



优点素质



领先的青少年素质教育服务平台





做一件有意义的事  
改变一个行业的未来

——帮助每个爱学习的人



## 服务对象

**1**

年龄在3 ~ 15岁的青少年儿童家长

**2**

专业的培训机构



## 市场现状



国内每年教育培训超1500万人次



目前1500多亿元市场规模

校外教育培训业是公认的“朝阳行业”和最具“钱景”的行业  
家长在每个孩子身上的投入校外学习培训费用超过5000元/年  
市场以每年20%以上的速度高速增长中……但是：

## 没有老大

培训企业小、散、乱、弱  
高度集中，恶性竞争

## 没有标准

没有专业的行业服务平台，  
培训模式传统，互动性弱，  
趣味性差



# 市场痛点

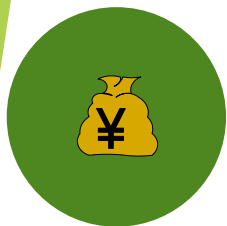
## 家长述求

- 合适的培训机构难找，时间成本高
- 不知道孩子喜欢什么学习内容
- 学习过程产生纠纷时维权难



## 培训机构述求

- 招生难，营销成本高，效果差
- 市场规模不确定，盲目开班
- 内容管理效率低下，需要信息化进行帮助



## 市场规模---全国

素质教育已成为当今社会的**主流**教育，作为素质教育的一个组成部分的**校外培训**越来越受到人们的重视，因为它是德、智、体、美、劳中不可缺少的一部分，越来越多受到孩子家长朋友的追捧。

