**基于MicroBit的少儿编程教育平台**

**商业计划书**

编号：1

日期：2018年9月25日

地址：广东省广州市广州大学城广东工业大学

邮政编码：510006

联系人及职务：黄屹彬 团队负责人

电话：**15521465470**

网址／电子邮箱：**1056872781**@qq.com

保密

本商业计划书属商业机密，所有权属于项目负责人黄屹彬。所涉及的内容和资料只限于已签署投资意向书的投资者使用。收到本计划书后，收件方应即刻确认，并遵守以下的规定：

1、在未取得dandelion少儿编程项目持有人黄屹彬的书面许可前，收件人不得将本计划书之内容复制、泄露、散布；

2、收件人如无意进行本计划书所述之项目，请按上述地址尽快将本计划书完整退回。

**目录**

[第一部分 摘要 3](#_Toc525675186)

[第二部分 综述 4](#_Toc525675187)

[第一章 公司介绍 4](#_Toc525675188)

[第二章 市场分析 4](#_Toc525675189)

[第三章 竞争分析 5](#_Toc525675190)

[第四章 商业模式描述 5](#_Toc525675191)

[1.定位 5](#_Toc525675192)

[1. 业务系统 6](#_Toc525675193)

[2. 关键资源能力 6](#_Toc525675194)

[3. 盈利模式 6](#_Toc525675195)

[5.现金流结构 6](#_Toc525675196)

[6.发展规划 7](#_Toc525675197)

[第五章 营销战略 7](#_Toc525675198)

[第六章 制造计划(没有这部分的可以不写) 7](#_Toc525675199)

[第七章 风险与风险管理 7](#_Toc525675200)

[1.市场推广风险 7](#_Toc525675201)

[第八章 管理 8](#_Toc525675202)

[第九章 经营预测 8](#_Toc525675203)

[综合三项收入，月净利润为15,000元，年净利润为 180,000元左右。 9](#_Toc525675204)

[第十章 财务分析 9](#_Toc525675205)

[一、财务分析说明 9](#_Toc525675206)

[二、财务数据预测 9](#_Toc525675207)

[第三部分 附录 10](#_Toc525675208)

[一、附件 10](#_Toc525675209)

[二、附表 10](#_Toc525675210)

# 第一部分 摘要

dandelion少儿编程团队致力于打造少儿编程的平台，提供有趣好玩的少儿编程学习服务，核心团队由黄屹彬，郑庆义，郑嘉竣，张阳宁，焦雯婷，方浩立，郭梓琨组成，而其中焦雯婷和郑嘉竣分别负责产品的原型设计和项目管理，郑庆义和郭梓琨有Web前后端开发经验，黄屹彬有丰富的前端经验，方浩立和张阳宁则分别在iOS和安卓端开发有一定的项目经验和扎实的基础。此前，我们团队开发过校内女生节许愿墙WebAPP，使用人数超5000人。

社会发展和科技发展突飞猛进，人工智能或全面颠覆人们的工作和生活。经历了近几年的飞速发展之后，人工智能不再是一个概念，而是有可能在互联网、汽车、医疗、通信、安防等多领域全方面改变人们的生活。程序代码是人工智能的核心之一。我们认为，人工智能是不可逆的必然发展趋势，并不是一阵很快就会褪去的暂时热度。经济全球化的发展使得各个国家开始重视英语教育，英语成为世界主要通用语言；同样地，人工智能的兴起也有可能将代码变成未来交流的通用语言，因此少儿编程培训非常有必要。另外，抛开趋势，学习编程还有助于孩子培养逻辑思维、动手计算等能力。正如乔布斯所说，“这个国家的每个人都应学习编程,因为它教你如何思考”。因此，“dandelion少儿编程”面向的市场是所有少年儿童，并以此为基础，打造一款可以制作游戏、动画的编程工具。

目前团队正在紧张开发dandelion少儿编程，相关技术栈已经确定，后台数据库也设计完成。在开发完成后，通过我们的宣传，使国内更多的家长看到我们的网站，帮他们去科普什么是少儿编程，为什么需要少儿编程和少儿编程的好处是什么，让他们把孩子带入到编程的世界中，使孩子开始接触编程并慢慢喜欢上编程。

由于本产品是面向少年儿童的一款网页编程学习，因此本产品在营销方面上，是通过突破少儿-家长这个圈子，将这种有趣好玩的网上编程学习推广开来。本产品提过免费课程和付费课程，付费课程可以通过支付宝，微信，网银方式支付。

