

聚合大众资源，传递权威经验

“教授面对面”

2020.10

公益性教育咨询平台

作品名称：“教授面对面”公益性教育咨询平台

团队名称：“高手在民间”创业团队

团队成员：邓力豪、张嘉畅、胡雨蒙、潘震林、程灵雪、于翀羽

队长联系方式：15708224177

所属学校：山东大学（威海）

指导老师：贺红

目录

1 执行总结	3
1.1 教授面对面项目意义	3
1.2 核心服务	4
1.3 公益服务对象	5
1.4 公益计划与发展战略	5
1.5 组织与人力资源	7
2 项目背景	7
2.1 宏观市场环境分析	7
2.2 行业环境分析	10
2.2.1 发展状况：行业发展迅速，处在机遇期	10
2.2.2 面临难题：企业盈利困难	10
2.3 微观市场环境分析	11
3 核心产品与服务	13
3.1 产品详述	13
3.1.1 “教授面对面”教育咨询平台系统介绍	13
3.1.2 主体功能介绍	14
3.1.3 其它通用功能	22
3.1.4 平台页面展示	25
3.2 应用特点	27
3.3 技术特点	31
4 营销策略	35
4.1 营销发展规划	35
4.2 4 策略	36
4.2.1 产品组合	36
4.2.2 价格组合	37
4.2.3 渠道组合	37
4.2.4 促销组合	39
5 组织建设	40
5.1 团队建设	40
5.1.1 团队协作	40
5.1.2 团队存续	41
5.1.3 执行团队	42
5.2 志愿者团队	45
5.2.1 志愿者招募条件	45
5.2.2 志愿者招募方法	45
5.2.3 志愿者管理办法	46
5.2.4 志愿者能得到什么	46
5.2.5 志愿者团队的良性发展	47
5.3 合作伙伴	47
6 财务分析	49

6.1 运营模式.....	49
6.1.1 平台定位.....	49
6.1.2 项目初创成本.....	49
6.1.3 收入来源.....	49
6.2 净收入分配.....	53
6.3 资金及财务管理.....	54
6.3.1 经费预算.....	54
6.3.2 财务管理.....	55
6.4 项目融资.....	57
6.4.1 投资估算.....	57
6.4.2 融资方案.....	58
6.4.3 经济预算及评估.....	59

1 执行总结

1.1 教授面对面项目意义

教授面对面以教育闲置资源的再利用为出发点，以互联网为依托搭建咨询者与退休教育专家沟通的桥梁，致力于为全社会提供客观权威的线上公益性教育咨询服务。作为智慧城市建设的智慧教育部分，教授面对面为校内和校外人群，为学龄前、在校生和成人继续教育提供专业咨询和系统性学习的知识图谱，是一个集教育高手的智慧，合力推进全民教育的公益性线上教育咨询平台。

现阶段教授面对面项目专注于搭建一个注重双向互动体验，易学易用的线上教育咨询平台。团队致力于将平台打造成为为学生等咨询者提供智慧学习咨询服务，为教授提供智慧教学咨询服务，为关心孩子素质教育、考学、选专业、留学的家长提供专业咨询的智慧教育平台。借助于互联网与大数据处理技术，推动教育资源的均衡发展及充分利用，助力教育服务模式升级与教育治理水平提升，不断扩大公益范围，帮助更多的人体验现代化教育咨询服务，在学习的途径中少走弯路。

我们已与山东大学部分在职和离退休教授达成合作，有澳大利亚国际教育集团和达内时代科技公司计划加盟。平台将不断吸纳有余力和热心公益事业的退休教育专家作为志愿者加入本平台，为客户提供教育公益性咨询服务；本平台将不断努力为更多有需求的人提供教育

资源，将所得部分资金收入支持公益教育事业和助学；在发展公益教育的同时，传播正能量，支持其它公益项目的开发、拓展与推广，助力完善公益服务体系建设，促进社会公益事业的发展。

团队将继续专注于平台的商业运营，短期采取线上咨询方式打造公益教育平台，在以服务换流量的同时，树立良好的平台形象，实现横向拓展。长期则成立公益组织，开拓线下服务，同时完善线上平台建设，实现线上线下协同发展，增强社会影响力，吸引更多投资。适时开拓低付费板块，吸引优质教育咨询平台入驻，为用户提供全网最低咨询价格。以服务换流量，以流量换收益，实现纵向拓展。平台拟以广告投放，经验分享付费，自有文化产品销售，平台入驻费，政府购买驻等方式营收，完成团队的培育和开支。

平台将以公益组织模式探索公益创业的运作方式，逐步完成公益、教育、智慧城市建设相融合的布局。教授面对面努力打造造血式的公益平台，用商业思维做公益，通过吸引投资，引导更多退休教授加入，形成以商养智的良性循环。

1.2 核心服务

本平台核心服务为招募以各专业、学科、领域有高学历或高级职称的教育界离退休人员为主的人员，作为教育专家在线上为学生和家长等有咨询需求的人提供一对一、一对多免费教育咨询服务。

本平台核心功能分为五部分：搜索功能、国内教育咨询、留学教

育咨询、疑难问题咨询，个人学习导图。本平台用户可以在网站上根据自身情况预约一对一、一对多专家咨询，或直接发布求教问题，待志愿教授响应后便可约定方式开始在线咨询。除上述核心功能外，平台还开设有经验分享、经典问答、集思广益、政策解读、特色产品与文化服务功能，为咨询者提供更加全面周到的一站式服务。

1.3 公益服务对象

教授面对面自创在线教育新模式，凭借产品、技术、成本等各方面优势，突破传统公益教育所受时间空间等限制，联合退休教授、海内外各知名高校团队、各线上教育企业等组织为需要帮助的学生提供优质的在线教学服务，充分满足学子的不同教育需求。为了鼓励家长能够更好地参与学生的教育过程，教授面对面设置了针对家长参与的咨询服务内容，使他们在物质上供养子女的同时能通过教授面对面在线咨询平台帮助孩子获得更好的教育。另外，教授面对面也为大众教授群体提供职业培训服务。教授面对面依托名校优秀教授资源，邀请全国名师和千人计划讲师定期在教授面对面开课，为大众教授群体带去更为专业的线上职业培训课程，帮助其学习先进教育理念与教育方法，全方位提升当地教育质量。

1.4 公益计划与发展战略

教授面对面有山东大学（威海）的软件研发技术作为依托，以广大退休及海内外名师、千人计划讲师等教授资源为优质师资来源，保

障教授面对面在线咨询服务的整体教学质量。

在发展的起步阶段，教授面对面网站将致力于整合线下与线上的资源，主要用于服务以大学生为主体的大学生教育咨询活动。通过提供优质、流畅、简便的在线教育平台，吸引以在校大学生为主的用户群，积累用户数量。网站与高校的退休教授、志愿服务队及支教队合作，为志愿者们的教学活动提供更多的技术支持，将线下的教学活动移至线上，将进一步拓展网站的知名度与用户数量。基于此，教授面对面将不断丰富自身，改善教育问题，实现社会价值。

在项目后期，预计经过一年左右的发展，特别是在教授面对面的各项活动成功举行之后，教授面对面在高校中已经具有一定的品牌影响力并且已经聚集相当数目的各类用户群体。有了稳定的用户群体支持，教授面对面将致力于探索公益创业的运作方式，逐步完成公益、教育、智慧城市建设相融合的布局，努力打造造血式的公益平台，用商业思维做公益，通过吸引投资，引导更多优秀志愿者加入，形成以商养智的良性循环。

为了更好的实现公益目标，维持自身运营，教授面对面将发展可自身维持的运营模式。成立初期组织通过为社会教育组织提供有偿入驻、平台优质资源下载费等来支持平台服务器租借、注册域名的费用。中后期依托平台流量吸引广告商投资，与教辅机构、家教公司、教材出版商的合作获取签约费，创建自有文化产品获取收入，形成可自身维持的运营模式。我们将利用自身资源不断撬动外界更广大资源，让社会各界了解教授面对面、支持教授面对面、参与教授面对面。我们

将不断寻找合作伙伴，吸纳各界人才，用资源丰度和领先技术确保教授面对面成为公益线上教育的不二选择并努力促进教育事业的发展。

1.5 组织与人力资源

教授面对面为公益组织，机构内部设立决策层（理事会、委员会）、管理层（顾问委员会、执行主任）和执行层（管理团队、长期志愿者团队）。

“教授面对面”创业团队是一支由来自山东大学（威海）3个年级、5个专业的6名本科生组成的创业团队。同时我们还聘请若干专业领域老师以及企业人士作为团队顾问。

平台志愿者队伍以离退休教育行业从业者为主体，多拥有知名高校教授、副教授职称，教学技能专业、经验丰富。

2 项目背景

2.1 宏观市场环境分析

● PEST 分析模型：

团队借助 PEST 分析模型，就 P(Political-legal) 政治/法律，E(Economic-demographic) 经济/人口，S(Social-cultural) 社会/文化，T(Technological) 技术四个方面对中心进行宏观环境分析。

政治

- **国家出台一系列政策法规**

国家高度重视教育事业的发展，近年来尤其重视在线教育推进“优质教育资源共享”的作用。自2010年起相继出台一系列政策法规，**推动了在线教育行业更加规范化、体系化发展**。例如：

2019年，国务院《中国教育现代化2035报告》提出，“创新教育服务业态建立数字教育资源共建共享机制，完善利益分配机制，知识产权保护制度和新型服务监管制度。”

2019《政府工作报告中》提出，发展“互联网+教育”，促进优质资源共享。明确了“互联网+”等信息技术手段在教育领域的应用目标，体现了通过教育信息化实现优质教育资源共享、推进教现代化的前瞻性。

一系列政策文件展现了信息化在促进教育公平、提高教育质量上的强大力量。让人们看到了实现区域、城乡、校际优质资源共享、教育均衡发展的可能性。也向人们传递了技术改变教育、教育改变命运的信心。

- **威海智慧城市建设与政府采购**

威海智慧城市建设成果丰硕。智慧城市建设涉及政府、企事业单位和市民家庭等多元主体，涵盖投融资、建设、运营、监管等过程。在建设过程中，威海市注重规范项目审批程序、强化本地企业运维、落实购买服务、推进市域一体化建设。秉承“开放、透明、合作”的建设理念。**发挥信息技术的引领作用，实现应用和产业联动发展**。“十三五”期间，威海市经信委、市智慧办继续认真贯彻落实市委、市政府关于推进智慧威海建设的决策部署，深入贯彻落实“中国制造2025”发展规划。**强化信息基础设施、信息技术产业和网络安全保障“三大支撑体系”，助力重点领域改革和社会治理建设的效应不断凸显**。

- **政策引领号召**

《银龄讲学计划实施方案》计划向社会公开招募一批优秀退休校长、教研员、特级教授、高级教授等到农村义务教育学校讲学。主要面向深度贫困地区，受援学校为县镇和农村学校。体现了国家为乡村振兴，教育公平做出的不懈努力

经济	<ul style="list-style-type: none"> ● 市场需求容量 <p>低价格高质量校外线上教育服务市场容量大：在义务教育阶段，家庭在校外的教育支出占教育支出的比例较高，达到三分之一左右；任一阶段教育支出已经占到家庭年收入的 20% 以上，甚至有 30% 的家长愿意支付超出消费能力的学费。</p>
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● 志愿者供给充足 <p>高知退休人群数量较大，老龄化趋势明显：2018 年普通高校 55 岁以上专职教授达 146400 人次。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 我国网络环境持续优化，网民规模稳定增长，平台潜在用户群体巨大 <p>截至 2020 年 3 月，我国网民规模达 9.04 亿，较 2018 年底新增网民 7508 万，互联网普及率达 64.5%，较 2018 年底提升 4.9 个百分点。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 贫困地区人民对网络扶智认可度提高 <p>互联网远程帮助在助力脱贫攻坚、推动乡村振兴方面正发挥日趋重要的作用。七成网民认为互联网能“汇集广大网民的力量，为贫困群众提供帮助”。69.7% 的网民认为“远程教育能为贫困地区孩子提供优质学习资源”。</p>
技术	<ul style="list-style-type: none"> ● 5G 发展状况 <p>2019 年，我国 5G 商用环境持续改善、标准技术取得新突破、应用孵化进入全面启动期，产业总体发展迅速，达到世界领先水平。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 云计算发展状况 <p>伴随中国制造 2025 计划推进，各行各业加紧转型升级，过程中涉及大量数据的存储和管理，云计算能够依托超大体量的云生态系统来支撑传统企业的转型。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 大数据发展状况 <p>大数据产业布局持续增强，大数据已经成为新一代信息技术融合应用的焦点，稳定增长的大数据市场对经济社会发展的引领作用日益凸显。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基础资源技术发展状况 <p>互联网基础资源加强交流合作，互联网域名系统更加安全可靠，互联网基础资源技术创新持续突破。</p>

