

让真人肖像成为可授权、可追溯的商业资产

Facely 连接愿意授权肖像的个人与需要合规真人面孔的广告、电商、短视频、设计和 AIGC 团队，用标准化交易、资金托管和授权凭证，降低买方合规成本，也为长尾肖像权人建立新的变现路径。

天使轮 RMB 300-500 万

12 个月跑道

试运营已启动

授权凭证 + 资金托管 + 审计留痕

我们解决的问题

真人肖像授权需求已经存在，但交易基础设施缺位

图库解决图片版权，模特经纪服务高预算拍摄，私下撮合依赖人情和临时合同。中小买方需要的是更轻、更快、可追溯的真人肖像授权采购路径。



买方：采购慢、授权边界不清

电商、广告、设计和 AIGC 团队高频使用真人面孔，但传统经纪流程重、预算高；私下找图又缺少合同、授权范围和可验证记录。



卖方：有形象价值，缺可信渠道

兼职模特、KOC、出镜博主、空乘、礼仪、在校生等人群具备肖像商业价值，但接单分散、报价不透明，授权后的权益保护也不稳定。



市场空白：肖像授权尚未标准化

图库卖图片使用权，模特经纪卖出镜服务，MCN 卖流量。自然人肖像的商业授权仍缺少低门槛、可履约、可追溯的交易平台。

解决方案

用电商化流程完成真人肖像授权

最短交易路径：卖家挂牌 → 买家下单 → 资金托管 → 卖家确认 → 生成唯一编号授权书和素材包 → 按约结算。

核心流程

1

卖方实名核身

上传照片、介绍视频、标签、报价和禁用行业

2

平台审核上线

生成"肖像简历"，对外展示水印图

3

买方筛选下单

按风格、年龄段、行业可用性和价格浏览，填写使用场景、渠道、AI 用途和时长

4

支付 → 资金托管

微信/支付宝，资金冻结

5

卖方确认

48h 内确认或拒绝（超时退款）

6

授权书 + 素材包

生成唯一编号电子授权书，并按授权范围开放素材下载

两类交易形态并行

形态	适用
按次直购 卖方挂牌，买方按固定范围下单	标准化、低客单、高频需求
议价定制 买方报价，双方协商时长、次数、专属等条款	大单、批量、特殊授权需求

配套合规链路

个人侧实名核身，企业侧资质审核，协议版本管理，同意快照留痕，授权凭证唯一编号。平台沉淀的是可审计的授权链路，不只是一次撮合。

为什么是现在

需求、合规与供给三侧同时成熟

① 买方合规压力上升

《民法典》肖像权许可规则、《个保法》敏感个人信息要求，叠加 AIGC 数据合规关注度提升，让买方更需要可证明、可追溯的授权来源。

② 长尾供给侧形成

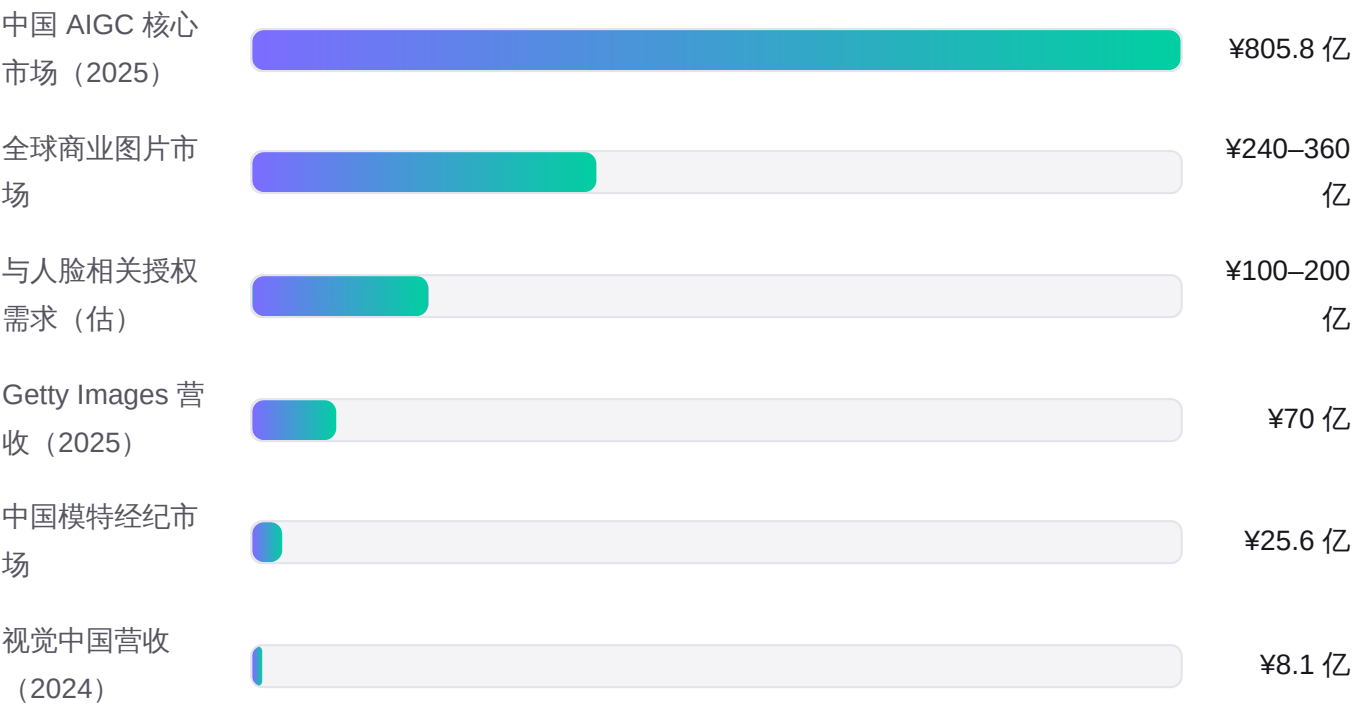
KOC、出镜博主、兼职模特和灵活就业人群已经习惯经营个人形象，但需要更清晰的定价、授权和保护机制。

