

## 目录

第一章	执行概要.....	(杨彪)	- 3 -
1.1	执行概要.....		- 3 -
第二章	公司介绍.....	(杨彪)	- 4 -
2.1	创办新企业的思路 and 理由.....		- 4 -
2.2	公司预计成立时间、形式.....		- 5 -
第三章	产品/服务介绍.....	(张鹏)	- 5 -
3.1	产品/服务的基本介绍.....		- 5 -
3.2	产品/服务的竞争优势.....		- 6 -
3.3	产品/服务的生产计划.....		- 7 -
第四章	市场机会分析.....	(袁伟兵)	- 8 -
4.1	宏观环境分析.....		- 8 -
4.2	行业竞争者分析.....		- 9 -
4.3	市场趋势预测和市场机会评估.....		- 9 -
第五章	市场营销.....	(袁伟兵)	- 10 -
5.1	目标市场定位.....		- 10 -
5.2	营销策略 4PS.....		- 10 -
5.3	营销计划、广告与公关策略.....		- 11 -
第六章	财务计划.....	(席小双)	- 12 -
6.1	前期投入.....		- 12 -
6.2	资金使用.....		- 12 -
6.3	盈利预测.....		- 13 -
第七章	管理能力.....	(陈志强)	- 13 -
7.1	管理者与公司组织结构.....		- 13 -
7.2	管理制度.....		- 14 -
7.3	人力资源要求.....		- 15 -
7.3.1	员工招聘.....		- 15 -
7.3.2	员工培训.....		- 15 -
7.3.3	考核.....		- 15 -
7.4	外部合作关系.....		- 15 -
第八章	融资计划、投资报酬与退出.....	(陈志强)	- 16 -
8.1	融资方案.....		- 16 -
8.2	资金规划与资本结构.....		- 16 -
8.3	投资方式与回报.....		- 16 -
8.4	投资退出时机和方式.....		- 17 -
第九章	风险分析.....	(王云龙)	- 17 -
9.1	公司在市场竞争方面的危险.....		- 17 -
9.2	资金不足的问题.....		- 18 -
9.3	怎样在已有的基础上增加附加服务。.....		- 18 -
9.4	公司运行中的客源流失的问题.....		- 18 -
第十章	经营预测.....	(王云龙)	- 19 -
10.1	增资后近期、中期、后期目标.....		- 19 -
10.1	实现目标的各项数据预测.....		- 19 -

附录: .....	(杨彪) - 20 -
1. 公司章程和相关协议.....	- 20 -

## 第一章 执行概要

### 1.1 执行概要

本公司是一家正在创建的专门从事大学生家教中介的公司。从教育市场来看，教育是一个永远的市场，一个永不消失的蛋糕。然而放眼铜陵，家教市场却多年而未成型，没有规范操作、没有优质服务、没有品牌教育。纵然，部分个人/实体预树品牌，然而其心可嘉业未成。究其原因，我们不难估量铜陵庞大的市场需求（尽管需求较为分散），还有庞大的大学生家教群体。那么是模式问题？是推广力度问题？还是什么其它的重要因素？——没有一个集中并合理安排资源的系统。

为此，我们拟将公司建在高校内，这里的大学生能更多的接受我们提供的家教中介，铜陵市的家教需求者也有更多的选择对象，以让资源得到更合理的安排。作为中介，我们将在中间收取 40 元中介费（双方各自承担 20 元）。

铜陵市现有 3 所高校，其中只有我们铜陵学院一所本科院校，这让我们有了更大的就业优势。而至于中小学，则有二三十所，所以对家教的需求量也是很大的。

公司的创建需租用 12 平米的办公室，地处学院生活 2 区，租金每月 1200 元。连同装修、设备费用共需 2 万元。我们将由多人筹资方式集资，利润或风险按投资比例最后结算。我们预计公司第一年的收入可达 4 万元，减去租金及设备费用 2 万元，我们将有 2 万元的净收入。一年后我们将按投资比例结算。



## 第二章 公司介绍

### 2.1 创办新企业的思路 and 理由

① 本公司是基于合理调节安排家教资源而成立的，这样不仅可以减少大学生前往市区找家教的麻烦，同时也让大学生有一定的兼职保障。家教需求者也有更多的选择。本公司在大学中的存在有一定的合理性和必要性。