表 2.1 宏观环境 PEST 分析

2.2 行业环境分析

2.2.1 发展状况：行业发展迅速，处在机遇期

近年来在线教育企业的获客率和营收增长稳步增高。数据显示,2019 年我国在线教育共发起 148 起融资,同比增长 38.3%,融资总金额达 115.6 亿元人民币。2020 年初,全国大中小学校推退开学,2.65 亿在校生普遍转向线上课程,用户需求得到充分释放。面对巨大的在线学习需求,行业呈现爆发式增长态势。数据显示,疫情期间多个在线教育应用的日活跃用户数达到千万以上。线上授课体验率的增加提高了人们对线上学习的熟悉度,接受度,线上教育将成为新趋势。即使在疫情过后,线上教育平台也能在中短期内享受获客成本低的红利。而这类平台大多以盈利为目的,部分加入了公益板块,纯粹公益性质的平台寥寥无几。

2.2.2 面临难题：企业盈利困难

从事在线教育的企业普遍亏损。据报道,截止到 2016 年年底的,400 多家在线教育相关企业当中,有 70%面临着亏损的窘境,15%的企业濒临倒闭,10%能够维持平衡,仅有 5%的企业能够盈利。受制于获客成本高、前期宣传持续投入大,再加上在线教育公司盈利周期长,教研、产品、技术、营销等都要持续投入,多数企业处于“烧钱”阶段。而公益教育平台受到政府支持,同时资金来源广,教研成本低,将成为巨大竞争优势。

2.3 微观市场环境分析

心理因素	动机	用户：低价享受到更优质的教育资源。
		志愿者：通过线上答疑丰富精神生活，感受志愿服务带来的快乐。
	认知	用户：随着互联网发展，求知受教的方式不再局限于线下，网络教育资源丰富多样，可以成为新选择。
		志愿者：实现人的价值不仅意味着个人成功，更重要的是对社会做出贡献。有一分光，发一份热的理念正在被越来越多的人认可。
文化因素	文化特征	守望相助、互助互爱是中华民族的优良品质。“积善之家，必有余庆”的思想扎根于中国传统文化中。随着现代公益理念的萌芽、人们思想境界的不断提升和公益形式日益丰富，越来越多的人志愿加入到公益活动中去。
社会因素	相关群体	用户：学生群体在社交平台更为活跃，分享意愿也更为强烈，优质网络平台通过同龄人的分享更易于推广。
		志愿者：公益服务作为正能量活动普遍受到人们赞赏，并具有较强的正向感染力。线上答疑这种新型公益形式新颖且开展便捷，因此更加能吸引志愿者身边的人参与其中。
个人因素	对公益的想法	许多人对公益充满热情和想法，但往往难以将想法转化为行动，已转化为行动的公益项目也常因为自身的能力限制得到束缚无法施展。
潜在群体	大量闲居在家但仍想为社会做出贡献，丰富老年生活的离休高知人群 渴望拥有优质教育资源但面对名师高额咨询费用望而却步的学生群体	

表 2.2 目标群体

为了证明上述微观分析的合理性，团队对山东大学（威海）在校大学生进行问卷调查，结果如下：

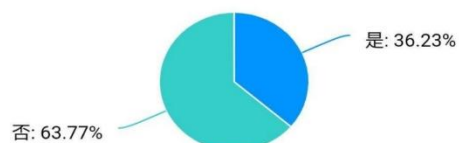


图 2.1 是否有意向出国留学

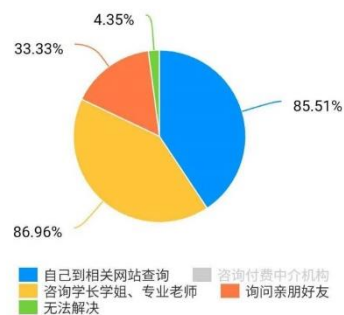


图 2.2 解决学习相关问题的主要途径



图 2.3 学习中遇到的主要问题

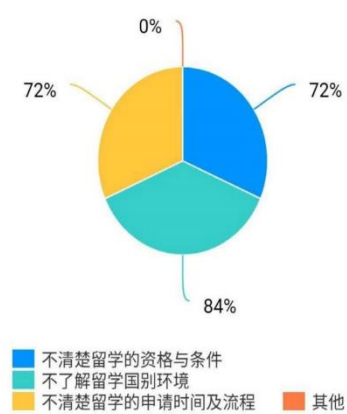


图 2.4 对于留学的主要疑惑

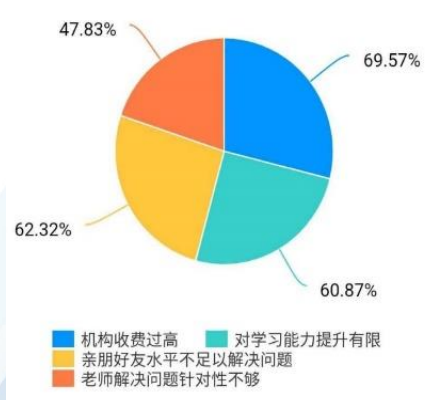


图 2.5 当下解决学习问题的途径的主要问题

3 核心产品与服务

3.1 产品详述

3.1.1 “教授面对面”教育咨询平台系统介绍

本团队的项目立足于教育界闲置资源的再利用，搭建一个注重双向互动体验，突破时空限制易于操作的线上教育咨询平台，招募以各专业、学科、领域有高学历或高级职称的教育界离退休教授为主的人员，作为教育专家在线上为学生和家长及有咨询需求的人提供一对一、一对多免费教育咨询服务。有咨询需求的人和志愿教授可实名注册成为本平台用户。



图 3.1 网站示意图

有咨询需求的人和志愿教授可实名注册成为本平台用户。学生或家长等有资讯需求的人可以在网站上根据自身情况预约一对一、一对多专家咨询，或直接发布求教问题，问题包括但不限于专业知识问题，待志愿者响应后便可约定方式开始在线咨询。咨询结束后咨询者提交教学反馈给志愿者。本平台主要包含五大功能：国内教育咨询、留学

教育咨询、疑难问题辅导，个人学习导图。如图 3.1 所示。

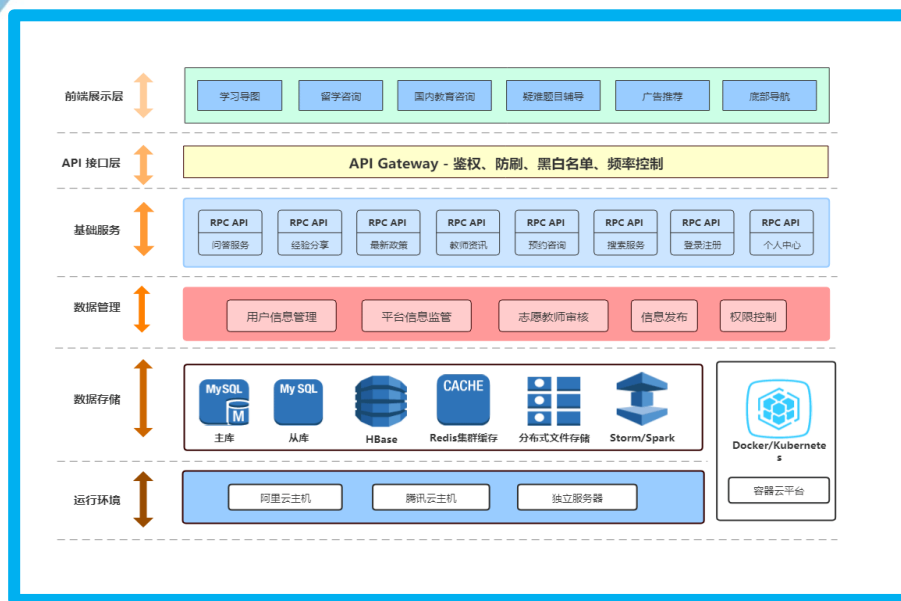


图 3.2 系统架构图

3.1.2 主体功能介绍

● 国内教育咨询

问卷调查结果显示，在国内教育方面，以大学生群体为例，主要存在职业生涯规划迷茫、考研存在疑惑、学科体系认知不清等问题。本平台在国内教育咨询板块对以下问题有专业的咨询老师可以解答困惑。

国内教育咨询模块为平台客户提供针对国内各阶段，各方向教育所想要解决的困惑的咨询服务，国内教育咨询服务涵盖现阶段国内所具有的学前教育、初等教育、中等教育、高等教育、职业教育、特殊教育、语言教育等各个学段及各个方向的咨询服务，咨询者完成实名注册成为本平台用户后可以根据个人的咨询需求在推荐

教授中查看相关教授信息及评价，选择满意的志愿教授进行一对一预约咨询及留言咨询服务，志愿教授根据其专业知识和经验提供给咨询者相关的建议和意见，帮助其解决问题困惑。如图 3.3

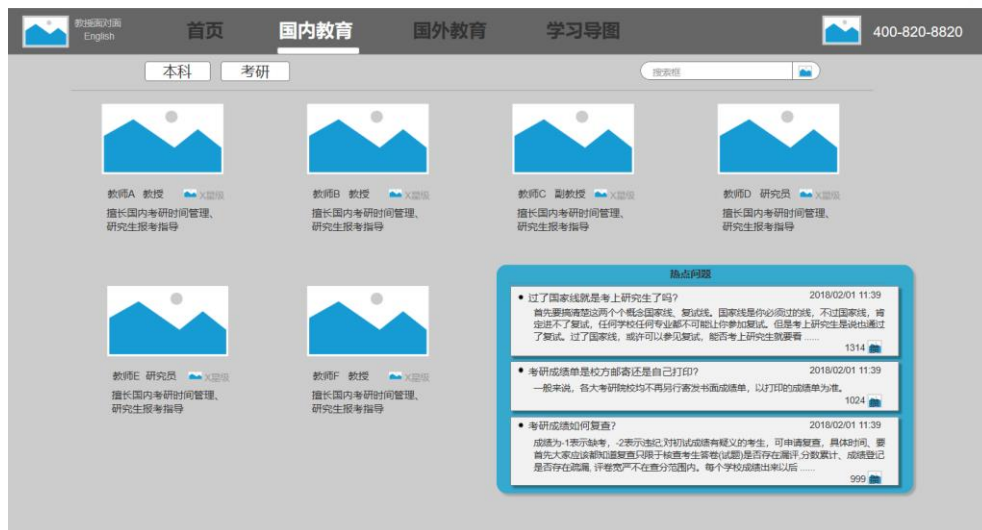


图 3.3 国内教育咨询网页预览图

● 留学教育咨询

问卷调查结果显示，在留学教育方面，以大学生群体为例，主要存在对留学资格与条件认知不清、对国别环境不了解、对申请时间及流程不了解等问题。本平台在留学教育咨询板块针对以下问题，将有专业的咨询老师可以解答困惑。

留学教育咨询模块为有出国留学计划的用户提供相关咨询服务。该模块涵盖各个国家，各个学段及学习方向的咨询服务，为用户解答留学条件、费用、申请时间及留学国别环境等相关问题。咨询者完成实名注册成为本平台用户后可以根据个人的咨询需求在推荐教授中查看相关教授信息及评价，选择满意的志愿教授进行一对一预约咨询及留言咨询服务，志愿教授根据其专业知识和经验提供