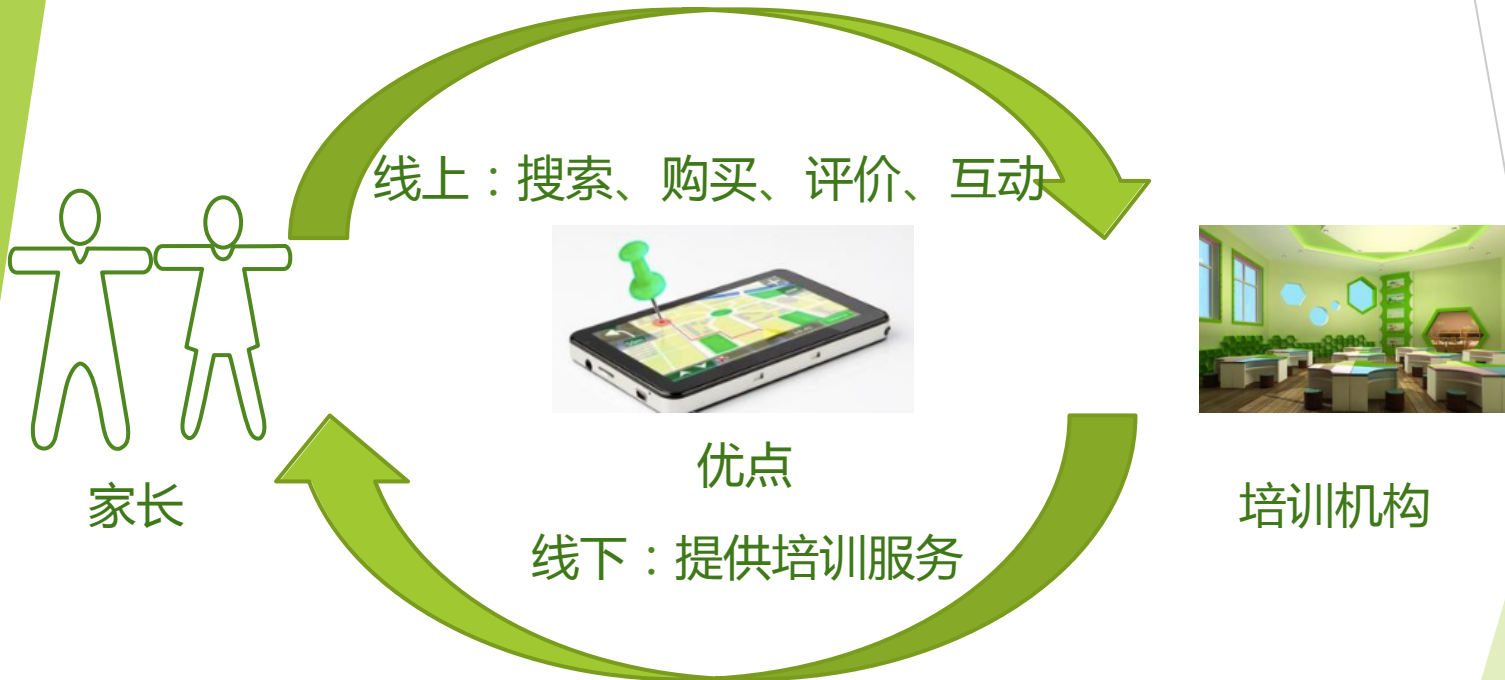
# 每年2000亿消费规模

全国2015年的在校小学生共：9360.5万，平台吸引40%的学生使用此服务则目标用户至少有**3700多万**，每个学生每年的校外培训支出费用为5000元，则全国每年有**1850亿**的市场（仅教学）

-----市场大，覆盖广，影响深



# 业务模型





# 系统界面







## 产品主要特点

● LBS结合服务评价模式的服务搜索，高效、精准、便捷



优点素质

● 第三方消费担保，保障消费者基本权益

● 为培训机构提供精准的营销服务

● 提供配套互动社交服务，提高消费乐趣



# 盈利模式

1

交易佣金

2

增值服务费

3

营销推广费



## 团队介绍

姓名：舒昌建



：创始人

有10多年的软件及互联网公司工作经验，有丰富的电子商务平台及项目的规划、建设、运营经验，历任阿里巴巴、海航集团等企业重要岗位，有艺术培训中心经营管理经验（有自己的艺术培训中心）  
中国互联网协会网络营销委员会委员

格理国际咨询集团，中国区电子商务专家成员

姓名：黄璟



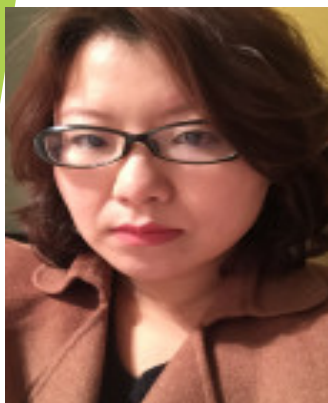
：联合创始人

10年IT行业从业经验，具备千万级用户规模、分布式平台和大数据分析平台架构规划和建设经验，对产品研发团队和部门的建设、管理有着丰富的经验；领导主持过多个大型业务平台：移动支付平台、金融服务数据交换平台、重庆移动无线城市平台及应用、移动金融服务平台、中国移动12582平台、行业垂直搜索引擎、第三方支付系统、电子商务系统等的设计建设实施和研发管理工作



