

Kayak 路演文件（PPT 中文注释版）

（i 美股）美国在线旅游搜索 Kayak(KYAK)今日公布 IPO 发行价为 26 美元，高于此前 22-25 美元发行价区间上限；以 26 美元的发行价计算，本次 IPO 融资 9100 万美元；以总股本约 3855.7 万计算，估值约 10 亿美元。Kayak 重启 IPO 后于 7 月 9 日开始 IPO 路演；以下为管理层路演 PPT 稿件全文：

路演主要分为以下几个部分：

- 1、Kayak 本次 IPO 发行情况
- 2、Kayak 联合创始人兼 CEO Steve Hafner 介绍公司发展情况和行业机会
- 3、Kayak CTO Paul English 介绍公司服务与相关技术、产品展示
- 4、Kayak CFO Melissa Reiter 介绍公司财务情况



本次 IPO 发行情况：



Offering Summary

Issuer	KAYAK Software Corporation
Listing / Ticker	NASDAQ / KYAK
Shares Offered	3.5MM (100% Primary)
Over-Allotment	15% (100% Primary)
Price Range	\$22.00- \$25.00
Expected Pricing	Week of July 16, 2012
Lock-Up	180 days
Use of Proceeds	General corporate purposes
Bookrunners	Morgan Stanley, Deutsche Bank
Co-Managers	Pacific Crest, Piper Jaffray, Stifel Nicolaus Weisel

3 / ©2012 KAYAK



Kayak 本次 IPO 发行 350 万股普通股，发行价格区间 22-25 美元（最后确定为 26 美元）；承销商拥有 15% 即 35 万股的超额认购权。预计将于 2012 年 7 月 16 日当周（现已确定为 7 月 20 日）在纳斯达克上市；摩根士丹利、德银为本次 IPO 主承销商。

以下为 Kayak 联合创始人兼 CEO Steve Hafner 的演讲：



KAYAK

The best place to plan and book travel.

5 / ©2012 KAYAK

Kayak 团队:

KAYAK

Experienced Team

KAYAK Executive Team

- Steve Hafner, Cofounder and CEO (Director)
- Paul English, Cofounder and President (Director)
- Melissa Reiter, Chief Financial Officer
- Robert Birge, Chief Marketing Officer
- Karen Klein, General Counsel
- Keith Melnick, Chief Commercial Officer
- Bill O'Donnell, Chief Architect/GM Mobile
- Christian Saller, Managing Director Europe
- Paul Schwenk, SVP Engineering
- Giorgos Zacharia, Chief Scientist

Board of Directors

- Terry Jones, Former President/CEO, Travelocity
- Greg Stanger, CFO Odesk, Former CFO, Expedia
- Brian Sharples, Cofounder and CEO, HomeAway
- Joel Cutler, Managing Director, General Catalyst
- Michael Moritz, Partner, Sequoia Capital
- Harry Nellis, General Partner, Accel Partners

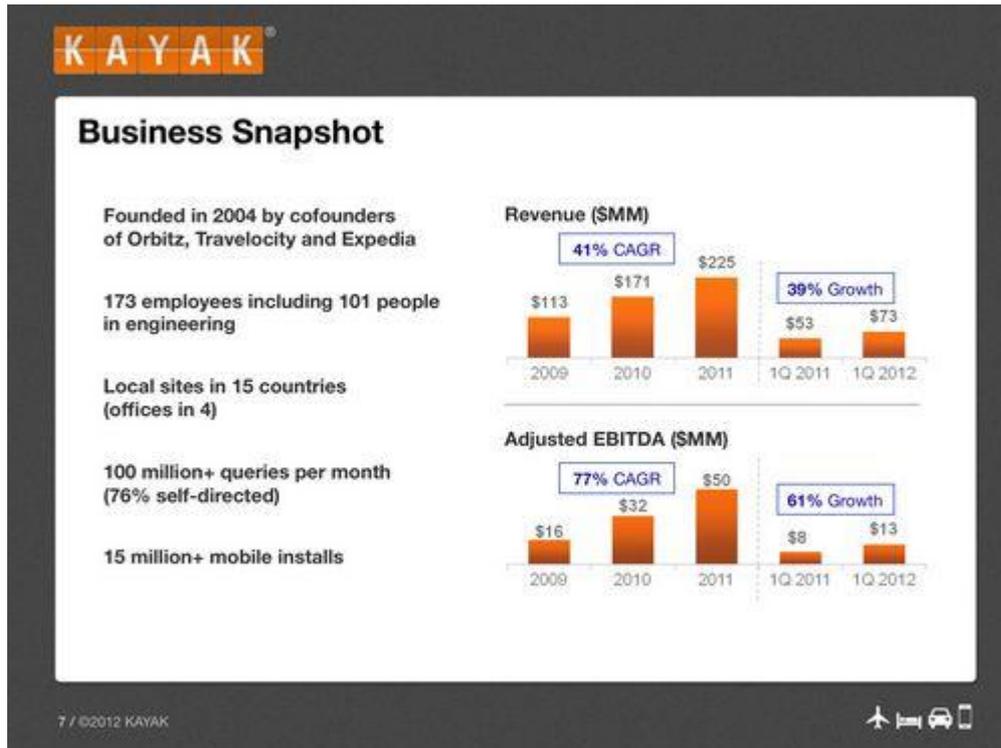
Investors

- GENERAL CATALYST PARTNERS
- SEQUOIA CAPITAL
- ACCEL PARTNERS
- OAK INVESTMENT PARTNERS

American Airlines, ANDERSEN, BCG, intuit, Interleaf TECHNOLOGY, ORBITZ, Open Ratings, swoodoo.com, TBWA|CHIAT|DAY