② 就消费需要方面来看，本市教育需求较大，同时需求也呈现出分散的不集中的特点。

③ 从概念上来看，家教为家庭式教育，事实上社会上大量补习班、培训班一定程度上“抢”了家教的市场，分流了不少客户资源。

④ 从趋势上来看，目前大家都已经意识到传统的“中介型”家教所具有的局限性以及市场细分的趋势，也都在努力对自己的业务进行横向的发展。此外，还出现了“合同家教”，即家教有效果家长才付钱。如：合同中双方约定，平时 XX 提供家教服务不收费；等孩子期末考试成绩出来后，比上学期期末考试成绩在班里提高一个名次，家长付给 XX100 元钱。还如，按照和家长的约定，在一定时期内，孩子能通过音标比较标准地读英语单词，报酬是 300 元，否则就没有报酬。再者，能帮助孩子通过明年的中考，可以付给 XX 3000 元报酬。（后者时间期限相对较长）

## 2.2 公司预计成立时间、形式

① 本公司成员都为在校大学生，我们将在 2012 年暑假打暑假工筹集资金，为公司的创办做准备。9 月 1 日，公司将正式成立，届时我们将在校园进行宣传，同时也在铜陵各中小学门口发传单，为公司做宣传。

② 本公司为合资公司，所有风险或盈利按投资资金占总资金比例计算。公司决策权掌握在所有股东手中，遇到意见不统一则通过投票决定。

## 2.3 公司业务范围

① 本公司服务提供家教的大学生和需求家教的人群，将可以提供家教服务的大学生进行备案登记记录擅长学科等，制成个人档案以供找家教者参考。

② 本公司前期只做家教中介，后期等公司发展壮大可能从事兼职中介，这样可以为在校大学生提供更多兼职机会。

# 第三章 产品/服务介绍

## 3.1 产品/服务的基本介绍

近年来家教市场呈现出了火爆的势头，许多家长纷纷选择投资教育，投资未来。与此同时，家教的模式也在不断地推陈出新，由传统的单一化向多样化方向发展。虽然各种家教良莠不齐，但以优质的服务打造自己的品牌：大学生家教公司，希望成为同行业中口碑甚好的



典范。

面对目前市场上大学生家教素质良莠不齐，满足不了广大家长需求的窘境，我们并开始推出“一对一”家教辅导，以此满足高端家庭的需求。虽是在家教行业中我们是先行者，但在“一对一”家教培训领域智慧家教还是年轻小后生。

对于一些想做家教的大学生来说，面对着激烈的竞争、自身相关信息的匮乏，他们又怎么获得自己需要的工作岗位呢？基于此，我们就产生了创建大学生家教公司的想法。

我们将整合高校里的师资力量，将有意愿参加家教的学生需要经过一定的审核后签成我们公司的老师。我们以大学生教员为主，以向教员、学员收取中介费为主要收费。

### 3.2 产品/服务的竞争优势

① 从教育市场来看，教育是一个永远的市场，一个永不消失的蛋糕。然而方言张掖，家教市场却多年而未成型，没有规范操作，没有优质服务，没有品牌教育。特别是大学生家教这一块更是一片空白，这就给了我们一个很好的创业机会。

② 大多数家长在找家教时，会有三种主要途径：意识通过中介网站，但不很可靠，而且信息处理更新慢；二是家教公司，但价格又太高；但是自己托人去找，或自己招聘，但需要花一些时间来筛选。大部分学生在找家教时，也有三种途径：一是通过学校组织，但照顾不到所有学生；二是通过中介网，但效果不很好；三是自己去找，但基本上

没有结果。

- ③ 我们立足于校园，更容易接触到广大学生，可以寻找到各个方面的家教人员。我市有很多的初高中，这使我们有广阔的市场空间。我们大学生做家教相对来说有以下优势：一是时间充足，随叫随到，上门服务；二是收费低，更适合广大的人群；三是比较容易跟学员沟通，工作认真负责；四是容易管理培训，可以很快培育出优秀教员。
- ④ 我们的员工分工明确，每一个人都是独挡一面的优秀学生，我们有信心和实力面对一切挑战和困难。