## 团队介绍

姓名：王薇



：联合创始人

10年以上的互联网各类项目设计经验，曾就职于建立了规范化的视觉识别系统设计体系，致力于追过极致的用户体验，有3次独立创业经验，市场机会极为敏感

姓名：湛雁



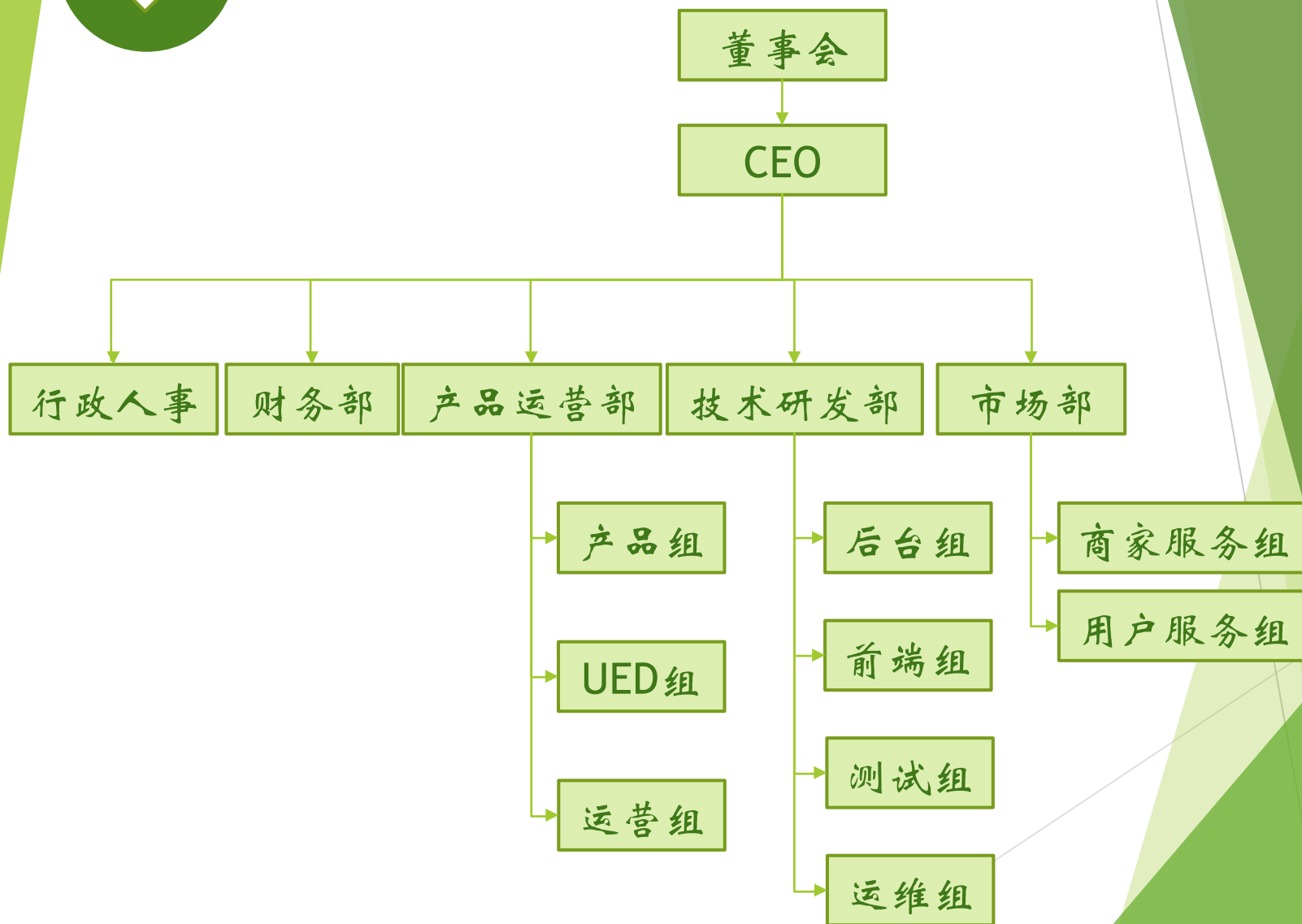
：联合创始人

拥有多年的教学及培训工作经验，对学员心态、家长述求有较深的理解和体会，有实体培训机构的经营管理经验，善于捕捉市场机会，有很强的执行力和应变能力



# 组织架构

由 Foxit PDF Editor 编辑  
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010  
仅用于评估。





# 竞品现状

跟谁学

[www.genshuixue.com](http://www.genshuixue.com)

(北京)“跟谁学”将自己定义为 O2O 找好老师  
学习服务电商平台,形成“教育 O2O”+“在线  
教育”+“视频数学”+“问答社区”的教育生态

投资金额: 5000万 (\$)