6 / ©2012 KAYAK

Kayak 由美国三大 OTA Expedia, Travelocity 和 Orbitz 曾经的联合创始人创建于 2004 年 12 月；现任 CEO 也依然是前 Orbitz 员工史蒂夫·哈弗勒（Daniel Stephen Hafner）。团队成员都是旅游行业的资深人士；公司董事也是来自 Travelocity、Expedia、HomeAway 等高管。



Kayak 目前已经开通了 15 个国家的网站，并在其中 4 个国家设立了办公室；共拥有员工数 173 人（目前已有 185 人），其中 101 人是工程师。

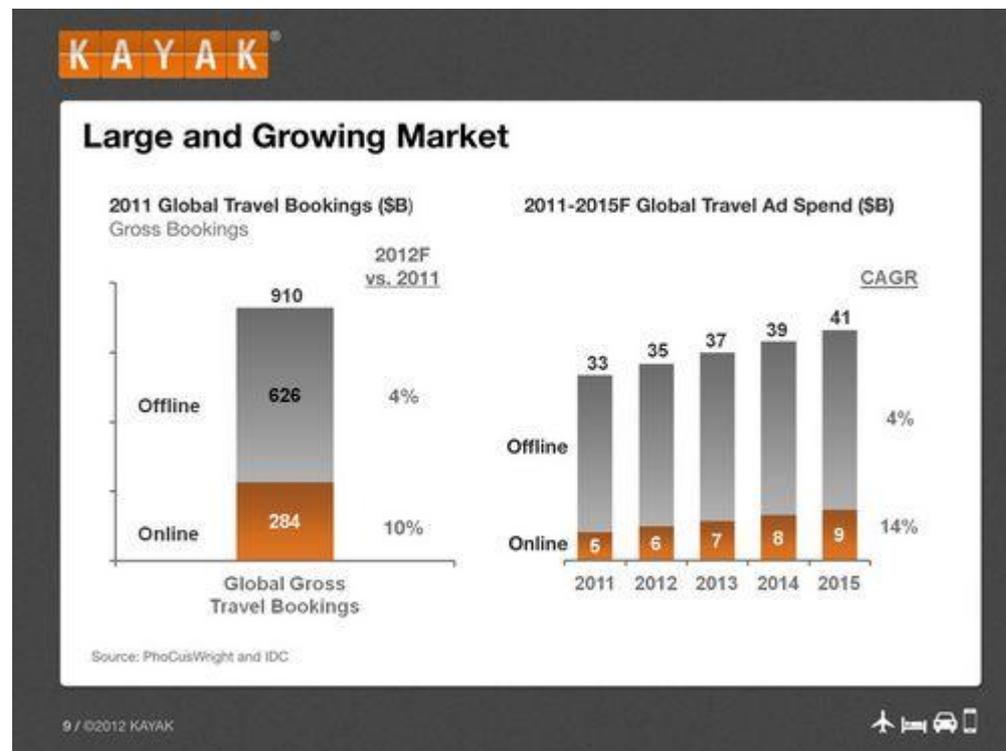
Kayak 每个月有 1 亿的点击量，其中 76% 都是来自自由用户。Kayak 咋移动客户端的安装量已经达到 1500.

投资要点：



- 1、在线旅游是电商里的一个大产业
- 2、在互联网和手机端的用户体验很好
- 3、用户量迅速增长
- 4、利润增长
- 5、优秀的管理团队

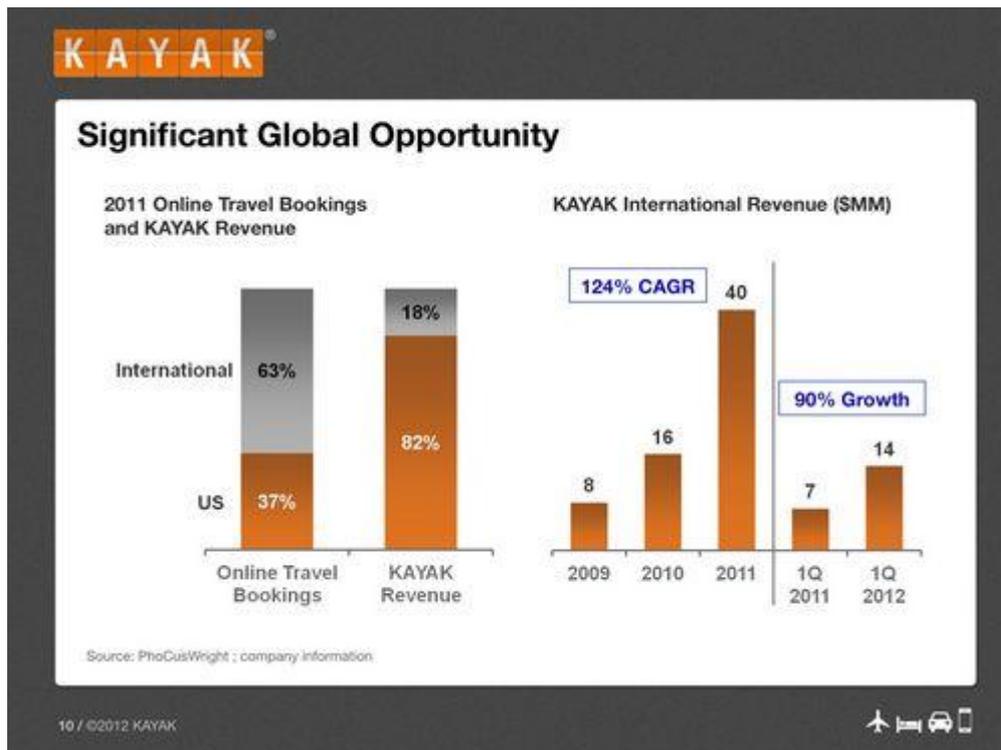
巨大的、快速增长的市场



2011 年全球旅游市场交易额达到 9100 亿美元，其中线下交易额 6260 亿美元，线上只有 2840 亿美元，占比 31.2%；预计 2012 年线上线下增速分别为 10% 和 4%。