团队计划在3年内，将dandelion少儿编程打造成国内排名Top5的网页编程学习产品。其中，计划在2019年，将dandelion少儿编程开发完成，并且完成前期的推广；2020年，逐渐开启盈利模式，赚取利润，逢年过节不定期发放购买付费课程的优惠卷；在2021年，将本产品打造成屈指可数的少儿编程学习网页。

# 第二部分 综述

# 第一章 公司介绍

dandelion少儿编程团队致力于打造培养少儿编程兴趣和提高少儿编程能力的平台，提供一个有趣的学习环境，能够激发少儿的编程潜能。我们希望将少儿编程这新兴行业添加“互联网+”元素，为少儿，家长和讲师提供一个交流的平台，增加课程的趣味性和实用性。

核心团队由项目负责人黄屹彬，产品经理郑嘉竣，设计师焦雯婷，全栈开发郑庆义，后台开发郭梓琨，iOS开发方浩立，安卓开发张阳宁组成。

# 第二章 市场分析

在市场分析中，应该正确评价所选市场的背景、基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。如果是新型的市场，应该对该市场做出详细的分析：

2016年6月开始，国务院先后印发了一些“规划”，明确提出在中小学阶段设置人工智能相关课程，逐步推广编程教育。一些省份也确定要把Python编程纳入信息技术课程和高考内容。且信息学竞赛在自主招生中，具有优先录取优势。对于中国这一教育大国而言，学习编程已成刚需。随着家长们越来越重视编程教育，少儿编程在国内掀起了巨大的浪潮，与少儿编程有关的教育在国内也具备了足够大的市场。

经过调查，少儿编程所处的市场是新开发的市场，市面上的产品不是很成熟，并缺乏一套完整的教育知识体系，因此纵使一些家长意识到要让少儿早早接触到编程的重要性，也缺乏一个平台让孩子去接触学习。

在科技迅猛发展的当今社会，网课学习渐渐变成接触各类课程的首选，正统的编程语言并不是那么容易学习与被接受的。且不论孩子，对于许多大学生来说学习编程都是比较吃力的。而相比与系统的传授编程知识，dandelion少儿编程旨在通过游戏的方式培养孩子的编程思维，编程兴趣。一旦掌握了这个工具，孩子们就能自由自在地挥洒他们无限的创意，享受创造的乐趣。目的是让孩子在日后能够更加愿意去学习编程以及更加好的理解编程的知识。并且，在学习Scratch编程时，会用到许多数学知识，只有具备丰富的数学知识才能更加自如地进行创作，因此，在不断探索的过程中，孩子们的数学知识越来越丰富，创作能力也越来越强。

dandelion所做的相当于是对孩子进行编程的启蒙教育。

另一方面，dandelion少儿编程是借助互联网工具，轻轻点击就能随时随地开始学习，且具备一套完整的课程体系。这一定位切合市场需要，顺应市场发展潮流。dandelion得到广泛推广后，我们不难预测：dandelion少儿编程的便捷性、趣味性可以使它占据更多市场份额、赢得更多的机会。

# 第三章 竞争分析

**一、无行业垄断**

目前国内市场上存在相似的产品，没有行业垄断的情况存在。

**二、主要竞争对手情况：公司实力、产品情况（种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等）**

主要竞争者来自”网易卡搭”，卡搭是网易旗下的创意编程社区,，它的宗旨是”为所有喜欢创意编程的朋友，提供自由创作、发表、交流作品的平台”。营销方案主要还是通过搭建社区来吸引客户。卡搭的重心在于搭建社区，而我们的重心在于做少儿编程启蒙教育，或许将来我们和卡搭还能进行合作。

另一个竞争者来自于”VIPCODE”，他们的面向对象是青少年，也是做少儿编程教育的。他们主要采用VIP线上直播互动模式教学。他们的方向和我们的不一样，我们是希望线上加线下的形式做少儿编程教育，我们认为让青少年亲自动手编程学习会胜于看直播学习，孩子们对线下玩折纸，搭积木，拼接电路板会更感兴趣，而不是坐在电脑手机前听讲。

竞品公司的营销方式和重心和我们不一样，我们认为”dandelion”产品在市场上更具备优势，更受青少年的喜欢。

**三、潜在竞争对手情况和市场变化分析**

潜在的竞争对手是一些已经获得融资的中小型公司，也许未来他们会推出和我们相似的经营模式，甚至于一个新的经营模式。这会对“dandelion”的稳定用户群带来冲击。

**四、公司产品竞争优势**

“dandelion”的竞争优势主要在于，线上加线下一体的教育模式。通过创新设计的教材及教具（折纸，电路板，积木等），能更引起青少年的兴趣，从而让他们更好的学习编程，乐于编程。线下的教学是我们最具特色的一块，也是其他竞争对手存在不足的一块。线下体验式教学会比线上看视频，看直播更让青少年喜欢。而我们的线上产品又能很好的结合我们线下课堂教学的内容，让孩子们温故而知新。

