体系。

首个合作的游戏《跑向珠峰》，作为社区电商化 O2O 互动平台，融合区域文化、旅游、音乐、动漫、电商等内容。该平台上丰富的正版及超高清图片、高清视频、音乐和版权书籍等内容，注入与文化传信 Ucan 的合作项目，面向全球推广西藏旅游文化资源。而文化传信 Ucan 将作为该资源的“海外互联网领域的唯一传播及销售渠道”。

在游戏过程中，玩家可以进行社交互动，查阅旅游观光地的游记、攻略，随时查看游戏场景所对应的真实风景的详细介绍、随时和志同道合的朋友、玩家、驴友在虚拟现实的场景中分享、交友、聊天、购物。

此外，Ucan 由文化娱乐平台伸延到消费交易平台，诞生了 Ucan Exchange 的概念。为配合此创新的交易模式，Ucan 开发了 Ucoin，玩家可于 Ucan 的交易平台使用此货币，于游戏中消费或换取礼品。而中移动计划与 Ucan 合作，其原有的支付系统将成为 Ucan 交易平台的付费接口，用家可透过中国移动的支付系统购买 Ucoin，令 Ucoin 应用到手机网络领域中。

关键聪先生总结：「中移动于国内拥有庞大的客户量，加上 Ucan 在海外市场影响力，我们对创造这新的消费模式市场有一定的信心。」

完

## 文化传信集团有限公司简介

文化传信集团是娱乐文化先行者，拥有半世纪的漫画创作、出版历史，在国际文化交流中，一直担当重要的「文化大使」地位。文化传信集团创立于 1979 年，香港最大的漫画出版商及动画开发商之一。集团汇聚音乐、游戏、文化内容及崭新 O2O-线上线下商业模式，打造最有特、多元化的高端服务娱乐平台，并推进战略性举措，目标期待创造极大协同效应。

## Ucan.com集团公司简介

Ucan.com是一结合音乐、动漫、游戏、及线上线下(Online-Offline)交易的内容供应及发行「平台」。

Ucan.com是香港上市公司 (编号0343) - 文化传信集团(文传)转投资的公司，近年来，文传将漫画提升到数位化及3D动漫的新格局，并结合<亚洲音乐(创意)天王>周杰伦，以一个创新的音乐、动漫、游戏、及O2O(线上线下)「平台」，推动全球潮流文化(游戏)产业的新发展，协助两岸三地的数位文创企业开发多元文化产品(及服务)。

## 关于 O2O (Online to Offline, 线上线下) 模式

O2O (Online to Offline, 线上线下)是指线上购买拉动线下经营和线下消费。O2O 通过提供贵宾折扣、贵宾式服务及贵宾福利给 Ucan 尊贵的会员，从而将他们转换为线下客户。

媒体查询，请联络：

文化传信集团有限公司

庾婉华小姐

联系电话：(852) 2950 8843

电子邮件： [avy@culturecom.com.hk](mailto:avy@culturecom.com.hk)