2011 年全球旅游广告支出 380 亿美元，其中线上广告支出 50 亿美元，占比不到 13.2%；预计 2011-2015 年，在线广告支出年复合增长率将达 14%，2015 年达到 90 亿美元。

全球市场显著的增长机会：



2011 年，美国旅游市场的交易额占全球市场的 37%，还有 63% 的交易发生在美国以外的地方；而 Kayak 的营收有 82% 都是来自美国市场，只有 18% 来自美国之外的国际市场；所以，在国际市场还有很大的机会。

2009-2011 年，Kayak 美国之外的国际市场业务年复合增长率达到 124%，达到 4000 万美元；2012 年第一季度同比增长 90% 至 1400 万美元。

Kayak 的竞争策略:



Our Competitive Strategy

Build the Best Products	Exploit Our Advantages
Simple and easy design	Rapid innovation
Fast, comprehensive and accurate results	Low overhead
Choice on where to book	Scalable globally

11 / ©2012 KAYAK

简单的设计、快速创新、为用户提供精准的查询结果、低开支。

人均产值高:



Highly Scalable Model

	2011 Revenue per Employee (\$K)	Employees
	\$1,250	180
Google	\$1,167	32,467
facebook	\$1,160	3,200
priceline.com	\$616 ⁽¹⁾	5,000 ⁽²⁾
tripadvisor	\$510	1,250
HomeAway	\$246	935 ⁽⁴⁾
amazon.com	\$192 ⁽²⁾	56,200 ⁽⁴⁾

(1) Amount represents gross profit per employee, which deducts from revenue costs charged by suppliers; (2) Amount represents gross profit per employee, which deducts from revenue costs of consumer products and digital content where Amazon is the seller of record and shipping and packaging costs; (3) As of January 31, 2012; (4) Includes full- and part-time employees.

12 / ©2012 KAYAK

2011 年, Kayak 平均每个员工创造 125 万美元的营收, 而谷歌和 Facebook 分别只有 117 万美元和 116 万美元, 是 Priceline.com、TripAdvisor、HomeAway 的两倍, 更大幅高于亚马逊。



Kayak 的服务:



Kayak 提供机票、酒店、租车和度假产品的搜索服务，已经推出 ios、android、塞班等多个系统下的 APP，移动端 APP 安装量已经超过 1500 万。

Kayak 的技术演示:

KAYAK

Technology



Client Speed - Simplicity

Server Speed - Stability - Scale - Security

Data Personalization - Revenue Optimization
Machine Learning - A/B Testing

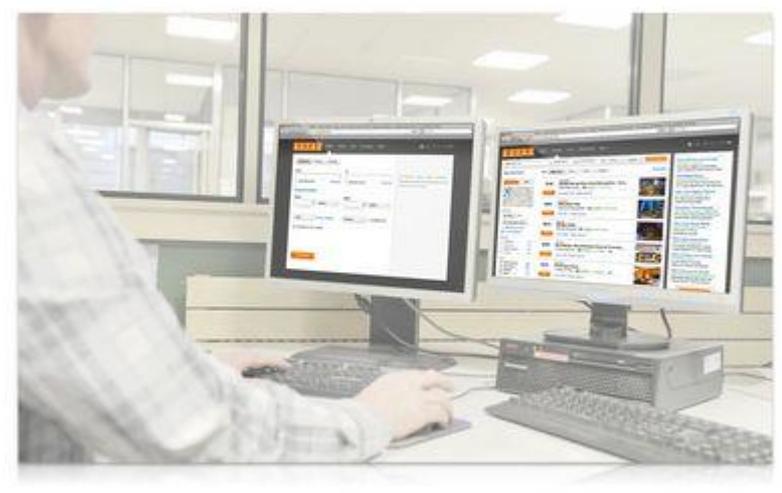
SEARCH ONE AND DONE. | Compare hundreds of travel sites at once. Choose where to book.

15 / ©2012 KAYAK

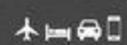


KAYAK

User Input



16 / ©2012 KAYAK



营收来源:

KAYAK
Revenue Sources

Where: San Francisco, CA
 When: 08/18/2012 - 08/25/2012
 Save up to 80% on San Francisco Hotels
 \$151 Save up to 80% on San Francisco Hotels
 \$279 InterContinental Mark Hopkins San Francisco
 \$276 Hotel Nikko San Francisco
 \$249 Le Meridien San Francisco
 \$257 The Westin San Francisco Market Street

Stay 3 separate times Earn a \$50 gift card!

17 / ©2012 KAYAK

基于用户搜索时展示的平行搜索结果和 Kayak 站内搜索结果 CPC 广告。

Kayak 的预订渠道:

KAYAK
KAYAK Booking Path

Added to Hotel Results in March 2011

- \$344 Bellagio Towers
- \$340 Mandarin Oriental, Las Vegas
- \$316 The Venetian
- \$264 Caesars Palace Las Vegas
- \$247 Paris Las Vegas