### 3.3 产品/服务的生产计划

- ① 让家长交押金，金额为你向学生收取的介绍费，如果他诚心找家教应该不会拒绝。
- ② 学生交中介费，但是你得确保他能找到有效的家教工作，也就是接下来所说的试讲成功。
- ③ 先试讲，不行就换，待家长满意即试讲成功，将家长的押金作为试讲次的酬劳付给学生，不满意当然不用付，如果家长诚心找家教那他应该会认可试讲次的酬劳。这个也可以在广告时声明。
- ④ 让学生与家长协定酬劳按次付清，这样即使家长中途毁约学生损失也不会很大。
- ⑤ 对于家教质量差实在没人要的，退他中介费免得毁你名声误人子弟。
- ⑥ 我们将整合高校里的师资力量，将有意愿参加家教的学生需要经



过一定的审核后签成我们公司的老师。我们以大学生教员为主，以向教员、学员收取中介费为主要收费。待学生与家长双方都联系妥当之后，我们会与家长联系时间进行试讲，由负责人陪同。试讲期间，家教人员应当注意授课者的各方面反映，而负责人则应了解家长的家庭背景。不过，家教人员更应该展示自己的教学水平。经三方协商后，确定均无异，可以在合同上签字。（合同只有公司盖章才有效。）自签定之日起，该生可在家长的监护下进行家教。

## 第四章 市场机会分析

### 4.1 宏观环境分析

随着高等教育的普及越来越多的人将要完成九年义务教育而走向高等教育。而每一个学生都希望自己的成绩在班上名列前茅，从而考上自己心仪的高中和理想的大学。然而众所周知中国是一个人口庞大的国家，其中学生占有很大的比例，这样学生们之间的竞争也非常剧烈，其中总有一部分人不管怎么努力，学习成绩还是提不上去，有一部分人带有严重的跛腿学科，无法在总成绩上取得很好的优势。这时他们就需要找一份得力的家教，即使学生不想，他们的父母看到自己子女的成绩无法上提也会急于为他们找一份家教。这样我们的服务市场非常庞大。



#### 4.2 行业竞争者分析

我们计划是在学校成立一个家教中心，我们是把学校各个专业的优秀学生给集中起来，这样我们就是一个全面的知识辅导团队，可对不同的学生补缺补差。而我们的竞争者基本上是一些个别的大学生，他们通过自己的渠道去找家教。而我们则是一个团队，我们有合作关系，我们之间有交流，我们知识面广阔，可因人施教。而且我们都是从学生时代一步步走过来的，我们对应付考试有着丰富的经验。家长们一般会给自己的子女找一个得力的家教，大学生则是他们坚定不移的选择对象，而且像我们这样一个大学生团体也会倍受广大家长和学生的青睐。

#### 4.3 市场趋势预测和市场机会评估

在我国这样一个人口庞大的国家，受教育者是逐年递增的，而在这样一个经济发达的时代教育事业受广大人民群众的关心。科学技术是第一生产力，要想发展经济就必须搞好教育，培养科技人才，因此国家也高度重视教育事业。在铜陵 74 万人口中学生占有其中很大的比例。随着人数的增多，学生的竞争也越来越激烈，不管是为了提升自己的成绩还是为了使自己的成绩处于不败之地将会有更多的学生选择家教。在未来，国家为了培养全面发展的人才，很有可能实施文理不分科政策。这样学生们的压力将会更大，因为每一个人都有他的不足之处，无法将许多门学科同时学好。如果那样家教对高中生来说是最得力的工具。而在铜陵，铜陵学院是唯一一家本科院校，这使我

们具有很大的优势。对于这里的孩子来说，我们这个团队将是他们最可靠的后勤部队。这样下去我们学校将会有更多勤工俭学的学生加入我们这个团队，我们的团队规模将会越来越大，我们也会越做越强。

## 第五章 市场营销

### 5.1 目标市场定位

我们的目标主要是高中生，也包括一些初中学生。首先我们会在学校里将所有想带家教的学生组织起来，形成一个团队，再将他们按专业分类形成不同的组。这样我们可以根据不同的目标分派不同组的成员。我们将以各种广告的形式在广大学子生活环境周围宣传我们的服务，使他们对这个团队有足够大的信心，并衷心的接受我们这个团队。