给咨询者相关的建议和意见，帮助咨询者更好地做出决策和选择。

如图 3.4



图 3.4 留学教育咨询预览图

● 疑难问题辅导

疑难问题辅导功能旨在为对所提问题没有大致分类方向的咨询者提供咨询机会，对一些难度较大，出现频率较少的问题提供解答，如图 3.5，图 3.6。

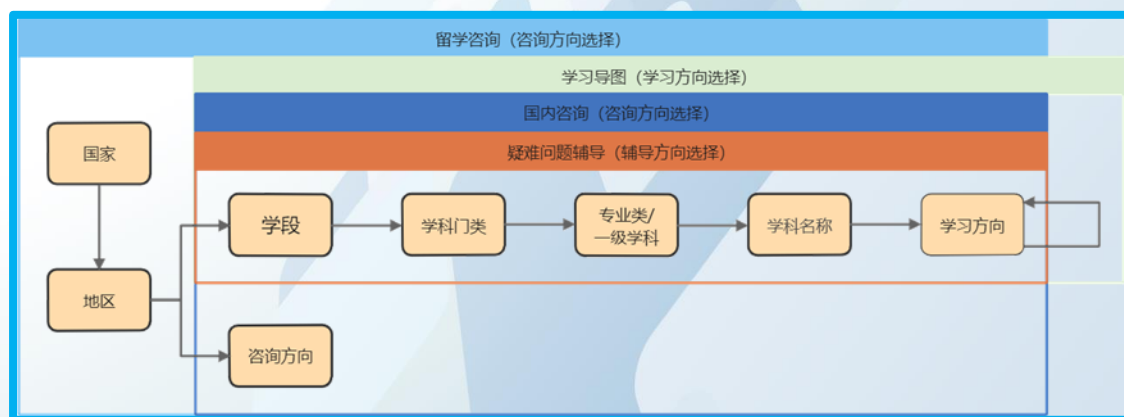


图 3.5 平台用户咨询方向选择图

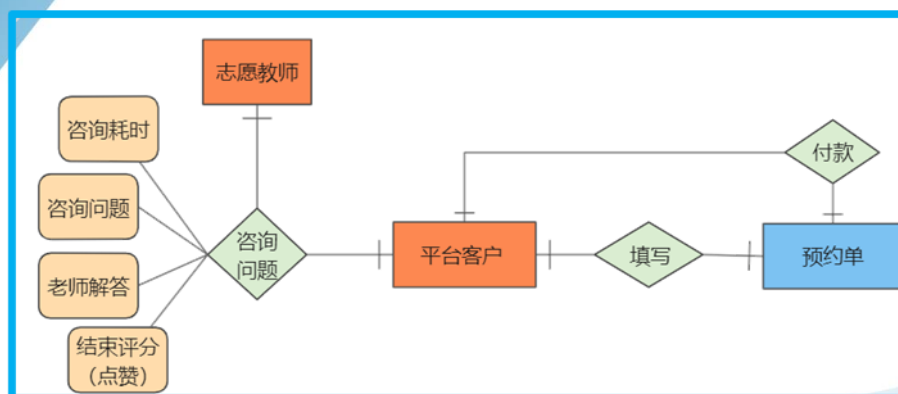


图 3.6 疑难问题辅导服务实体关系图

```

graph TD
    A[平台客户] -- 填写 --> B[预约单]
    B --> C{审核}
    D[被预约的志愿教师] --> C
    C -- 审核通过 --> A
  
```

```

graph TD
    Start([开始]) --> ConsultWay{咨询方式}
    ConsultWay -- 文字咨询 --> ConsultQ[咨询老师问题]
    ConsultWay -- 电话咨询 --> ConsultT[电话咨询老师]
    ConsultQ --> AnswerQ[老师回答问题]
    AnswerQ --> ConsultDone{是否咨询完成?}
    ConsultDone -- T --> EvalT[评价老师]
    ConsultDone -- F --> TimeLimit{咨询时间是否到达上限?}
    TimeLimit -- T --> Continue1{是否继续咨询?}
    Continue1 -- F --> Pay[付款]
    Continue1 -- T --> ConsultDone
    TimeLimit -- F --> OverTime{超时咨询收费?}
    OverTime -- T --> Continue1
    OverTime -- F --> Agree{老师是否同意继续咨询?}
    Agree -- F --> Pay
    Agree -- T --> Continue1
    Continue1 -- F --> Pay
    Pay --> PaySuccess{付款成功?}
    PaySuccess -- F --> Continue1
    PaySuccess -- T --> End([结束])
    ConsultT --> EvalT
    EvalT --> End
  
```

审核（图 3.8）后可付款成功预约后在预约时间可一对一咨询教授，如图 3.9，保留咨询问题、耗时、教授解答、结束评价数据。

● 搜索功能

搜索功能可搜索教授、典型回答或感兴趣的问题,如图 3.7 所示搜索教授将会显示搜索得到的志愿教授基本信息,可以选择与该教授进行咨询服务。搜索自由问题可到相匹配的自由问题信息,如果已有相关回答,可以查看相关回答并自愿给予相关评价,也可以参与讨论,发表相关看法或见解;如果没有相关回答,则平台会根据问题关键词推荐相关教授信息,用户选择满意的志愿教授进行一对一预约咨询及留言咨询服务,志愿教授根据其专业知识和经验提供给咨询者相关的建议和意见,帮助咨询者对问题做出分析和解答。

如图 3.10

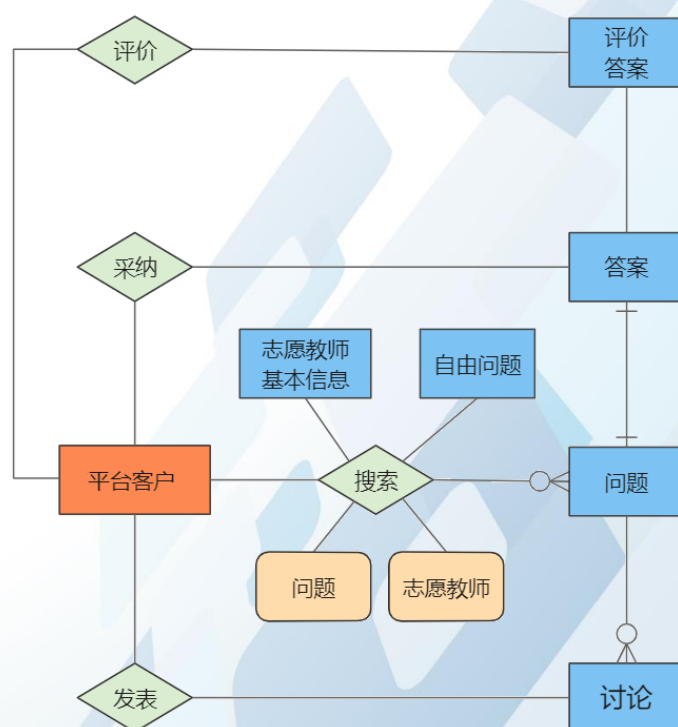


图 3.10 搜索服务实体关系图

● 学习导图

学习导图模块旨在为有学习需求的用户梳理学习思路，制定学习规划。用户可以选择个人所处学段以及所学专业科目，本平台将为用户提供个人专属学习导图用于学习规划的制定，规划可以按照学习阶段如：基础、进阶、深入等阶段划分，把每个阶段所需要学习和掌握的相关知识用学习导图和知识图谱的形式整理清晰，用户可以学习相关网课，阅读课本或参考资料进行学习。（如图 3.11）学习导图有各专业知识图谱，以微专业的方式帮助学习者明确方向和学习步骤，梳理学习思路，提高学习者的学习效率和学习系统性，有助于使学习者真正实现终身化学习的目标。



导学知识图谱界面预览（以计算机专业为例）

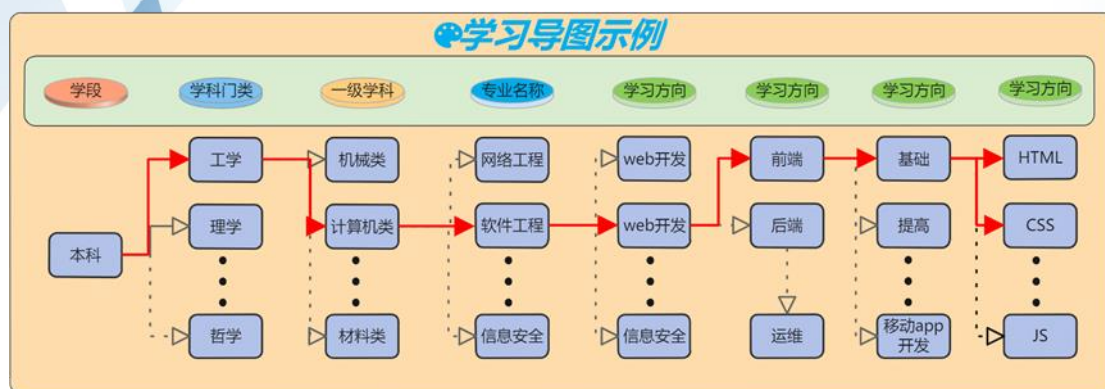


图 3.11 平台提供的导学知识图谱界面预览

普通平台客户可以按需选择（如图 3.11）并使用教育咨询平台免费提供的用户导学知识图谱自行选择学习方向和设计学习流程，知识图谱按照微专业设计（如图 3.12），学习需要的课程自行从在线课程平台上选择。

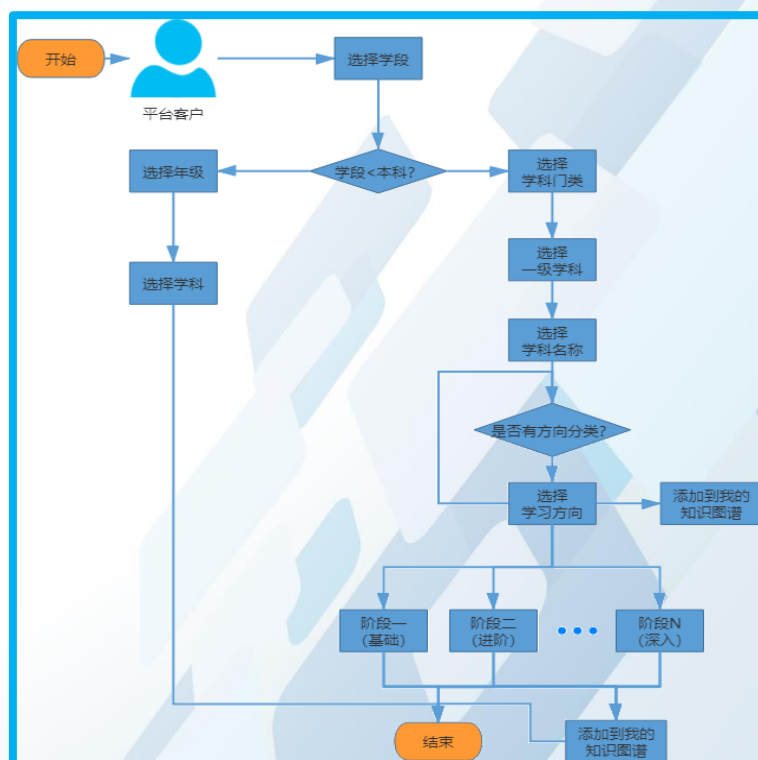


图 3.12 平台客户使用平台进行个人学习的流程

根据调查结果显示，以大学生群体为例，主要有以下几个问题解决途径，

选择网站咨询的人数占比较大，本平台具有一定优势。从存在的问题可以看出，当前存在的咨询机构收费过高亲友解决问题能力不足是主要问题，本平台注重公益性，收费部分较小，并且咨询专家具有专业的知识，能够利用个人专业知识及相关经历对咨询者的问题做出全面的解答。

3.1.3 其它通用功能

● 咨询反馈

咨询者在每完成一次咨询后根据可自身收获效果对教授进行打分评价（0-10 分），自行针对老师的教学效果或者是平台相关功能及服务提出意见或建议，帮助本平台不断改进平台的服务，给予用户最佳的体验。

● 经典问答

平台在每一类别问题下设有经典问答栏目，后台会定期在留言咨询中根据所咨询问题的经典性选出经典问答，在征询用户的同意意见后在问题下进行展示，方便用户查看，如图 3.13。