Share of US Hotel Booking Clicks⁽¹⁾

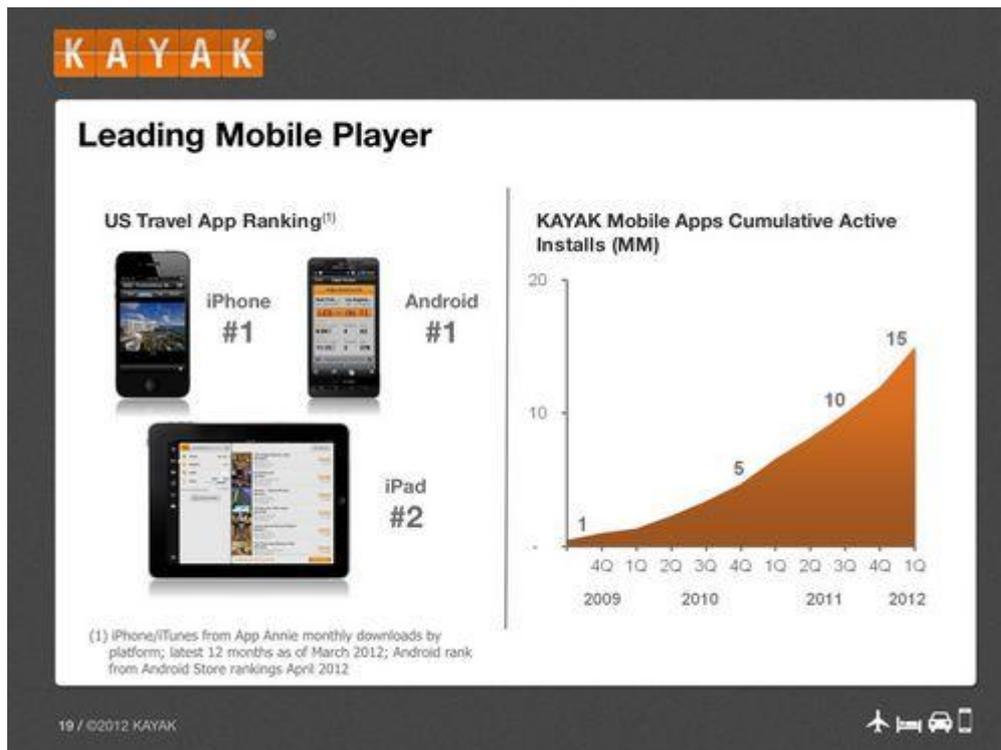
Quarter	KAYAK Booking Links	All Other Booking Links
2Q11	18%	82%
3Q11	29%	71%
4Q11	30%	70%
1Q12	39%	61%

(1) Percentage of total hotel booking link clicks on KAYAK's US website, excludes clicks from Affiliate sites and mobile; does not represent conversion

18 / ©2012 KAYAK

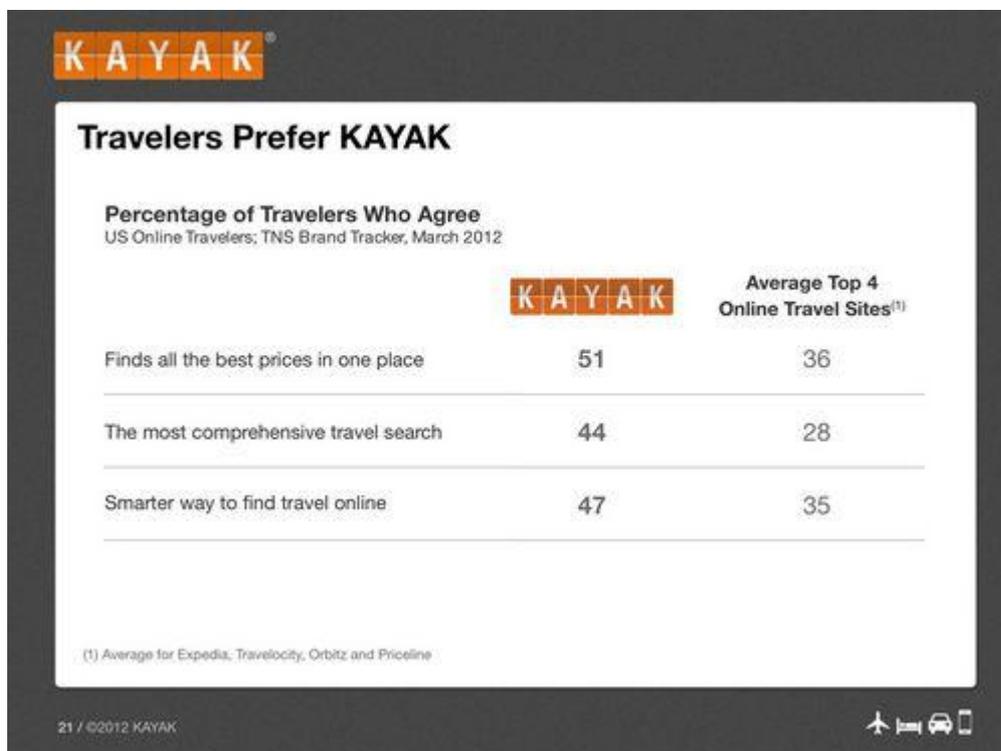
酒店预订占比从 2011 年 Q2 的 18% 上升至 2012 年 Q1 的 39%。

移动端的表现:



Kayak 自 2009 年开始推出 APP 之后，移动端的安装量已经达到 1500 万。

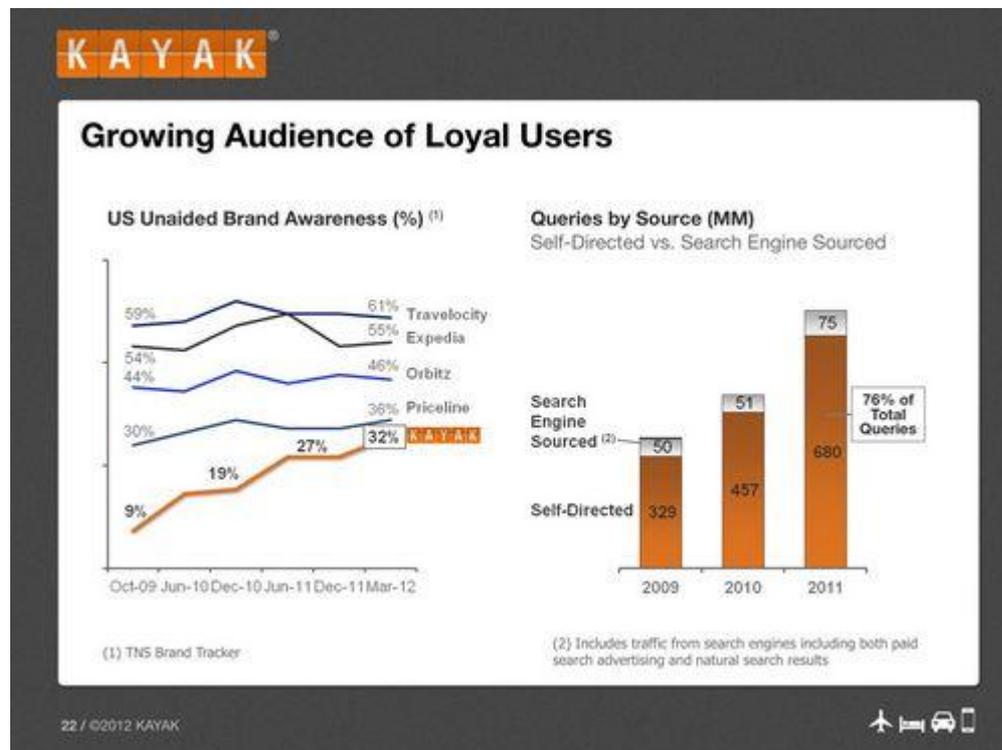
用户喜爱 Kayak:



调查显示：有 51% 的用户认为 Kayak 上能找到最好的价格，44% 的认为 Kayak 最好的旅游搜索引擎，有 47% 的用户认为选择 Kayak 安排旅游是个明智的选择；而四大旅游网站的对

应的平均值分别是 36%、28%、35%。

忠实用户不断增加：



美国旅游品牌认知度排名中，Kayak 的品牌认知度从 2009 年 10 月的 9% 上升至 2012 年 3 月的 32%；虽然还低于 Travelocity、Expedia、Orbitz、Priceline 等四大 OTA，但与他们的差距已经缩小许多。

流量来源方面，Kayak 的直接登陆用户从 2009 年的 3.3 亿增长至 2011 年的 6.8 亿；自有用户比例达到 76%。

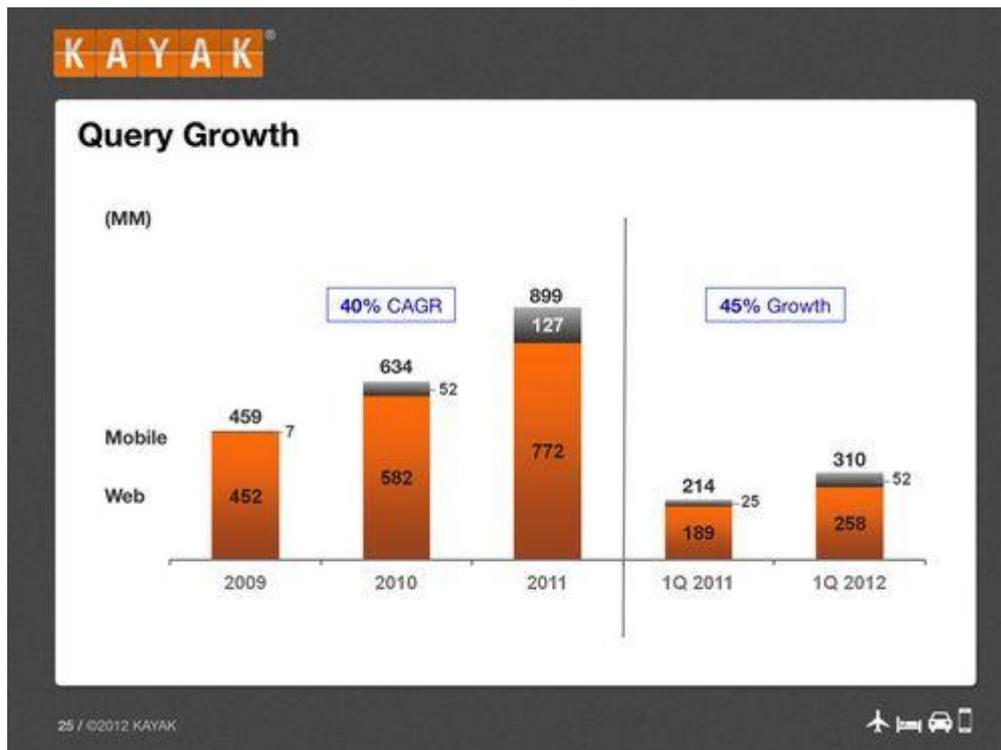


财务要点:



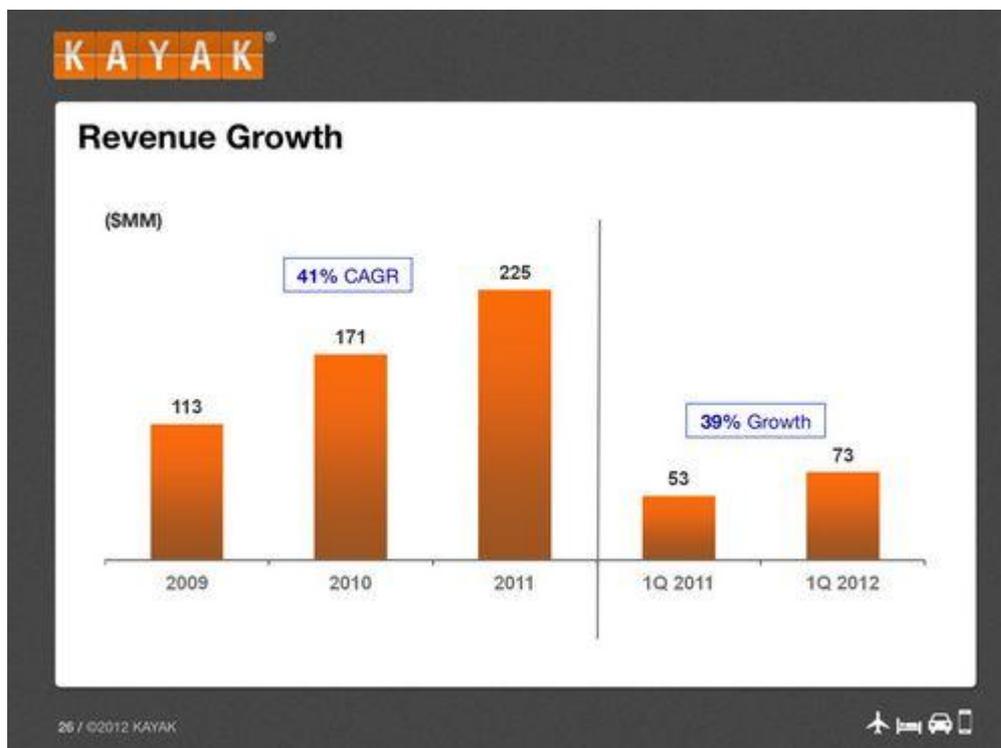
- 1、显著的增长
- 2、运营水平
- 3、高效的资本运作
- 4、健康的资产负债表

访问量增长情况:



Kayak 的用户访问量在 2009-2011 年间取得了 40% 的年复合增长率，访问数从 4.6 亿增至 9 亿；2012 年 Q1 同比增长 45% 至 3.1 亿。移动端访问量也于 2011 年突破 1 亿次达到 1.27 亿次；2012 年 Q1 达到 5200 万次。

营收增长:



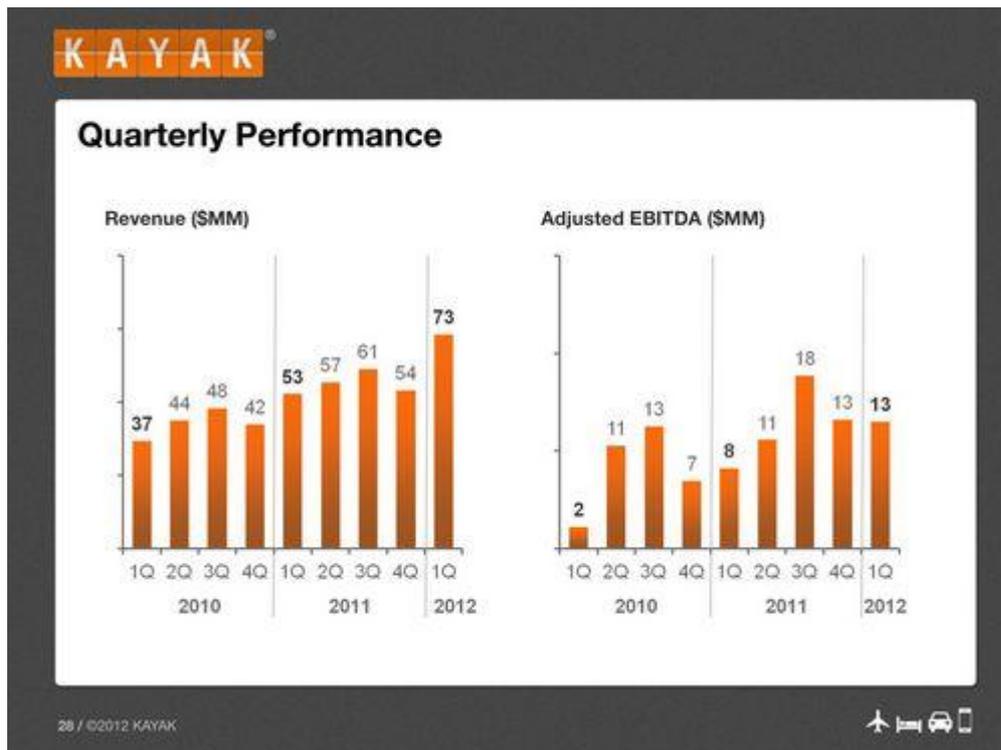
Kayak 营收从 2009 年的 1.13 亿美元增长至 2011 年的 2.25 亿美元，年复合增长率达 41%；2012 年 Q1 实现营收 7300 万美元，同比增长 39%。