### 5.2 营销策略 4PS

我们这个团队主要为广大的高中学生与初中学生提供优质的学科教导服务。我们的团队集中了我们整个大学的优势资源，使他们成为一个知识面非常广阔的整体，我们将根据学生的需要安排合适的内部资源提供上门服务，我们将以热情诚恳的态度对待我们的工作，秉着一颗对我们的对象高度负责的心，想尽一切办法使他们的成绩有所提升。我们会将他们当做自己的弟弟和妹妹对待。

那我们是怎样盈利的呢？我们通常是先与外面的家长取得联系，



然后我们之间协商我们团队对其子女的辅导费用，一般为多少钱一个小时。在辅导费合理的情况下我们按照每人每次 40 元收取一定的中介费用，这就是我们的盈利。

同时我们服务会很热情，我们的宗旨是提高我们所服务对象的业绩，与此同时我们还会扩展他们的视野，拓展他们的思维。我们不会一到时间就走人，我们会多付出一些时间与他们交流沟通，特别是提供他们一些可以提高成绩的经验。

### 5.3 营销计划. 广告与公关策略

首先，在学校中成立家教中心团队，然后广招有意向的成员，通过对其简单的培训再将其投入市场进行营销。通过团队的实力与各种各样的广告使我们的企业稳步扩大，扩大到一定程度，再将我们的企业扩展到周边几所大学，最后到别的地方的大学。在价格方面可以根据企业发展的情况进行适当的调整，以确保企业的盈利达到最大。在广告宣传方面，先在市中心一传单的形式进行传发，或在铜陵各初中和高中旁边张贴我们的广告。然后通过少部分已经和我们内部成员认识的初高中学生及其家长的宣传和介绍。另外，我们将在网络和铜陵各广播中对我们的企业进行大规模的宣传。这些费用我们可以自掏腰包。

我们会定期的在企业内部举行座谈会，讨论与交流我们团队在家教中所遇到的一些问题。通过交流与沟通使我们在相互学习中自我提升，同时是企业完善管理措施，调整企业内部结构。我们还会采访一

些通过我们家教中心而成功的高考学生，让他们分享一下他们的体验和对我们的看法，同时让他们指出我们团队的不足之处，在自我改正，使我们团队能干的更好。

## 第六章 财务计划

成立事务财务部对整个家教中心的资金流动进行管理，使财务部独立于其他部门，让花钱的人和管钱的人分开，任何活动所需要的经费都要向财务部提出字面申请，然后由财务部做出回应。主要工作包括：向客户收取服务费，向员工发放工资，回应各类活动的经费申请，总结会上向整个公司的汇报工作。

### 6.1 前期投入

公司成立初期，资金来源有以下方面，第一，合伙人共同融资；第二，向银行小额贷款；第三，寻找天使资金。本公司将与银行建立良好的业务关系，结识银行工作人员，发挥银行协作自己业务活动方面的作用。

### 6.2 资金使用

公司初期的资金主要用于一下方面：第一，广告宣传等费用，通过网络，电视，广播等渠道宣传本公司，因为网络，电视，广播涉及范围广，宣传力度大，能够在最大程度上刺激消费者，使公司形象被



消费者接受，从而以最快速度进入市场；第二，用于车费、水费的报销；第三，奖赏成绩突出者，公司将不定时暗访客户，通过回馈信息对成绩突出者予以奖励；第四，用于工伤意外等费用。

### 6.3 盈利预测

本公司通过介绍家长和大学生合作，从中获取中介费。每人次将收取 40 元（双方各自 20 元），每年将有 4 万元收入。除去房屋租金，设备以及办公司租金，每年将有 2 万元的净收入。

## 第七章 管理能力

### 7.1 管理者与公司组织结构

在公司初期采用直线制的组织形式。

董事会					
总经理					
市场宣传 部（陈志强）	市场营销 部（王云龙）	管理部门 （张鹏）	外 交 部 （杨彪）	活动组织 部（席小双）	财务会计 部（袁伟兵）