● 经验分享

平台在每一类别问题下设有经验分享栏目，平台的用户及志愿教授可以自愿在本平台分享相关经验，后台进行审核和分类后，定期选择并更新相关的经验，其他用户可以根据分类查看经验具体内容及经验发表者和发表时间，如图 3.14

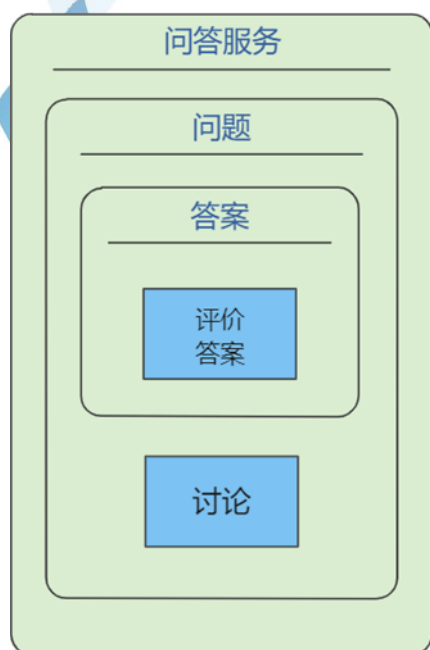


图 3.13 问答服务模块关系示意图

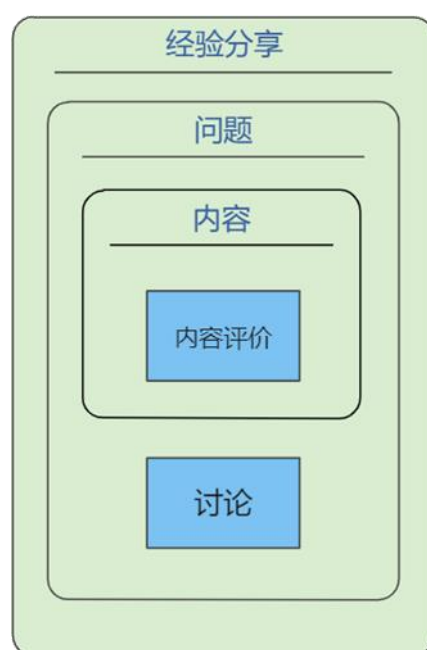


图 3.14 经验分享模块关系示意图

● 教授资讯

本栏目会定期根据咨询效果及反馈选出优秀的志愿教授，将他（她）们的照片和相关信息展示在平台首页，用户选择咨询方向后将筛选出符合条件的优秀志愿教授进行展示，用户点击后可进入志愿教授个人主页查看基本信息及进行相关咨询，模式如图 3.13。

● 相关优质资源获取

本平台将与相关教育机构和教材出版社以及书商合作，链接优质的相关教育资讯和资源，包括升学最新相关资讯以及教辅资料等。让用户可以通过本平台可以获得相关课程的报名链接以及相关资料的购买链接，提升服务的全面性与便捷性。

● 后续产品

随着平台建设和运营发展，我们将会开发一些本平台专属的特色纪念品，例如刻有平台 Logo 的水杯、抱枕，衣服等生活用品，书签、U 盘，钢笔等办公学习用品，以及明信片、杂志、钥匙扣、印章，胸针等文艺用品作在平台进行展销，在获取一定收入的同时扩大平台的知名度，增强平台的吸引力。

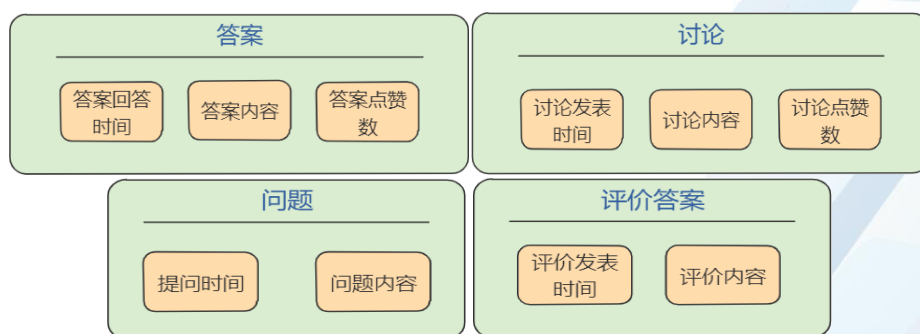


图 3.15 问答服务属性图



图 3.16 教授资讯服务模块关系示意图



图 3.17 三类用户权限图

平台注册角色及相关信息：平台客户与志愿教授两种角色，志愿教授属于平台客户。

游客不可访问个人中心、预约咨询服务、问答服务

3.1.4 平台页面展示

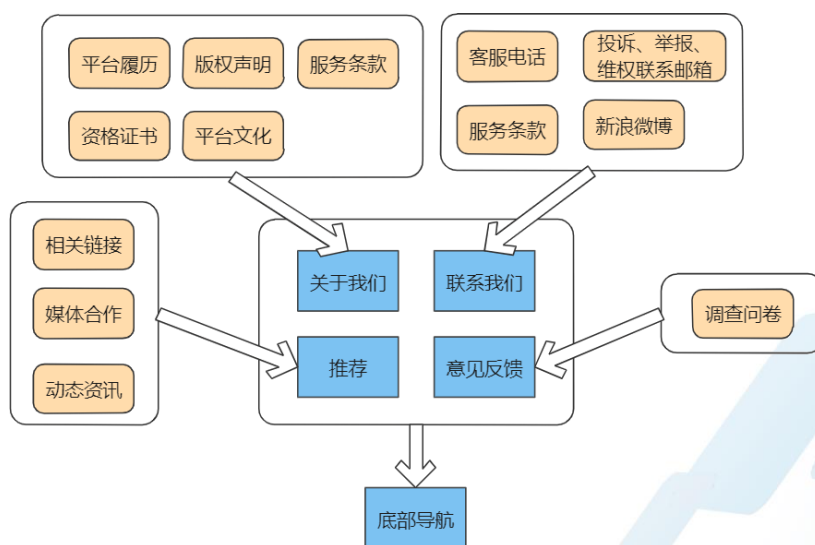


图 3.18 业务支撑与服务模块

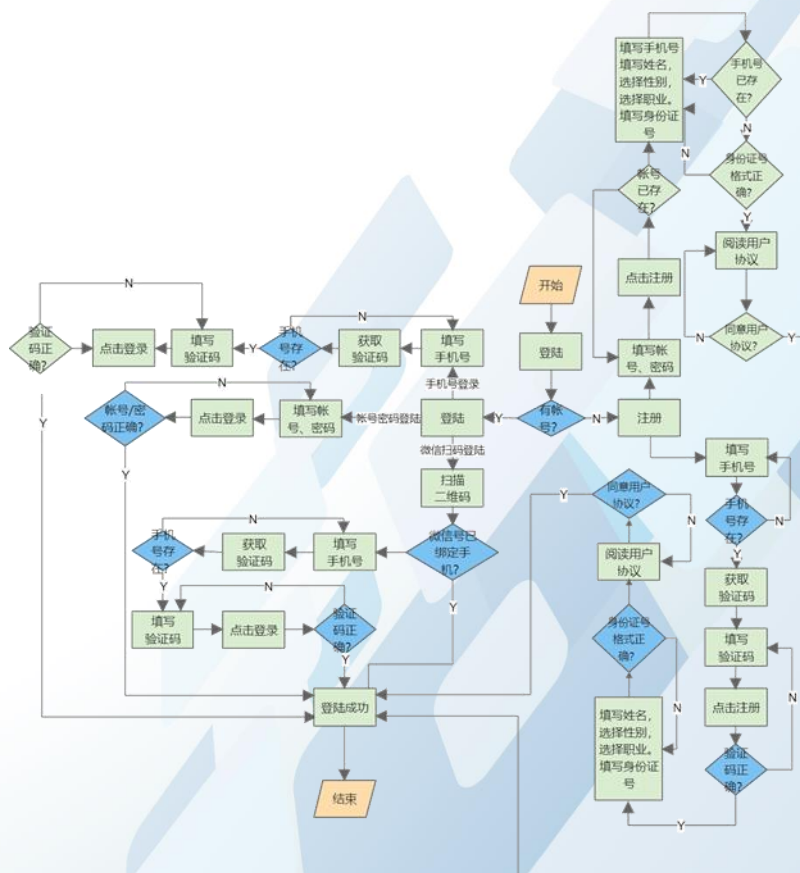


图 3.19 注册及登录流程图

注册			
用户协议	手机号	验证码	密码
身份证号	姓名	性别	职业

图 3.20 注册属性图

登陆		
绑定手机	微信登陆	手机号登陆
手机号	二维码	联系电话
短信验证码	用户协议	短信验证码
用户协议		用户协议
		帐号密码登陆
		帐号
		密码
		用户协议

3.21 登陆服务示例图

用户登录和注册信息：用户可通过微信号、手机号+密码、手机号+验证码三种方式登陆注册时需填写手机号、密码、姓名、性别、职业、身份证号，如图 3.17 和 3.18。微信扫描二维码可直接登录，但初次微信登陆需要绑定手，填写手机号、验证码登陆与注册都需要同意用户协议，具体流程如图 3.16 所示。

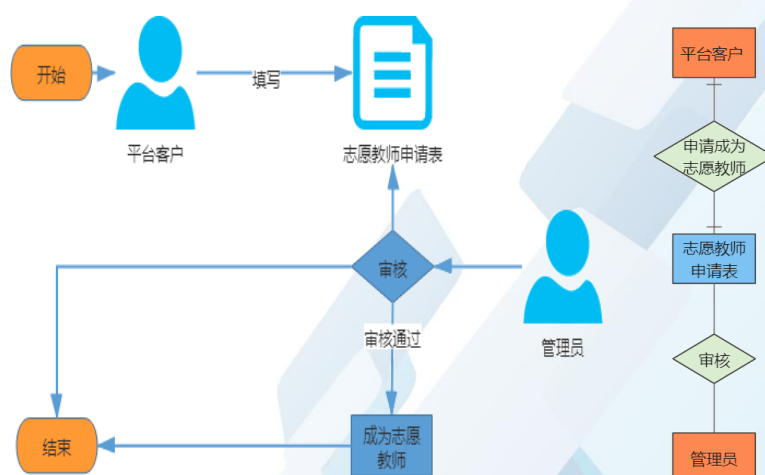


图 3.22 平台客户申请成为志愿教授的流程图

志愿教师申请表				
方向选择	服务方向	姓名	学历	单位
个人履历	教师协议	在职/退休	职称	

图 3.23 志愿教授申请表属性图

平台的客户如果愿意为其他客户提供咨询服务，分享自己的心得，可以申请成为志愿教

授，申请的流程如图 3.19 所示，申请表属性如图 3.20 所示。

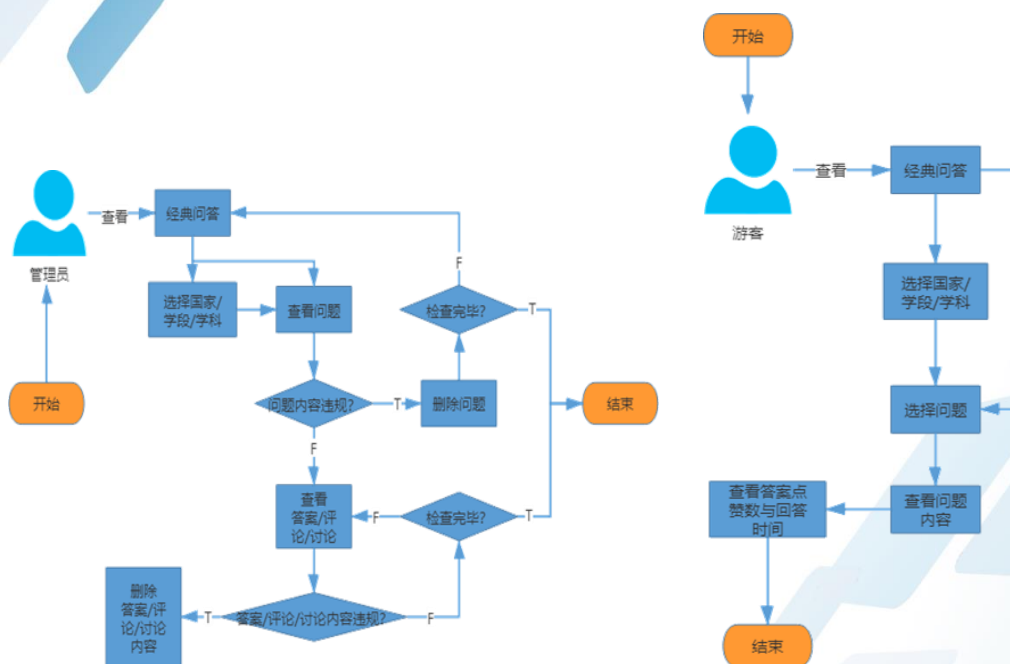


图 3.24 管理员筛选与发布经典问答的业务流程图 图 3.25 普通客户查看经典问答流程图

3.2 应用特点

● 注重公益性

平台以公益性为主要特点，通过寻找离休人员志愿者为我们的目标群体提供相关知识与咨询的志愿服务，大部分的咨询是免费的，极小的部分收费，相比市场上的商业性教育机构，我们在保证服务质量的同时收取较低咨询价格低廉。除去相关成本外的盈利部分，我们将本平台所得部分资金收入支持公益慈善活动，在发展公益教育的同时，鼓励和支持其它公益项目的开发、拓展与推广，助力完善公益服务体系建设，促进社会公益事业的发展，努力建设公益型社会。