利润增长：



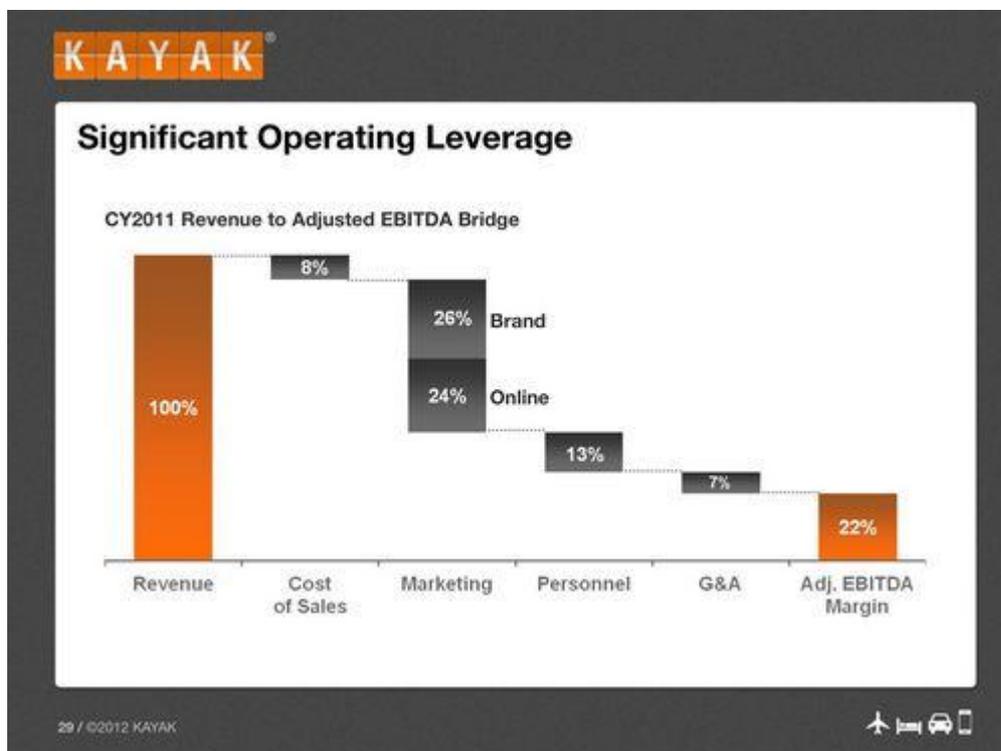
Kayak 调整后 EBITDA 从 2009 年的 1600 万美元增至 2011 年的 5000 万美元，年复合增长率达到 77%，2012 年 Q1 则同比增长 61%至 1300 万美元。

季度业绩表现:



Kayak 季度营收受季节变化影响明显，相应的调整后 EBITDA 也随季节变化较大。

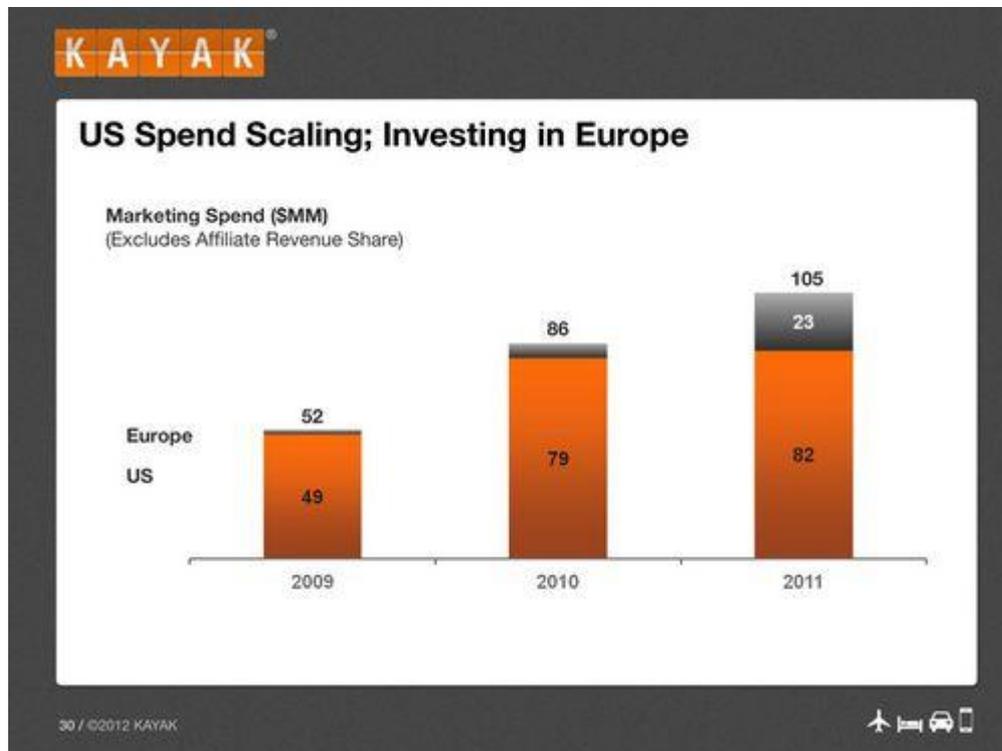
Kayak 的运营情况:



2011 年，Kayak 的营收成本占比已经降至 8%，所以他的毛利率高达 92%。市场支出方面，有 26% 的营收投入到品牌建设上，主要是投放到电视和线下的路牌广告，还有 24% 的在线