董事会：由公司的大股东组成，属于决策层负责制定公司的总体发展

战略，指定总经理人选。

总经理：负责公司的日常经营事物，对董事会负责，决定公司的部门经理的人选，协调各部门之间关系。

市场营销部：负责公司的调查、市场分析，决定公司的营销战略和营销计划。把握市场动向，组织实施市场监控，每个财政年度末向总经理汇报本年财务情况并规划下年财务工作。

活动组织部：规划具有吸引力并有创意的活动来吸引一些想要补课的学生或家长的参与。

技术开发部：通过互联网等途径将公司的一些特色和成功的案例进行宣传，负责对客户进行一对一辅导以及事后调查满意程度。

## 7.2 管理制度

公司将采用年底结算的方式，对一年的营业额按投资比例分红。同时每个月底选出优秀接待员并给予相应的奖励。公司还采用优胜劣汰的方式对于长期无人聘请的学生清除档案。同时在工作期间不能使用公司电话来打私人电话。

每月进行一次总结并规划下月的计划，总结内容为上周工作亮点，不足之处。完善企业合理化建议是管理的民主化制度，是一种较为成熟和规范化的企业内部沟通制度。① 设立意见箱 。② 股东们可采取匿名和署名的方式提供建议。公司每月底统一归纳交总经理审批，在下月初以板报等形式公布批复内容及建议采纳情况。



## 7.3 人力资源要求

### 7.3.1 员工招聘

到各地的学校进行招聘意向找兼职的品学兼优的大学生，对来的人进行初步的考核，也可通过朋友、员工的介绍进行初试、面试和测试等实践检验。对不同的部门进行员工的审核，不同的部门根据不同的需求进行选择 and 检测。当进行招聘是主要偏向于有工作经验的人，并通过各种测试来了解应聘者的品德和个性。

### 7.3.2 员工培训

聘请一些有相应知识和经验的人来对员工进行辅导。同时对员工进行常识培训、共同目标和从业技能的培训。员工也可互相交流，针对公司的需要做自教材的组合。注重员工人格的培养，加强企业价值观和团队合作精神。

### 7.3.3 考核

通过薪酬体现员工的绩效，使员工绩效与薪酬、职务晋升、调整紧密结合。同时对员工的能力、态度、业绩进行考核。

## 7.4 外部合作关系

通过市场宣传部和外交部建立与外界的良好关系，完善包括家长，学生，及各个学校老师等。建立一定的关系网，也可和一些对我们公司互惠互利的一些公司进行合作。从而建立一个稳固的市场。并多列出一些关系机构，以显示自己的成熟和社会认同度。并积极的和一些公司进行联络。

## 第八章 融资计划、投资报酬与退出

### 8.1 融资方案

由于我们是不确定回报的企业，所以我们通过使用个人存款和向亲友借款等内部融资，这样更加的快速、灵活。但是由于可能无法满足我们创业企业的快速发展，我们会通过银行贷款同时适当的采用债务融资来满足我们企业发展的需求。在企业的初期，我们暂时通过租凭的方式来确定企业的创立，从而减少资金的使用。当我们企业完全确立之后我们将采用共同出资的方式来支持企业的发展和资金的周转。并在不同的时期对企业的融资进行相应的修改以及规划。

### 8.2 资金规划与资本结构

在创业初期，除了创业所需费用，使用 2000 元对办公室进行装修，开业期间我们将花费 2000 元在校内和校外进行宣传。我们预计将在 1 年内收回成本资金，在一定的条件下使企业加权平均资本成本最低、企业价值最大的资本结构。从而打到最佳的资本结构。

### 8.3 投资方式与回报

我们对可能出现的问题进行预防，由于开始资金成本低，以及资金的机会成本和投资风险。我们委托投资专家帮我们进行投资共享投资利润或向国家的相关部门向投资者推销基金单位、募集资金。由此我们可以通过固定的分红获得一定的资金。并学校得到支持和一定的



政策支持。这样我们可以降低还贷风险。由此在几年后我们的利润开始大幅度增长，同时也可通过整体出让收回。

#### 8.4 投资退出时机和方式

当我们公司的价值增值足够大，或者我们的公司的增长快速时。当我们的价值增长值足够大时，我们采用卖出的方式将我们公司的利益最大化，适时调整风险投资项目退出规划依据投资后的风险企业成长状况适时确定，从而确定退出时间和方式。2. 如果我们公司能够快速增长，我们可以在外二板市场上市或重组出卖公司，并可采用简单的市率法进行计算，来达到我们的利益最大化，并计算出企业价值并作为转让基价。剩余利润分红，根据每年利润差异进行利润分配。