● 突破时间空间限制

本平台充分利用互联网技术可跨越时空的优势，专注线上教育咨询，为用户提供一对一在线咨询以及留言咨询服务，使用户足不出户

就能享受到优质的教育咨询服务，不仅克服了距离、天气等外界因素的影响，还节省了线下家教的路上周折时间成本以及路费等资金支出成本。

● 双向互动体验

一对一在线咨询服务使咨询者和教育者建立一对一的咨询联系，在咨询服务进行中，咨询者可以向教育者清晰地表达自己所关心以及想解决的问题，同时另一边接受咨询的教育者针对相关问题进行思考和及时解答，实现双向互动双方可以继续深入交流，在可以相互听到对方声音的过程中提升互动交流的有效性以及启发性。

● 评分体系完善教学反馈及时

咨询者在每完成一次咨询后根据可自身收获效果对教授进行打分评价（0-10 分），选择对每一次咨询服务的满意度满，在建议框内可自愿提出相关意见或建议。内容可以是针对老师的教学效果也可以是对于平台相关功能及服务的意见或建议，本平台将会根据相关意见或建议与老师积极沟通，提升在线咨询服的质量，同时也会对针对合理性的建议改进平台的服务，给与用户最佳的体验。

● 信息修改便捷，消息查看即时

咨询者及志愿教授成功注册为本平台用户后，均拥有个人中心，进入个人中心后可以随时修改个人基础信息并且能够及时查看相关信息通知。志愿教授：可随时查看及修改本人信息，查看预约单自主进行咨询安排，查看参与的讨论回复及问题解答的最新进展及相关评价。

● 相关产品提高便捷性

我们后续将继续开发并推出旗下的 App，小程序，公众号等多款互联网应用产品和服务，方便用户能够随时随地通过手机体验到相同的服务，手机端操作不需要登录网页，操作简单，增强平台的延展性与便捷性。

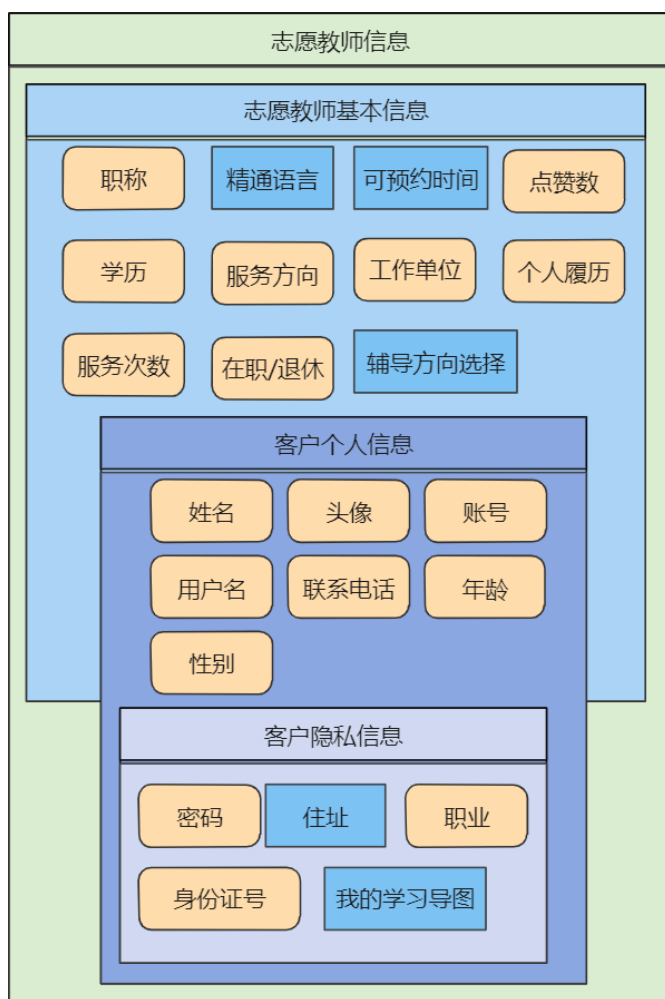


图 3.26 志愿教授和平台客户个人信息实体关系属性图

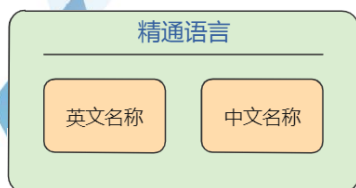


图 3.27 志愿教授精通语言实体属性图

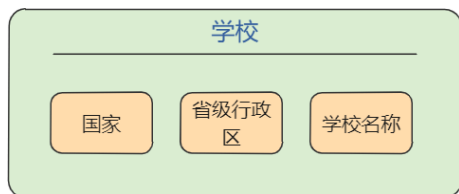


图 3.29 学校实体属性图

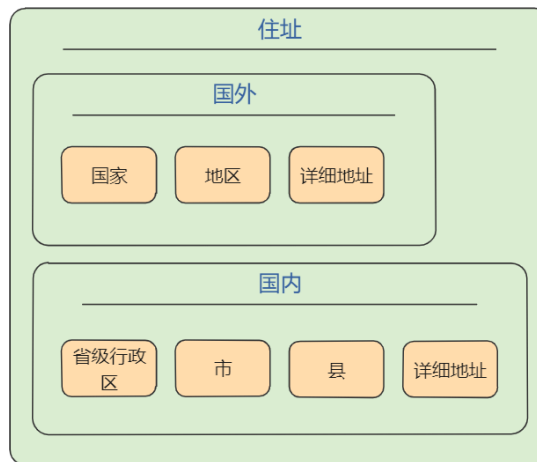


图 3.28 住址实体属性图

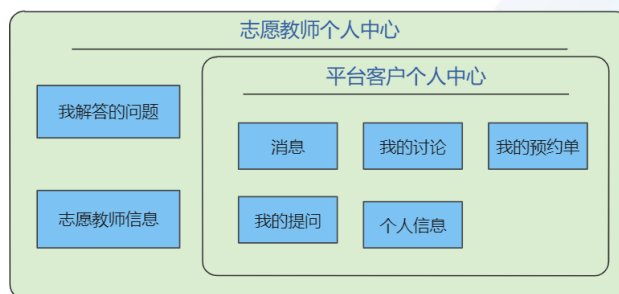
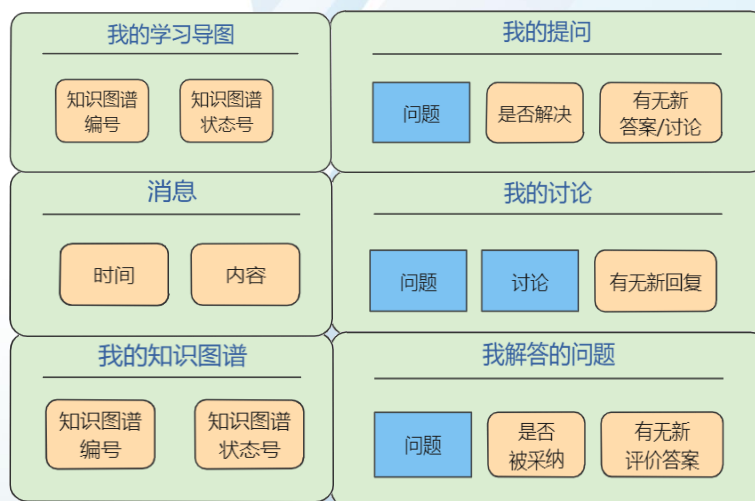


图 3.30 个人中心服务实体关系图



图组 3.31 个人中心服务实体属性图

3.3 技术特点

教授面对面网站是国内领先的一对一学习咨询辅导平台。网站的构建主要采用了主流的 SSH 框架，授课教室部分采用新一代的 HTML 标准 HTML5 和 WebRTC 来实现。

HTML5 是 HTML 下一个主要的修订版本，现在仍处于发展阶段。目标是取代 1999 年所制定的 HTML4.01 和 XHTML1.0 标准，以期能在互联网应用迅速发展的时候，使网络标准达到符合当代的网络需求。HTML5 添加了许多新的语法特征，其中包括<video>、<audio>和<canvas>元素，同时集成了 SVG 内容。这些元素是为了更容易的在网页中添加和处理多媒体和图片内容而添加的。其它新的元素包括<section>、<article>、<header>和<nav>,是为了丰富文档的数据内容。新的属性的添加也是为了同样的目的。同时也有一些属性和元素被移除掉了。一些元素，像<a>和<menu>被修改，重新定义或标准化了。同时 APIs 和 DOM 已经成为 HTML5 中的基础部分了。HTML5 还定义了处理非法文档的具体细节，使得所有浏览器和客户端程序能够一致地处理语法错误。

WebRTC 是一个支持网络浏览器进行实时语音对话的软件架构。它于 2011 年 6 月 1 日开源并在 Google、Mozilla、Opera 支持下被包括进万维网联盟的 W3C 推荐标准。不同的浏览器可通过该技术进行免费的语音聊天。在 GoogleI/O 大会上，Google 的 WebRTC 工程主管 JustinUberti 表示，一周之内，WebRTC 将支持超过十亿个不同端点。

HTML5 与 WebRTC 是未来互联网发展的主要技术之一，所有主流浏览器都已支持 HTML5 和 WebRTC 的新特性。采用该技术开发拥有以下优势。

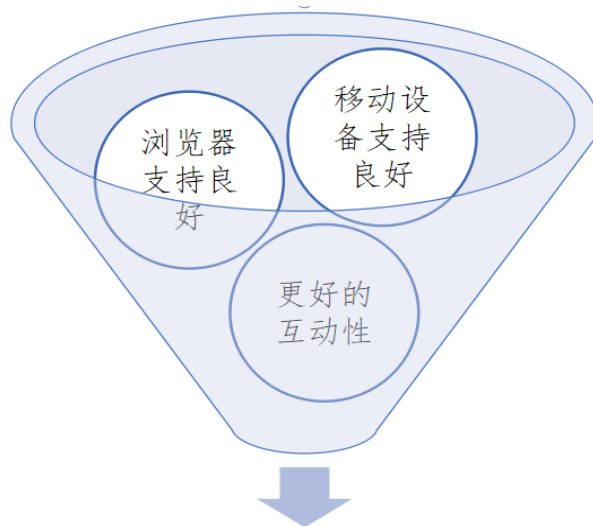


图 3.32 语音咨询的优势

- 浏览器支持良好，使用该技术开发的语音咨询服务无需安装插件和客户端，用户打开浏览器之后就可以直接使用。
- 移动设备支持良好。该技术开发的语音咨询服务，在移动设备上也能得到很好的支持，用户无需使用 PC，使用平板等移动设备就可以享受我们的服务。
- 更好的互动性。HTML5 技术增加了<canvas>等元素，给用户提供了互动支持。教授面对面公益主体网站采用 SSH 框架来构建。SSH 为 struts+spring+hibernate 的一个集成框架，是目前最流行的一种 JavaWeb 应用程序开源框架。相比于其他框架，SSH 有以下优势：