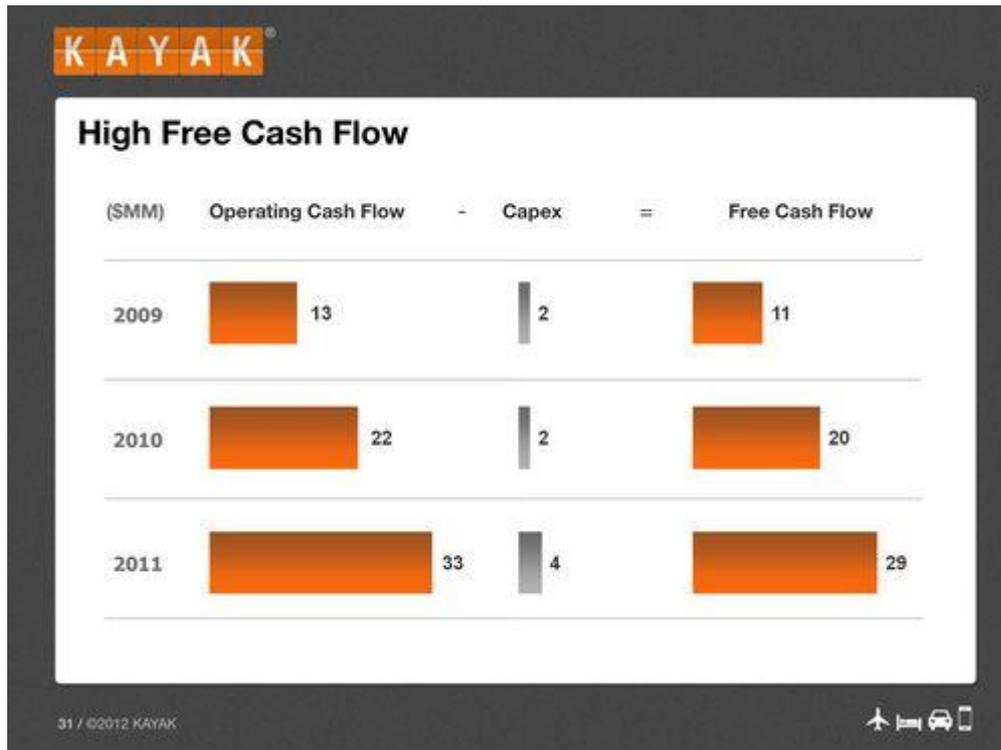
广告支出主要销售费用。人员薪酬成本占总营收的 13%，一般行政费用开支占比 7%；所以，总体的 EBITDA 率为 22%。

市场费用投向：



总体来说，Kayak 在美国市场的投入依然是最大的一块，并且还在增加；但增幅最大的部分来自欧洲市场。2011 年 Kayak 在美国和欧洲投放的市场费用分别为 8200 万美元和 2300 万美元；欧洲市场增幅达到 229%。

自由现金流:



Kayak 从 2008 年开始盈利，2009 年运营现金流达到 1300 万美元，减去 200 万美元的资本支出后有 1100 万美元的自由现金流；2011 年增至 2900 万美元。Kayak 的资本支出都不大，2009 和 2010 年都只有 200 万美元，2011 年为 400 万美元。

稳健的资产负债表:

KAYAK

Strong Balance Sheet

(\$MM)	As of Mar 2012	Pro forma for IPO
Cash, Equivalents and Marketable Securities	\$44	\$119
Total Assets	\$292	\$365
Working Capital	\$74	\$147
Long-Term Debt	\$0	\$0
Total Liabilities and Stockholders' Equity	\$292	\$365

Cash balance pro forma for IPO proceeds, net of unpaid offering costs, of \$75MM
 Remaining preferred stock to be converted to common stock at IPO

32 / ©2012 KAYAK

Kayak 的长期债务为零，现金及其等价物 4400 万美元，营运现金流 7400 万美元；预计 IPO 融资后，现金及其等价物可以增至 1.19 亿美元，营运现金流则增至 1.47 亿美元。

财务目标：

The image shows a slide titled "Financial Targets" with the Kayak logo at the top. The slide contains a table comparing 2011 performance with "Our Goal" for various financial metrics. The metrics include Revenue Growth, Gross Margin, Marketing (% of revenue), SGA/Other (% of revenue), and Adj. EBITDA Margin. The slide also includes a footer with "33 / ©2012 KAYAK" and navigation icons.

(%)	2011	Our Goal
Revenue Growth	32	25+
Gross Margin	92	93
Marketing (% of revenue)	49	40-45
SGA/Other (% of revenue)	20	18
Adj. EBITDA Margin	22	30+

2011 年 Kayak 的营收增速为 32%，预计 2012 年仍可以获得 25% 的增长；毛利率也可以从 92% 提高至 93%；同时市场费用占比则可以从 49% 下降至 40-45%；其他运营支出占比也可以下降 2 个百分点，所以全年调整后的 EBITDA 率可以从 2011 年的 22% 上升至 30% 以上。

近期发展:



Recent Developments

Expected 2Q Performance		% Chg. vs. 2011
Queries (MM)	304	+33%
Revenue (\$MM)	\$74.5-76.0	+31-34%
Adjusted EBITDA (\$MM)	\$18.3-19.3	+64-73%

Other Key Developments

- KAYAK booking path expanded to rental cars
- Mobile app downloads
- Continued international growth

35 / ©2012 KAYAK    

Kayak 预计 2012 年 Q2 的搜索量达到 3.04 亿次，同比增长 33%；营收达到 7450-7600 万美元，同比增长 31%-34%；调整后 EBITDA 为 1830-1930 万美元，同比增长 64%-73%。

附录:



Adjusted EBITDA Reconciliation

(\$MM)	FY 2009	FY 2010				FY 2011	FY 2011				Expected Q2 2012			
		Q1	Q2	Q3	Q4		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1 2012	Low	High	
Income from operations	5.4	(0.6)	7.0	8.7	1.7	16.8	(12.0)	5.7	12.7	7.9	14.3	8.1	13.4	14.4
Depreciation & amortization	5.4	1.3	1.7	1.9	1.9	6.8	2.1	2.3	1.9	2.2	8.5	2.1	2.1	2.1
Impairment of intangible assets	-	-	-	-	-	-	15.0	-	-	-	15.0	-	-	-
Stock-based compensation expense	5.4	1.5	1.8	1.9	3.3	8.5	3.1	3.1	3.1	3.1	12.4	3.0	2.8	2.8
Adjusted EBITDA	16.2	2.2	10.5	12.5	6.9	32.1	8.2	11.1	17.7	13.2	50.2	13.2	18.3	19.3

37 / ©2012 KAYAK    

(i 美股 吴桑茂整理)