## 第九章 风险分析

在成立家教公司时，不可避免的会遇到各种各样的风险。例如市场变动，竞争对手太强和客源流失等各种问题。下面进行简要分析。

#### 9.1 公司在市场竞争方面的危险

新成立的公司竞争方面肯定会有巨大的竞争问题，面临着各种各样的问题，如服务质量和信誉度等问题。这也是创业之初的最大问题。

解决办法：在公司成立的初期，必须保证团队的服务质量，以最大程度的付出来满足客户的需求，以赢取客户的好评。保证好后续的服务，尽快的赢取客户的信任。建立公司的信任度。给大众一个良好地印象。

## 9.2 资金不足的问题

刚上大学，不可能会有大量的流动资金，所以资金问题永远都是大学生创业的最大拦路虎，资金不足，导致公司不能正常的运行，最终给公司带来致命的打击。

解决办法：1 合理的管理公司里的资金，尽量的节省不必要的资金开支。2 在公司成立的初期，必须找到合理的融资地方法，如像亲朋好友融资，银行贷款等方法。

## 9.3 怎样在已有的基础上增加附加服务。

再公司成立后，不可能一直以一种服务来满足公司的运行，这样一来，久而久之，公司的运行模式将会被复制，另外也将公司推进一个瓶颈的状态中。严重影响公司的长远发展。

解决办法：1 及时的为公司注入新鲜的血液，增加拓展其他的业务，使公司永远充满活力。2 公司的领导团队 必须随时了解市场的需求，及时的更新并调整公司的运行模式。

## 9.4 公司运行中的客源流失的问题

在公司的运行过程中，客源的流失可能有各种各样的问题造成，



着必须要求建立一个完整的客户信息表，及时的与客户进行交流，了解公司在运行中出现的各种各样的问题。

## 第十章 经营预测

### 10.1 增资后近期、中期、后期目标

- ① 在公司成立的两年内，建立公司的管理系统，完整的资金运转模式。凡被公司服务过的客户，对公司有一个良好地评价。
- ② 在未来的五年里，打响公司的品牌，使公司转入稳定的运行中。在公司所在地有一个良好地运行模式。
- ③ 在未来 10 年里，将公司开到全省的大部分高校。有一个良好地收益。

### 10.1 实现目标的各项数据预测

铜陵学院现有 12000 多人，而每年想兼职家教的至少有 1000 多人次，如果按 40 元每人每次，则每年有 4 万多元的收入。一年之后，我们将会将公司业务拓展到合肥，合肥高校更多，资源更多，家教需求量也更大。公司有更好的发展前景。

## 附录：

### 1. 公司章程和相关协议

第一条 公司应当依照法律、行政法规和国务院财政主管部门的规定建立本公司的财务、会计制度，并应在每一会计年度终了时制作财务会计报告，并依法经会计师事务所审计，并应于第二年三月三十一日前送交各股东。

第二条 公司利润分配按照《公司法》及有关法律、法规，国务院财政部门的规定执行。

第三条 劳动用工制度按国家法律、法规及国务院劳动部门的有关规定执行。

第四条 公司的营业期限为 3 年，从《企业法人营业执照》签发之日起计算。

第五条 公司有下列情形之一的，可以解散：

- ① 公司章程规定的营业期限届满或者公司章程规定的其他解散事由出现时；
- ② 股东会决议解散；
- ③ 因公司合并或者分立需要解散的；
- ④ 公司违反法律、行政法规被依法责令关闭的；
- ⑤ 因不可抗力事件致使公司无法继续经营时；

第六条 公司解散时，应依《公司法》的规定成立清算组对公司进行清算。清算结束后，清算组应当制作清算报告，报股东会或者有关主管机关确认，并报送公司登记机关，申请注销公司登记，公告公司终



止。

公司根据需要或涉及公司登记事项变更的可修改公司章程，修改后的公司章程不得与法律、法规相抵触，修改公司章程应由全体股东表决通过。修改后的公司章程应送原公司登记机关备案，涉及变更事项的，同时应向公司登记机关做变更登记。

全体股东签名：

陈志强 王云龙 张鹏 杨彪 席小双 袁伟兵