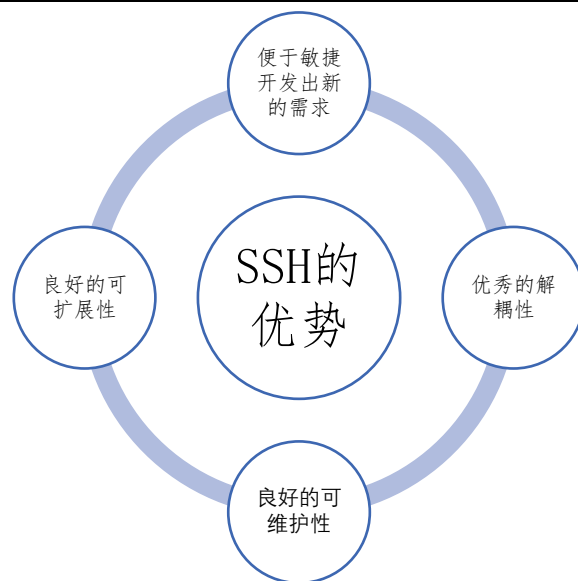


图 3.33 SSH 的优势

● 典型的三层构架

三层构架体现 MVC(模型 Model、视图 View 和控制 Control) 思想，可以让开发人员减轻重新建立解决复杂问题方案的负担和精力。便于敏捷开发出新的需求，降低开发时间成本。

● 良好的可扩展性

SSH 主流技术有强大的用户社区支持它，所以该框架扩展性非常强，针对特殊应用时具有良好的可插拔性，避免大部分因技术问题不能实现的功能。

● 良好的可维护性

业务系统经常会有新需求，三层构架因为逻辑层和展现层的合理分离，可使需求修改的风险降低到最低。随着新技术的流行或系统的老化，系统可能需要重构，SSH 构架重构成功率要比其他构架高很多。

● 优秀的解耦性

很少有软件产品的需求从一开始就完全是固定的。客户对软件需求，是随着软件开发过程的深入，不断明晰起来的。因此，常常遇到软件开发到一定程度时，由于客户对软件需求发生了变化，使得软件的实现不得不随之改变。SSH 三层构架，控制层依赖于业务逻辑层，但绝不与任何具体的业务逻辑组件耦合，只与接口耦合；同样，业务逻辑层依赖于 DAO 层，也不会与任何具体的 DAO 组件耦合，而是面向接口编程。采用这种方式的软件实现，即使软件的部分发生改变，其他部分也不会改变。

4 营销策略

4.1 营销发展规划

在项目初期，平台将致力于线上线下并行的营销策略，打造出适应消费者需求的在线教育咨询平台。主要通过提供免费的教授有问必答与一对一咨询业务，吸引广大用户群，积累用户数量。平台拟与政府对接，以获得资金、渠道推广等方面的支持，同时邀请学校、教育类机构、社会公益组织入驻本平台，进一步加强合作，丰富平台内容，完善平台建设，进一步拓展平台的知名度与用户数量。

在项目后期，经过两年左右的发展，在平台已经具有一定的品牌影响力与稳定用户群体后，营销重点侧重于网络营销，进一步拓展知名度，发展成为覆盖全国的在线教育咨询平台，届时通过吸引教育类机构的主动入驻并且收取相应的广告佣金来获得资金利润，从而支持平台主体业务——公益性板块的基础运营。

4.2 4 策略

4.2.1 产品组合

● 答疑类产品

平台的主要功能产品为有问必答与一对一咨询，其所对接的教授端有两类，一类是具备公益性质的以退休教授志愿者为主进行免费答疑业务，另一类是由教育类机构入驻进行相应公益免费或非公益类付费答疑业务。平台前期主要以公益性免费教授咨询业务为主，借此吸引用户的使用，建立忠诚客户群体；发展成熟期适当引入教育类机构的加盟合作，其中公益性答疑最少占答疑类产品的 80%，以达到以商养智而又不丧失平台为公益服务的实质的目的。

● 辅助类教育产品

一是志愿者及平台官方通过进行经验分享、公开课等形式为用户提供多样的功能，费用设置根据平台后台的审核情况设定。

二是与教育类机构（如考研机构、教材出版商等）合作，为网站用户提供相关资料、线上直播等，在平台的发展成熟期可从中获得一定的广告收入。本平台的提供的教育服务覆盖的年级广，可以涵盖小学至高中、本科甚至研究生阶段的学习内容，而每个用户的需求又非常清晰，教育机构可以通过平台找到他们的直接目标客户，例如向一个经常参与小学五年级学科课堂的用户推荐相应年级的教材教辅，对于其而言，这样精准营销的成功率更而更具吸引力，形成双赢局面。

- 自有文化产品

教授面对面计划推出各类带有独特印记的自有文化产品，如：山大特色明信片、U 盘、马克杯等特色纪念品，推广公益理念，增加品牌知名度，同时给予教授面对面更加充沛的项目资金支持。

4.2.2 价格组合

- 会员制设置

利用平台网站，设置会员推广的营销策略，消费者可以从线上申请成为平台会员，免费享受各类服务。

- 非公益业务制定定价原则

（根据与合作方的谈判和实际情况制定相关定价策略）

4.2.3 渠道组合

4.2.3.1 线上

- 官方网站与微信小程序的建设

不断完善平台网站与微信小程序的建立，强化平台功能，保证在通过各种渠道吸引新用户关注的基础上，能通过平台过硬的功能，留住新用户，形成客户忠诚（提高客户忠诚度），甚至形成口碑效应，使得用户愿意主动向身边的人推荐平台。

- 渠道推广

一是建设平台自身的微博主页和微信公众号，作为平台官方账号，主要推送平台自身功能信息和活动信息，发挥推广宣传作用。

二是借助政府的支持，将平台放在教育部门官方网站上推广，由上至下进行宣传。

● 关键词优化

在平台的发展期，将雇佣专业人士对项目的关键词进行优化，使得学生在搜索学习软件时，本项目可以在搜索引擎上得到更好的排名优先推荐，让更多的学生、家长都能快速的查找到平台项目关键词。

● 名师公开课

根据不同的年龄段、不同的学科要求设置热门专题，定期开设名师课堂，以直播的形式吸引用户的进入，通过名师的影响力与专业能力，增加客户信任度，并在课程结束后向目标消费者宣传平台的服务理念，提高平台的市场知名度，让用户从自身真正的需求出发主动使用本平台。

● 平台联合共享

可以与非直接竞争类平台达成合作，相互宣传对方的产品，形成双赢的局面。其中应注重选取与目标市场相近的平台进行交流合作。

4.2.3.2 线下

● 助学金

在平台发展后期，稳定盈利留有余地的基础上，结合相应的国家政策，选取贫困县市制定相应的助学金制度，经济上帮助贫困学生家庭，进一步实现平台的公益目的与平台使命，履行社会责任，提高平台的口碑。

- 政企合作

本项目的终极目标是建立起一个能够覆盖全国、协助各地教育资源相互整合的在线教育咨询平台，这与政府目前所追求的智慧城市发展方向所契合。因此在项目发展期具备一定的可行性后，本平台计划与相应政府部门联系，通过政府的帮助，进一步扩大平台的受众范围。

4.2.4 促销组合

- 广告

广告主要用于官网、微博、微信等宣传，一般为对活动（如周年庆典活动等）的宣传或平台的介绍，其中对平台的介绍将重点放在简单明了且形象地介绍平台的主要业务功能，形成首因效应，建立良好口碑。

- 营业推广

在平台上定期举办各类主题活动进行促销，如店庆月活动、世界读书日活动、“线上学习做公益”活动等的活动，增加平台的趣味性，吸引用户的主动参与。

5 组织建设

5.1 团队建设

5.1.1 团队协作

教授面对面的团队成员，都心怀为更多普通群众带去教育希望的理想，在创业精神和目标上有高度一致性。团队凝聚力强，为团队协作打下了坚实的基础。对于管理机制，创业初期，人员较少，管理相对灵活。主要通过团队成员间的感情纽带和信任机制，实现团队协作。创业中后期，将根据需求招募更多员工。届时，组织将制定详尽的管理方案和规章制度，确保组织内工作氛围良好、沟通渠道多、凝聚力强大，激励每一个员工全力以赴的为组织发展做贡献。

初步流程如下：

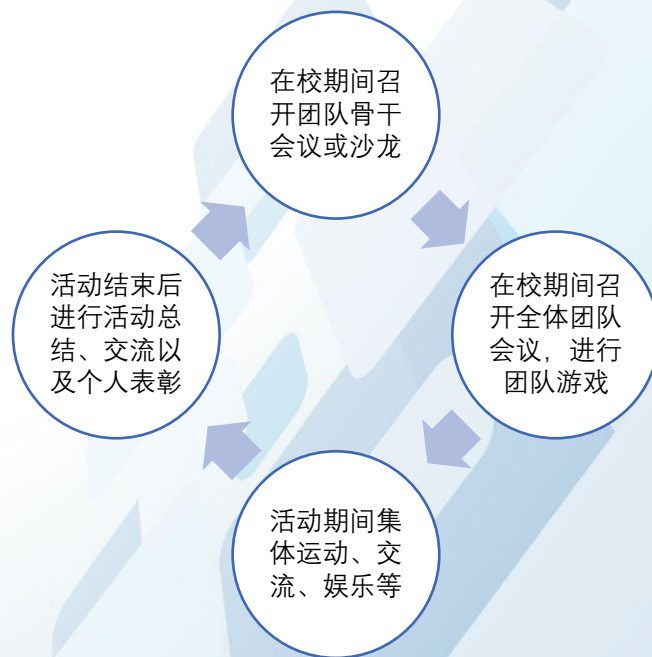


图 5.1 团队建设

5.1.2 团队存续

团队创立初期人员调动较多，维持团队凝聚力就需要让新成员快速了解教授面对面公益运营理念和运作机制，熟悉各类流程和分享团队精神。中后期，在创始人们逐渐毕业离开后，团队需要不断吸纳新成员管理团队。另外，一个成熟的公益组织需要扩大志愿者团队。针对以上三点，我们制定了以下措施：

● 初期措施

在人员调动较多情况下，我们将建立“一带一”制度，每位新加入的成员都会有“指导老师”带领熟悉业务流程。指导老师将协助其完成各项任务，指导期限不少于一周。

● 中后期措施

如何吸引新成员加入。一是教授面对面公益将不断扩大组织影响力，树立良好公益形象。极强的校内影响力将吸引更多有志学子加入到队伍中来。二是教授面对面公益作为校内大型公益组织，将与校内综合素质评定机制挂钩，适当加分，以鼓励真正投入的成员。最后，教授面对面将提供良好的锻炼平台，切实提高管理团队人员能力，为其日后个人发展打下良好基础。

团队管理层换届问题。对于初期的创始人团队和后期管理层人员，虽然因为毕业或其他原因不再从事教授面对面的日常营运工作，但他们有着丰富的团队组建和组织运营等经验。因此组织将聘用其为团队顾问。他们将有机会继续为组织发展运营提出有价值的意见和建议，发挥余热。从而在团队的换届选举中，实现完美过渡。他们将使

新团队更加全面地了解教授面对面公益的组织和发展目标等，进而实现教授面对面组织的代代传承。

志愿者招募问题。中后期时，教授面对面公益组织的志愿者将来自全国各地百余所高等学府的优秀学生以及教授。教授面对面在线教育咨询网站将在服务普通群体的同时，为志愿者开辟更为人性化更节省成本的奉献道路。第一，通过教授面对面公益的线上平台，教授志愿者能够足不出户便完成了教书育人，将自己的知识传递给远在祖国各地的学生们，这对于教授而言是一种巨大的满足感；第二，这也大大节省了教授的时间，免去了繁琐的实地授课过程。而对于学生志愿者而言，教授面对面公益组织将提供无需舟车劳顿的暑期支教机会，还可以方便地调节志愿者和授课学生的时间，使双方效用最大化。只需较少的时间和精力成本，通过教授面对面公益平台就能够帮助更多的人，这一巨大优势将会吸引更多志愿者加入教授面对面公益组织。