融资阶段: A轮

状态: 已融

润教育

[www.runjiaoyu.com.cn](http://www.runjiaoyu.com.cn)

(深圳)整合艺术培训领域线下各方资源,  
构建了一个完整的O2O艺术教学服务体系

投资金额: 4000万 (¥)

融资阶段: 无

状态: 未融



# 项目计划

## 2016

3月完成产品设计

4月完成产品UI设计

5月完成1.0版上线

12月入驻商家达到100家，10000用户



## 未来方向

### 步骤一

- 打造校外教育O2O专业服务平台

### 步骤二

- 实现行业上下游业务整合，成为孩子成长过程中的综合型服务平台





# 产品策略

2016

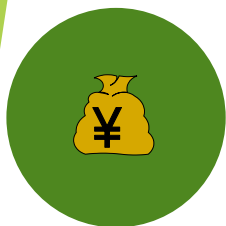
解决信息  
透明难题

2017

解决家  
参与  
长参  
问题

2020

构建完  
整平台



# 市场策略

以重庆市场为业务开展的试验田，验证服务模式，使其快速产生市场影响力，逐步进行全国复制。

## 招生服务

- 1、与现有的幼儿园及小学进行业务合作宣传
- 2、通过增值服务，让商家能快速锁定潜在的生源，实现高效的用户转化和消费服务的精准推送

## 品牌推广

- 1、以小区业主群为突破口，进行适当宣传
- 2、与关联行业进行业务整合，打包服务，树立行业形象

## 行业影响力

- 1、以平台为单位参与专业比赛
- 2、举办平台级自身的行业大赛



## 财务计划（仅交易佣金收入）

2016（无融资）收入15万

2016（有融资）收入87万

时间节点	入驻商家	会员数	收入（万）
2016-9-30	40	0.24万	4.3
2016-12-30	100	0.6万	10.8

时间节点	入驻商家	会员数	收入（万）
2016-09-30	200	1.2万	21.6
2016-12-30	600	3.6万	65

会员数 = 机构数 \* 300（平均学员数） \* 20% 转化率  
收入 = 会员数 \* 15% 使用率 \* 1500（平均消费额） \* 8% 佣金



## 财务计划（仅交易佣金收入）

2017（无融资）收入334万

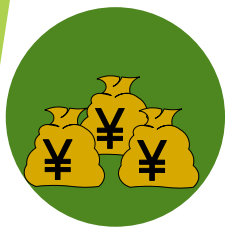
2017（有融资）收入4168万

时间节点	入驻商家	会员数	收入（万）
2017-03-30	300	1.8万	32.4
2017-06-30	500	3万	54
2017-09-30	800	4.8万	86
2017-12-30	1500	9万	162