# 第四章 商业模式描述

## 1.定位

作为一个面向少儿的启发式编程教育平台。主要功能是为我国广大青少年提供一个友好且便捷的教育服务，辅以游戏、机器人、开源硬件平台为产品方向，同时利用团队所编辑的教材文案，采取线上线下教学相结合的模式进行教学。用户可以在线上平台通过简单的鼠标拖拽来达到体验编程的目的，也可以参与开设的网络课程，平台也会不定时推送一些相关资讯，也可在线下通过教材教具和折纸、拼接电路板等趣味游戏来达到教育目的。

本团队目前已经完成了少儿编程教材第一二册的编撰和在线网络编程教育平台的初步开发，正在继续紧张地开发中，相关技术栈已经确定，后台数据库也设计完成，在预计情况下将来会深入开发该平台的功能以及用户体验。开发完成后将会开始运营，为广大青少年群体提供更多的学习机会。

## 业务系统

由于本产品是面向教育机构和广大青少年二者之间的教育平台，因此，本产品在营销方面上，是通过与逸成教育公司之间的合作，将这种比较公开，透明且安全的编程教育方式在互联网上推广开来，吸引企业入驻本平台。本产品主要是由逸成教育公司支持，在开始运营后会将教育平台的信息反馈给逸成公司，同时也会在企业入驻和用户人群增多后获得收入。本产品内置的付费项目均提供了支付宝，微信，网银等支付方式。

在前期的宣传中，我们将通过免费开放部分课程的方式，将本产品推广到广大青少年的圈子里，并给予一定优惠吸引更多商家入驻该平台，并将本品的公开，透明，安全特性推广给他们，从而达到吸引他们的效果。当宣传效果有一定成效的时候，减小优惠力度，并提供其他服务来增加收入。

且本产品将从一开始就开放广告投标，项目的宣传介绍放置在逸成教育网站平台及其合作网站的平台上进行宣传推广，在首页顶部的轮播图中，展示投标的广告，以及于逸成公司位于全国的各站点进行线下宣传推广等等，从而收取一定的广告费用。

## 关键资源能力

我们的业务是构造一个在面向青少年的编程教育平台，这需要一定的技术水平才能开发出来，团队成员中黄屹彬、郑嘉俊，方浩立，郑庆义，郭梓琨都是技术出身，不仅拥有丰厚的前端开发经验，还有不菲的后台管理经验，能较好的完成本平台的开发和维护。

## 盈利模式

本产品的盈利模式较为广泛：

1、开放网站的广告窗口，收取一定的广告费用

2、在商家入驻中收取少量的中介费

3、搜索竞价排名

4、用户在平台上购买各种课程以及充值会员服务

本产品的成本费用主要在于，初期制作平台的时间成本，宣传推广本平台的资金成本，以及团队的管理成本。由于我们是自主开发该平台，通过微博，微信，前期以免费开放部分课程和给予一定优惠等方式推广，加之以团队目前人数较少，方便管理，因此在成本方面支出不算太大。此外，该项目还有逸成教育公式大力支持，所以在成本方面的考虑并不会太大。

## 5.现金流结构

尚未开始经营

## 6.发展规划

本团队计划在未来3年内，将dandelion打造成一个适于青少年使用的教育平台。其中计划在

1、2019年中旬，项目经费投入约占项目总投入的20%，基本完成平台的构建，并且完成初期的推广。

2、2020年，逐步开启盈利模式，赚取利润，达成在省内百家以上的相关企业入驻的用户规模，平台在热门搜索引擎的检索关键词不少于1500个。

3、2021年将本产品打造成为业界屈指可数的编程教育平台

# 第五章 营销战略

由于本产品是面向广大中小学生的线上学习平台，因此，本产品在营销方面上，主要受益针对中小学生的家长这个圈子，通过教学质量和学习效果的优势为保障，借助逸成教育平台的推广和家长之间对于孩子的攀比来宣传本体系课程。本品是通过用户购买课程，充值会员，广告等多方面来实现受益，使用者可以直接通过支付宝，微信支付，网银等方式购买课程和充值会员。