5.1.3 执行团队

5.1.3.1 团队成员

“教授面对面”团队是一支由来自山东大学（威海）3个年级、5个专业的6名本科生组成的创业团队，团队成员公益爱心强、专业知识高，对公益事业具有坚定的理想。团队成员组成结构合理，既跨专业又跨年级，涵盖不同文理专业，来自翻译学院、东北亚学院、商学院、法学院和机电信息与工程学院等5个学院不同专业，为项目的进行从多个学科的视角提供了思路，相互借鉴、取长补短。项目成员

均直接参与项目运用，对项目运营的细节与状态有实际认识与掌控能力，保证了本项目的顺利开展与实施。

● 核心成员简介：



邓力豪（队长，负责组织日常运作）

现就读于山东大学 2019 级英法双语专业，金融双学位
曾获山东大学（威海）英语辩论纳新赛二等奖、“最佳辩手”
上海财经大学-上海国际银行金融学院“1+X 计划卓越营员”
已有一篇论文被亚金协普惠金融合作委员会报告收录



张嘉畅（队员，负责市场分析）

现就读于山东大学 2019 级国际政治与国际经济专业（双学位）
曾带队参加山东大学（威海）心理情景剧大赛荣获二等奖
作为队长主持寒假社会实践立项



胡雨蒙（队员，负责宣传策划）

现就读于山东大学 2019 级国际政治与国际经济专业（双学位）
曾获马克思主义学院红色征文比赛优秀奖等
擅长宣传推广工作，如撰通讯推文、微信公众号推送与摄影等



潘震林（队员，负责法务与行政工作）

现就读于山东大学 2019 级法学专业
曾获山东大学优秀团员等多项奖项与荣誉称号
已有 1 篇学术论文被省级学术集刊收录
1 篇专业征文被法学院研究生会收录



程灵雪（队员，负责财务分析与测算）

现就读于山东大学 2017 级工商管理专业
曾获山东大学（威海）第十三届科研立项（SRTP）二等奖
国际义工证、证券从业资格证书等证书
可用 SPSS 进行基础数据处理分析，如可靠性、相关性分析等



于翀宇（队员，负责部分软件开发工作）

现就读于山东大学 2017 级软件工程专业
曾获第八届蓝桥杯大赛省级三等奖；
第十一届蓝桥杯模拟赛校级第二名等省级、校级奖项
专业技能掌握熟练，擅长领域：Web 网页、APP 与游戏编程

5.1.3.2 专家顾问

本项目顾问队伍主要由山东大学（威海）教职工组成，这支队伍专业水平高、经验积累强，为项目开展发挥了不可或缺的建设性作用。

● 主要顾问简介：

贺红：山东大学机电与信息工程学院副教授，山东大学威海软件研究院院长，山东省大学生创业导师，资深学生科技创新活动指导专家、评委，ASC 竞赛、“蓝桥杯”竞赛负责人。

李智超：山东大学（威海）网络信息与管理中心软件工程师，熟悉平台系统开发，创新创业大赛经验丰富。

5.2 志愿者团队

志愿者队伍是本项目不可获取的一个重要组成部分，是咨询服务产品的供给端。

5.2.1 志愿者招募条件

志愿者作为这一咨询链条中的供给端，其专业能力与素质对平台的服务质量有着决定性作用，因此在志愿者的选拔上要有严格的条件限制。

平台志愿者在招募时主要区分教育行业从事者在职与离退休两类。

- 具体条件：

年满 18 周岁（65 岁以上需提供健康证明）

具备本教育咨询平台志愿服务岗位必需的专业知识和技能

教育行业从业者（未离退休）需拥有中级专业职务名称及以上

教育行业从业者（离退休）需拥有副高级专业职务名称及以上

教育行业从业者获得过相关表彰奖励者优先

身心健康，具有从事志愿服务的精力与素质

品德高尚，遵纪守法

遵守本平台的规章制度，服从本平台团队的管理

5.2.2 志愿者招募方法

志愿者招募方法主要有三种：报名、推荐与邀请。

“报名”为志愿者个人通过线上或线下方式，将自己的个人信息与相关材料交给平台，由平台按照相关程序进行审核，通过后进入后续面试等复试环节，全部通过后即可注册成为本站志愿者。

“推荐”为本平台注册志愿者向平台推荐人员成为本站志愿者，被推荐者需符合 5.2.1 中所列条件，可以减少或免除测试环节，通过后可注册成为本站志愿者。

“邀请”为本平台向某些行业内的知名人士发出邀请，邀请其成为平台注册志愿者。

5.2.3 志愿者管理办法

教授面对面公益的志愿者以全国各地的退休教授为主体，有丰富的教学经验，但有可能对于在线课堂流程不甚熟悉，不能良好地传递知识达到良好的授课效果。

因此，教授面对面将在志愿者软件培训中严格把关。教授面对面公益通过网络教学或者现场讲座的方式，培训志愿者教授软件的使用方法和流程把握。在培训之后，进行系统的测试，对软件掌握程度在百分之八十以上才为合格，才能够有资格为学生在线课堂授课。对于掌握程度不达标的志愿者，将继续组织其参与培训或自学，参加考核，直至软件掌握程度达标为止。

5.2.4 志愿者能得到什么

为志愿者中的在职人员提供一个近距离接触学生等教育受众，能

够掌握目前教育领域的一手材料，更好地运用到本职工作中，提高自身的职业技能与水平。

为志愿者中的离退休人员提供一个继续实现自身价值的舞台，通过与青年学生等群体的接触，能更了解青年人的思想与世界，能够保持自己的身心健康并与时代接轨，满足精神需求。

平台将为志愿者提供适当的津贴补助，并适时举办线下联谊会、集体旅游等团建活动。

5.2.5 志愿者团队的良性发展

曾接受平台服务的用户在力所能及后（如升学、参加工作）可以联系平台，加入志愿者行列。平台的长期用户、活跃用户可按照 5.2.1 的要求放宽标准，并减少或免除测试环节，成为本站注册志愿者。这样可以维持志愿者团队的规模，并形成一个代际传递的平台文化，不仅是技术上做公益，更是一种精神上的公益，即“人人为我，我为人人”。

5.3 合作伙伴

- 教授面对面已经与以山东大学在职/离退教授为主体的多位高校教授达成合作意向；
- 教授面对面已与澳大利亚国际教育集团(AEMG)就合作达成一致，澳大利亚教育集团与国内超过 80 所高校有合作项目，且在山东大学有常驻合作办学机构，为留学咨询服务提供帮助；

- 教授面对面已与北京达内时代科技公司就合作达成意向，为 IT 技术培训提供咨询服务；
- 教授面对面已与威海云计算中心就租用云资源合作达成意向，智慧教育作为智慧城市建设的重要内容之一，威海市政府将使用服务贸易扶持资金对于平台上云提供资助。

6 财务分析

6.1 运营模式

6.1.1 平台定位

平台将以公益组织模式探索公益创业的运作方式,逐步完成公益、教育、智慧城市建设相融合的布局。教授面对面努力打造造血式的公益平台,用商业思维做公益,通过吸引投资,引导更多优秀志愿者加入,形成以商养智的良性循环。

6.1.2 项目初创成本

- 网站平台的服务器租借费用、域名注册费用、维护费用
- 活动宣传推广费用
- 教授志愿者的一定资金报酬

6.1.3 收入来源

- 广告佣金收入

在发展的起步阶段,教授面对面网站将致力于整合线下与线上的资源,主要用于服务以大学生为主体的教育咨询活动。通过提供优质、流畅、简便的在线教育平台,吸引以在校大学生为主的用户群,积累用户数量。网站与高校的退休教授、志愿服务队及支教队合作,为志愿者们的教学活动提供更多的技术支持,将线下的教学活动移至线上,将进一步拓展网站的知名度与用户数量。

在项目后期，经过两年左右的发展，特别教授面对面的各项活动成功举行之后，教授面对面在高校中已经具有一定的品牌影响力并且已经聚集相当数目的用户群体，有了稳定的用户群体支持，届时广告佣金将成为我们的一大盈利来源。

我们将与教辅出版社联系，为网站用户提供教材教辅的免费试读版体验使用和相应购买链接，从中获得一定的广告收入。教授面对面咨询所覆盖的年级广，基本可以涵盖小学至高中，甚至本科或研究生阶段的学习内容，而每个用户的需求又非常清晰，出版社可以通过教授面对面平台找到他们的直接目标客户，例如向一个经常参与小学五年级学科课堂的用户推荐相应年级的教材教辅，对于出版商而言，这样精准营销的成功率更高更具吸引力。

参考 freerice.com 的运营模式，教授面对面计划推出“线上学习做公益”的活动，即当用户在教授面对面平台上成功完成了一节的一对一咨询，我们就承诺向我们的受助对象捐出一只铅笔等基础物资，而活动支出由广告商赞助承担，作为回报，我们将会在网上推送相关的广告。通过“线上学习做公益”让用户以自己的行动参与公益活动，提高用户对公益的参与热情，既能学习知识，同时也帮助教授面对面继续实现公益理想。

● 入驻费收入

对于各教育机构与支教团队而言，教授面对面平台能够有效降低教学成本，同时扩大教学规模，是非常具有吸引力的合作项目。教授面对面计划利用平台灵活的功能设计为各教育机构或支教团队提供

在线教育网站定制服务，满足其不同的使用需求。预计这将为教授面对面项目带来相当的收益。我们计划与社会教育机构、高校的家教部及志愿者服务部联系，发展合作关系，向其提供公益教育平台，协助其完成相关公益项目，在这一过程中收取一定费用。

教授面对面网站的平台也可以向非公益培训班教学开放，为其提供在线一对一咨询、线上直播等服务。而与公益教学项目不同的是，非公益的教学用户需要向教授面对面平台支付一定的使用费。

教授面对面平台所汇集的国内名校师资对于家教用户也具有一定吸引力，教授面对面计划在项目成熟期开始与家教服务人员合作，接受非公益家教用户的上课需求。为了维持网站平台的公益性，非公益的家教用户在接受教授面对面线上教授的服务前需支付一至十元不等的服务费，拓宽教授面对面收入渠道。

● “经验分享”资源文档下载费收入

“经验分享”功能作为教授面对面公益平台的一项具有增值性的服务，用户需向教授面对面公益平台支付下载费才能完成平台资源的下载。基于推广公益教育的出发点，下载费用将控制在一至五元之间，既是拓宽网站收入渠道，也有利于传播优质的学习资源。

● 平台使用费收入

教授面对面计划基于平台强大师资力量和灵活的功能设置推出多种特色非公益性咨询服务。

● 自有文化产品收入

教授面对面计划推出自有文化产品，独具特色的山大风景明信片

获得校内外人士的一致好评。随着新的具有独特意义的自有文化产品，如有高手 U 盘、马克杯等的推出，加上网上商城的建立与推广，新产品不新渠道的双重刺激，预计该市场收入会呈现更快速增长，市场潜力大。

● 校内外资助

项目前期

- 收入：校内外资助、“经验分享”资源文档下载收入
- 支出：平台建设前期购买、租借服务器及注册域名和活动宣传等

项目中期

- 收入：合作方签约费、网站的广告佣金等
- 支出：宣传推广经费、网站维护费、志愿者激励费等

项目后期

- 收入：平台的广告佣金、合作方签约费、平台使用费、来自社会的各项捐款等
- 支出：宣传经费、网站维护费、志愿者激励费等

图 6.1 盈利方式

6.2 净收入分配

一是会用于组织内部的日常管理支出，随着教授面对面公益规模的不断扩大，团队不仅需要聘任全职的工作人员（工资标准参考其他公益组织，预计为每人 7000 元/月）而且在活动高峰期需要招募更多团队志愿者参与活动。这部分团队内部管理费用的支出是保障教授面对面各项活动顺利开展的基础。

二是网站功能的进一步研发与硬件部分的升级工作。随着教授面对面网站用户的不断增加，网站服务器及其他硬件设备都必须升级扩容，以支持网站的顺利运营。教授面对面计划利用阿里云的服务器租赁业务，在保证服务器运行质量稳定的前提下尽可能地压缩费用。