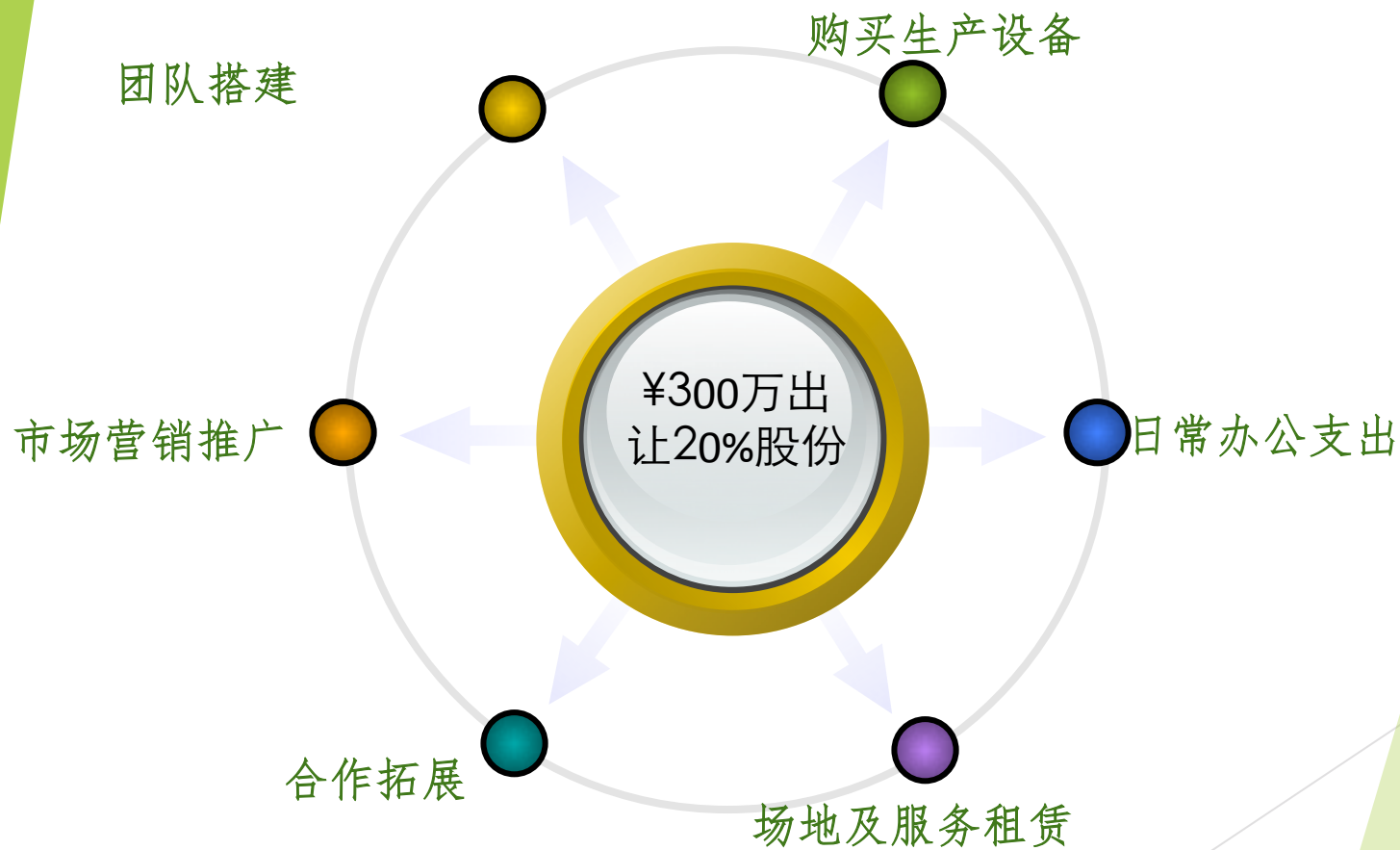
时间节点	入驻商家	会员数	收入（万）
2017-03-30	2400	14万	259
2017-06-30	7200	43万	777
2017-09-30	9000	54万	972
2017-12-30	20000	120万	2160

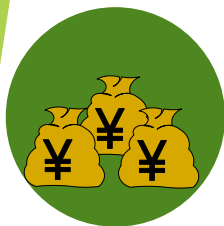
会员数 = 机构数 \* 300 \* 20% 转率化

收入 = 会员数 \* 15% 使用率 \* 1500（平均消费额） \* 8% 佣金



# 融资需求





## 资金使用计划

### 团队搭建

- 团队规模25人，开支160万/年

### 设备投入

- 15万

### 日常运营

- 20万/年

### 软件购买、 服务租赁

- 软件购买5万
- 服务租赁3万/年

### 市场推广

- 线上推广：5万
- 线下推广：17万



# 项目规划

2016

## • 项目建设期

- 搭建项目团队
- 产品研发上线
- 运营资源准备

2017

## • 市场验证期

- 服务2万商家
- 用户数120万
- 收入4200万

2018

## • 项目成长期

- 服务6万商家
- 用户数360万
- 收入1.3亿

2019

## • 项目扩张期

- 服务10万商家
- 服务用户600万
- 收入3亿

# Thank You !

华睿优信网络科技有限公司