在前期，会有免费的基础课程让孩子们进行学习，通过基础学习培养孩子兴趣，鼓励孩子运用所学知识自己制造作品，提升自己的动手能力和逻辑能力。后期，随着用户群体逐渐扩大，可以逐步推送更多的付费课程，同步提升教学课程难度与实用性。

在前期的宣传中，我们将通过不收取大部分课程费用，且发放优惠券的方式，将本产品推广青少年的学习圈中，并将本品的公开，透明，安全，趣味性推广给他们，从而达到吸引他们的效果。当宣传效果有一定成效的时候，减小优惠券发放的量。

与此同时，我们会借助“微信公众号”、“微博”等公众平台进行推广，并举行地推活动使“dandelion少儿编程”向潜在用户群扩散。

本团队计划在2019年，将dandelion少儿编程项目开发完成，并且完成前期的推广；在2020年，逐渐开启盈利模式，赚取利润，逢年过节不定期发放优惠券；在2021年，将本产品打造成屈指可数的少儿编程在线学习平台。

# 第六章 制造计划(没有这部分的可以不写)

无

# 第七章 风险与风险管理

# 1.市场推广风险

当该服务平台投入市场后，首先会面临的便是市场推广的风险。在推广期间，我们寻求某些教育公司及教育协会平台的相关支持与合作。为了更大的推广度，团队亦会考虑在微博等大众平台或是线下进行推广，而推广过程中将产生一定无法准确预料的人力损耗。

**2.竞争风险**

目前二级市场上涉及少儿编程的平台十分稀缺，竞争风险较低。

**3.市场不确定风险**

产品的开发需要一定时间，当今互联网市场需求变化速度快，产品匹配市场的需求需要在恰当的时机。产品的更新迭代也比较快，用户群体的数量的不确定性。

并且中国在少儿编程市场上的大量空白是机遇，也是挑战。

**4.管理风险**

团队在组建后，将不断创建和完善内部管理及激励机制，但随着业务的不断拓展，业务的复杂程度将会显著增大，由此便产生了团队能否建立起与之相适应的组织模式和管理制度。因此，形成长期有效的约束和激励机制，以保障正常的运营，减少潜在的风险，也就成为团队管理方面的重中之重。

此外，项目的运营管理也是不可或缺的。团队将通过技术手段和相关的使用规范确保少儿编程教育平台的安全性与合理性。因此高效合理的团队规划将是日后该平台稳健发展的关键因素。

**5.政策风险**

为支持大学生创业，相关部门出台了许多政策，也推出了相应的配套[措施](http://www.xuexila.com/fanwen/cuoshi/)，提供便利，但有些创业优惠政策和措施过于笼统，不能落实到位，便增加了创业难度。

此外，政策风险是不得不面对的，所以应对相关的法律法规进行深入研究，掌握政策法规变化的大方向，才能将政策风险的影响降到最低，甚至使法律法规有利于自己公司的发展。

# 第八章 管理

无

# 第九章 经营预测

本项目的盈利大致分为三个方向：

1. 课程付费收入：用户将在网站上购买各种课程，我们将对根据课程的不同收取不同的费用。大部分的课程的价格处于200-300元/季度，三个月为一个季度，按照市场规模统计，每月预测课程的下单数为50单左右，月收入为10,000-15,000元左右。除去系统维护费用3000元，净利润大约为9,000/月。
2. 会员制度收入：将对网站的用户提供会员制度，用户交付一定费用成为会用将可以免费享受一部分课程，对一些付费课程享受折扣。会员价格为25元/月，以客户数200预算，月收入约为5,000元。
3. 广告收入：按月PV量为 1,500,000，广告采取招租投放方式，月租为1000元。 则年净利润为12,000元。

# 综合三项收入，月净利润为15,000元，年净利润为 180,000元左右。

# 第十章 财务分析

## 一、财务分析说明

dandelion少儿编程项目投入市场后，其主要收入由课程付费收入、会员制度收入、广告收入构成。

## 二、财务数据预测

收支分析如下表：

基于MicroBit的少儿编程教育平台项目收支分析

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 月收入 | 月成本 | 月净利润 | 年净利润 |
| 课程付费 | 10,000-15,000 | 3,000 | 9,000 | 108,000 |
| 广告 | 1,000 | 0 | 1,000 | 12,000 |
| 会员收费 | 5,000 | 0 | 5,000 | 60.000 |
| 总计 | 16,000-210,000 | 3,000 | 15,000 | 180,000 |

# 第三部分 附录

## 一、附件

无

## 二、附表

无