三则是本平台会将利润用于更多衍生活动的推广，进一步丰富教授面对面公益教育咨询的服务内容与覆盖范围，如“线上学习做公益”活动（见 1. 运营模式）。

教授面对面的净收入或直接或间接都将用于帮助那些迫切渴望知识的学生，通过教授面对面的平台能够使他们获得更多了解知识、接触世界的资源，真正激发他们的学习热情，提高他们的学习水平，改善教育资源分配不均的现状。

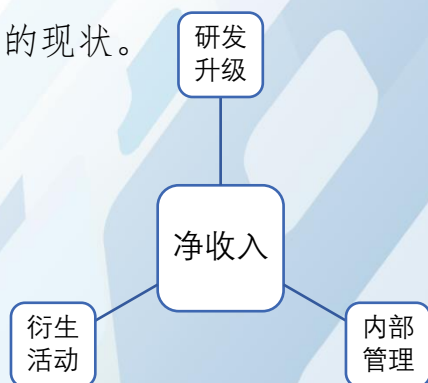


图 6.2 利润分配

6.3 资金及财务管理

6.3.1 经费预算

在每次项目开展之前，财务部门都应当制定详尽的《项目支出预算表》，注明项目发生的会计期间、货币单位、项目名称、项目时间以及详细的支出科目、单价、数量等信息，方便实际活动时控制支出及活动完成之后与实际支出情况进行比对，总结活动实施情况。活动完成之后，我们也将在工作日内把项目实际支出进行公布，接受大众监督。例如：

会计期间：2020Q1			货币单位：元
项目名称：教授面对面		爱心项目时间：03.07-03.30	
支教活动			
支付科目	单价	数量	总额
前期活动			
宣传费用			
宣传材料	6.00	100	600.00
平面广告	2.00	100	200.00
交通费	20.00	7	140.00
总计支出			940.00
暑期活动			
物资费用			300.00
反馈问卷	0.20	300	60.00
总计支出			360.00
项目合计支出			1300.00

表 6.1 爱心支教实际支出统计表

会计期间：2020Q2		货币单位：元	
项目名称：教授面对面		在线项目时间：04.07-05.05	
支教活动			
支付科目	单价数量	数量	总额
场地租赁费	150.00	4	600.00
宣传费用			
平面广告	2.00	100	200.00
大型喷绘	200.00	1	200.00
宣传材料	6.00	100	600.00
反馈问卷	0.20	150	30.00
物资费用			
路程补贴	30.00	10	300.00
其它物资			200.00
总计支出			2130.00

表 6.2 在线支教实际支出统计表

6.3.2 财务管理

首先，教授面对面成立初期，我们就参考《中国非营利性公益组织自律准则》制定了财务管理的有关规定用以规范组织的各项经济活动，确保资助金能够得到正确并有效利用。

● 财务报表

财务部门将编制明晰的财务报表，定期公布，清楚反映各项工作的财务信息。年度财务报表至少应当在年度终了二十个工作日内公布年度报表。

● 筹资活动

筹资活动应有合法合规的捐赠合同，明确双方的权利与义务。筹资活动成本应当公开透明，在批注中予以披露。应当按照捐款人的意愿使用捐赠资金，专款专用。定期向捐赠者提供所捐赠款项使用去向与相应活动成果等有关信息。

● 会计活动准则

应当制定适合本组织的会计活动准则，健全财务管理制度。建立内部会计控制制度，不断改善内部的财务管理工作。

● 审计

应当接受独立的审计机构的审计。审计报告应当没有涉及原则性问题的审计意见。

● 项目

项目前期应当完成项目预算表及项目进度表，并存档。健全项目监督与测评体系，项目评价过程应当公平、公开。项目结束，在5个工作日内将项目实际支出情况进行公布。

6.4 项目融资

目前平台处于初创阶段，运营资金有限，发展较为缓慢，为了保证更好的未来发展，平台决定融资，现有阶段需要通过一次大规模的融资作为启动资金支持平台业务发展。通过此次融资计划筹集风险投资基金，投入到平台业务经营中，融资的全部金额将用于维护组织的运营。

6.4.1 投资估算

本公益组织的主要项目是建立“教授面对面”在线教育咨询平台，由于平台处于初创期，拟租用云资源，将平台部署在云上，由组织成员负责平台运营，因此初期费用主要为平台建设、维护、运营与志愿者福利三方面，将其分为限定性成本与非限定性成本，具体如下：

● 限定性成本

平台建设费用：

按年租用云服务器的投入大概为 0.7-0.8 万元/年，按照电信相关费用核算，每月的宽带投入约为 0.1 万元/月，再考虑到服务器升级、域名注册费等方面的问题，共计 0.17 万/月。

技术研发与投入：

技术研发投入主要是后续产品研发费用、校外网络技术公司所提供的技术支持支付的费用、高端技术人才的引进、技术人才的培训的投入等费用，初期每月的费用投入预算约为 2 万元/月。

财务费用：

主要是交易所产生的手续费等，财务费用，按照当年年度总营业收入的 5‰进行核算。

● 非限定性成本

非限定性成本主要来自于平台建设与维护、志愿者福利，其随着平台后续发展的变化而变化。

投资基础数据汇总如下表：

项目		金额
营业成本	平台建设费用	2.04
	平台维护	15.00
	志愿者福利	50.00
研发费用		24.00
财务费用		0.525
合计		91.565

表 6.3 成本费用明细表（年）（单位：万元）

6.4.2 融资方案

● 本次计划融资规模

根据上面的投资估算，我们确定本次计划融资规模为 100 万元，融资全部金额将用于资金的周转和业务的市场推广。

● 资金使用计划

平台进行按照组织的总体发展战略，组织进行融资计划后，将填补组织的资金缺口，而筹集而来的资金将会合理运用到平台各项业务之中，所产生的利润也可加大对教授面对面网网页设计的相关技术的

研发与运营投入,预期在平台启动阶段项目对筹集的资金运用计划如下:

投资项目	金额(万元)	投入方式
技术研发	24.00	阶段性投入
平台建设	3.00	一次性投入
平台维护	15.00	阶段性投入
志愿者福利	50.00	阶段性投入
财务费用	0.525	阶段性投入
营运资金	7.475	阶段性投入
合计	100.00	/

表 6.4 公司资金运用计划

6.4.3 经济预算及评估

6.4.3.1 利润来源

组织建立的初衷是公益性质的,搭建平台为用户提供免费在线咨询业务,其资金、营业利润的使用主要是为了维持平台的正常运转。其中收入项目主要为捐赠收入、广告佣金、提供服务收入等传统消费项目以及“经验分享”资源文档下载费收入、自有文化产品收入等不可控收入。虽然未来准备开放的可盈利项目和盈利思路还有很多,但为了有历史根据地预估,以及参考市场目前同类型平台的盈利可行性,这里仅考虑传统消费项目盈利收入,对收入预算做最保守估计。基于以上,对教授面对面做出了如下的投资收益预测。

● 平台收入预测

通过分析平台运营特点以及在线教育市场的数据统计,预估了此后 5 年的来自捐赠收入、广告佣金、提供服务收入的收入汇总。

项目 \ 年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
捐赠收入	100.00	120.00	200.00	200.00	300.00
提供服务收入	5.00	55.00	360.00	600.00	1000.00
广告收入	0	10.00	50.00	80.00	150.00
收入合计	105.00	285.00	610.00	880.00	1450.00

表 6.5 未来五年平台收入预测表(单位:万元)

附注:

捐赠收入包括合作方、政府、社会企业及社会公众等捐赠。

提供服务收入指合作方签约费、平台使用费及政府购买收入。

广告收入是指网站规模达到一定后,在网站页面投放一定量教育相关广告所得收入。

● 平台支出预算

根据教授面对面运营形式及战略目标,以及教授面对面自身公司现状,在估计教授面对面未来 5 年营业收入的同时,对未来 5 年运营产生的支出做出了预算估计,如表所示:

成本项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年
营业成本					
平台建设	3.00	6.00	6.00	18.00	18.00
平台维护	3.75	26.25	40.00	50.00	60.00
志愿者福利	12.5	87.5	150.00	200.00	300.00
营业成本合计	19.25	119.75	196.00	268.00	378.00
研发费用	6.00	30.00	40.00	80.00	100.00
管理费用	0.5	10.00	20.00	40.00	50.00
财务费用	0.525	1.425	3.05	4.40	7.25

“教授面对面”公益性教育咨询平台					
总成本合计	26.275	161.175	259.05	392.4	535.25

表 6.6 前五年平台支出预测表（单位：万元）

● 利润预测

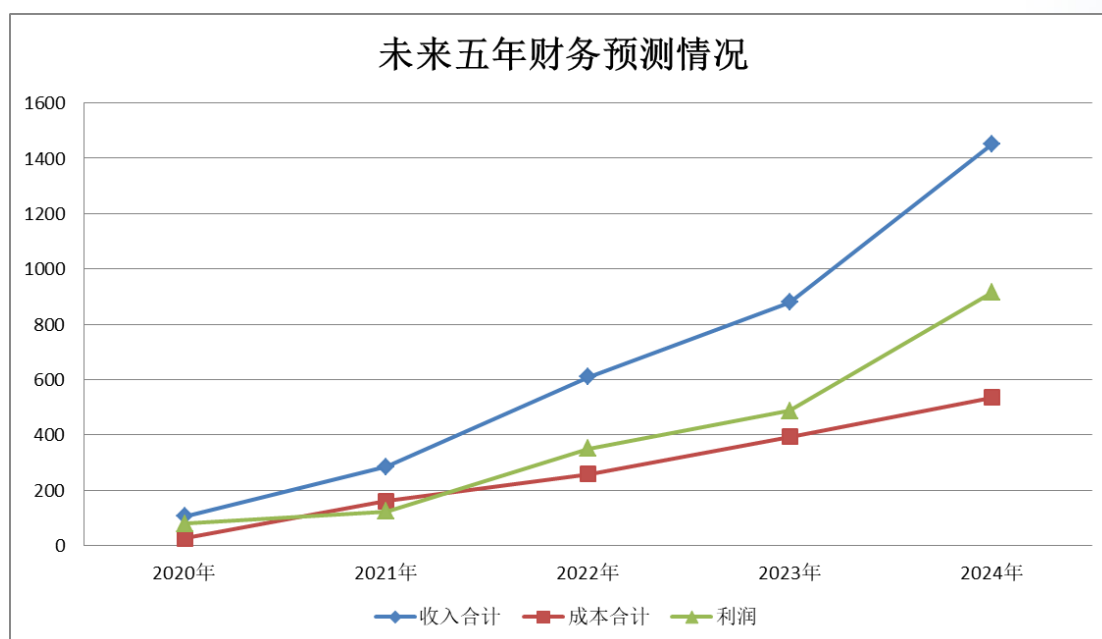


图 6.3 未来五年盈利预测

从折线图当中可以体现，平台在发展的过程当中正不断拓展捐赠收入以外的收益来源，不断提升自我造血能力，而另一方面，网站维护升级的成本和研发费用则随着网站逐渐步入正轨运行而逐渐下降并趋于稳定。其中的利润变化说明平台未来有希望可以实现收支平衡、略有盈余，实现自我循环。

此外，在项目成熟期的收入可以保持稳定的增长。而费用方面，当网站的运营步入正轨后，在线教育用户数量的增长对于网站的边际成本的影响几乎可以忽略不计，而随着研发工作的减少，研发费用涨幅也将进一步降低。所以总体而言，费用将会逐步下降并趋于稳定。

6.4.3.2 弹性分析

考虑社会捐款的波动对于教授面对面未来收入所带来的影响，结果如下表所示。当社会捐款所带来的收入的在-20%~+20%之间波动时，平台的总收入仍能够保持一定速度的增长，并可以覆盖所需要的支出。可见，平台在很大程度上具有对于捐款收入波动情况的风险抵御能力。

捐款收入波动	-20%	-10%	0	10%	20%
2020 年总收入 (元)	85.00	95.00	105.00	115.00	125.00
2021 年总收入 (元)	161.00	173.00	285.00	197.00	209.00
2022 年总收入 (元)	570.00	590.00	610.00	630.00	650.00
2023 年总收入 (元)	840.00	860.00	880.00	900.00	920.00
2024 年总收入 (元)	1390.00	1420.00	1450.00	1480.00	1510.00

表 6.7 年度捐款收入波动表（单位：万元）