③ 履约基础设施就位

实名核身、对象存储、在线支付、电子协议、凭证生成、运营审核和 AI 图像能力都已可模块化组合，垂直交易平台的建设成本明显降低。

切入图片授权、模特经纪与 AI 内容的交叉地带

真人肖像授权尚未形成独立统计口径，但相邻市场已经验证了商业图片、出镜服务和合规内容素材的付费需求。以下为公开可溯源的相邻市场参照（RMB）。



SAM 约 RMB 30–80 亿 · 第一年目标 GMV RMB 500–1000 万验证交易闭环 · 3 年规划 GMV 突破 1 亿。数据来源：Getty/Shutterstock 披露、视觉中国年报、格隆汇、艾媒咨询。

核心交易、履约与上线基础已完成，试运营已启动

交易闭环

浏览筛选、授权申请、议价、订单、凭证、工单和运营审核已完成核心联调，具备真实交易承接能力。

产品入口

买卖双方前台支撑浏览、下单、授权和订单管理；管理后台支撑审核、协议、凭证与运营配置。

合规链路

实名核身、协议版本、同意快照、授权凭证、操作审计等关键能力已实现核心闭环。

上线基础

主体公司、支付通道、协议法务、种子供需等关键事项已完成，试运营阶段聚焦交易数据沉淀。

模块	状态
买卖双方前台（浏览/下单/议价/订单/授权/简历/实名）	已联调
管理后台（用户/简历/订单/议价/工单/协议/凭证模板/运营配置）	已完成
交易与履约服务，支撑订单、审核、凭证和结算前置流程	已落地
合规链路（实名核身/协议版本/同意快照/凭证/审计）	核心闭环
开发、测试与部署流程	已跑通
微信小程序入口	AppID 申请中
主体公司 / 支付通道 / 协议法务定稿 / 种子供需	已完成

商业模式

核心收入来自交易服务费和企业会员

收入结构

来源	阶段
交易服务费 · 订单 × 20%–30%	V1
企业批量采购服务	V2
企业会员 / 框架协议	V2
专项授权产品 (AIGC/独家)	V3+

规模化年度经营测算



测算基于企业会员、低价标准授权和高价定制授权三类收入组合；完整假设可在后续尽调中提供。

团队

从 0 到 1 执行、复杂系统交付与产品判断互补

CEO · 王栋

软件开发与项目管理背景，曾参与火球财经从 0 到 1 创业项目，也有政企系统、金融、医疗等复杂项目经历；后负责视丘道平面分公司日常管理。负责战略、组织、商务合作、融资与供需冷启动。

CTO

企业级 SaaS 与系统架构背景。负责后端架构、支付结算、基础设施、工程质量。

CPO

AI 与大规模系统开发背景。负责产品路线、AI 能力、C 端体验、产品交付。

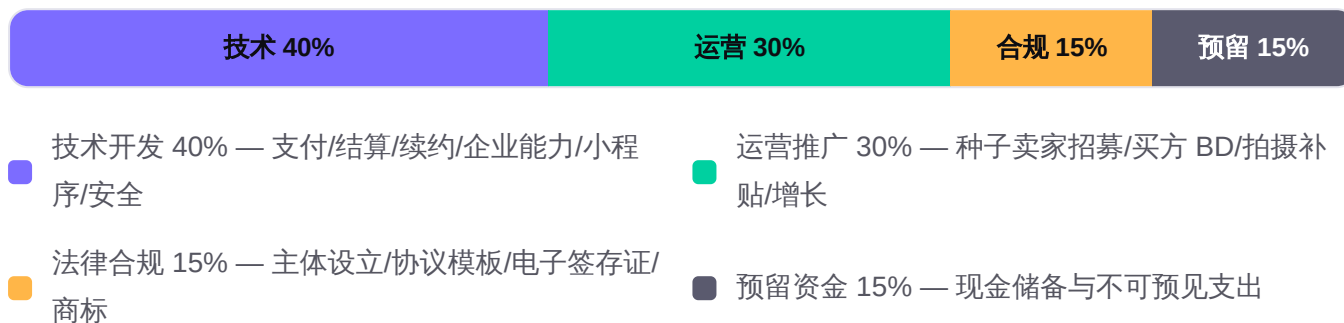
团队当前以小团队完成核心闭环，优势在于工程落地、项目管理、组织执行与产品判断能够互相补位。融资后重点补齐 BD、运营、法务合规和工程冗余。

融资计划

天使轮 RMB 300–500 万 · 12 个月跑道

基于已启动的试运营扩大供需规模，跑通真实交易、复购与企业付费，形成 Pre-A 所需早期数据。目标 M12 月 GMV 30 万 + 累计成交 200 笔。

资金用途



FACELY · 真人肖像商业授权撮合平台

天使轮融资准备中 · RMB 300–500 万 · 联系邮箱 BC@aifacely.com