

策 划 书

第一部分 项目介绍

一、项目概述

产品为软件形式，为用户提供驾校浏览及报名、科目一科目四练习及其它相关服务

二、市场分析

2018 年全国新增驾驶员数目 3200 万人次，目前全采用线下咨询报名方式。目前各大驾校主要招生方式为线下推广。同时没有平台能为有驾考需求者提供一个放心的选择。有驾考需求者在选择驾校时，主要还是通过熟人打听等。目前类似产品有驾考宝典、驾校一点通。主要为给用户推荐驾校，用户选择后只是得到驾校联系方式。并且通过平台报名不能得到有效保障

三、营销模式

1、平台&驾校

- ① 邀请驾校入驻平台，为驾校提供生源。每生平台拿一定提成（主要盈利模式）
- ② 与驾校合作，驾校将平台推荐给线下报名学员。平台为学员提供科目一、科目四培训并承诺考试不过补考费平台承担
- ③ 用户达到一定规模后考虑驾校交钱将其排名提前

2、平台&客户

- ① 以优惠价格吸引客户。注册小程序即可获 50 元报名优惠券，支持平台内所有驾校所有套餐。
- ② 以科一、科四免补考费吸引用户。通过小程序报名者可免费享用此服务。线下报名驾校者分享五次及可享受此服务
- ③ 保障学员权益、树立良好口碑
凡通过平台报名的学员皆可得到“驾校与宣传不符”即全额退款服务

3、申请成为腾讯流量主，加入广告

四、利润分析

主要利润为学员通过平台报名提成 20%。即利润 = 人数*驾校价格*20% - 平台运维成本

网上资料显示 2019 年全国新领证驾驶员：1325 万人。全国共 36 个省市，平均下来每个省市 36 万人。平台上线第一年客户数按 36 万人*1%即 3600 人算

，驾校价格统一按 2500 算。

预期利润 = 3600 * 2500 *20% - 平台运维成本 = 180 万 - 平台运维成本

五、风险分析

- ① 上线初期几乎没人知道有此平台，会面临基本没有用户的情况。此解决方案目前准备采用第三条营销模式中的 1.2，具体为与驾校合作，驾校将平台推荐给线下报名学员。平台为学员提供科目一、科目四培训并承诺考试不过补考费平台承担。以提高平台知名度
- ② 如何能做到保证驾校质量，为用户提供不满意退款服务？
采用阶梯付款模式。如：与驾校协商，学员通过平台报名后，报名费由平台暂存。驾校为学员报名成功后平台打款报名费 20%给驾校，学员通过科目 1、2 后打款 30%，学员通过科目三 4 并顺利拿 4 后打剩余 30%。
- ③ 其它风险
平台上线并有一定客源后。驾考宝典、驾校一点通等 app 可能推出相同模式竞争。对于此项，我们应该起步阶段迅速建立良好口碑打出知名度。在积累一定资本后可考虑价格战

六、 发展计划

分 阶段实施

- 第一阶段（软件研发阶段）
预计持续时间 3-5 个月。目标：完成软件开发及上线准备，与至少 100 家驾校签订合作协议。
 - 1. 软件研发
 - 2. 与西安市内驾校沟通合作，签订协议
- 第二阶段（软件研发上线准备完成、已与西安市内驾校签订协议）
预期持续时间半年到一年。目标：通过软件报名人数达到 3600 人/年，年度营业额达 180 万元、软件活跃用户在 10000 人左右。
 - 1、通过驾校线下报名学员宣传推广 app
 - 2、为平台用户做好售后服务
 - 3、分析试运营效果及时作出计划调整
- 第三阶段（试运营达到预期效果）
预计持续时间一年。目标：覆盖陕西境内市区所有驾校、通过软件报名人数达到 10000 人/年，年度营业额达 500 万，软件活跃用户达到 20 万人
 - 1、以现有成果发展陕西境内市区其它驾校。
 - 2、继续做好驾校质量保证及售后服务
 - 3、小程序投放一定广告
 - 4、着手组建营销团队
 - 5、着手组建开发团队
- 第四阶段（第三阶段实施良好）
预计持续时间 5 年。目标：覆盖全国主要城市市区所有驾校、通过软件报名人数达到 5 万人/年，年度营业额达 2500 万元，软件活跃用户达到 100 万人

- 1、继续保证平台良好口碑
- 2、拓展平台业务，如在一线城市提供教练 1 对 1 预约服务
- 3、其他发展计划



七、 成本预算

- ① 软件开发费用：5-10 万
- ② 服务器及日常运维费用：
- ③ 公司注册费用： 合计 1818 元，具体项目如下：
 - 设立服务费：360 元
 - 营业执照工本费：10 元
 - 注册登记费：注册资本*8/10000 约为 200 元
 - 公告费：200
 - 代码证：108+40 = 148 元
 - 验资报告费：500 元
 - 其他：400 元
- ④ 初期营销费用预估：10000 元
- ⑤ 房租及水电：3.5 万/年
- ⑥ 兼职会计（负责报税等）：500 元/月

合计：147318 元 肆万柒仟叁佰壹拾捌

八、 利润分配

- ① 股权配比：
 - 刘郡晟：60%
 - 赵满刚：40%

每季度第一月第一日留 30%作为公司活动资金外剩余 70%按股权分红。前期两人不拿工资，在第一阶段完成且效果不错后可根据实际情况商议工资

- ② 任务分配：
 - 赵满刚：市场营销及日常琐事处理
 - 刘郡晟：产品研发及上线后运维

第二部分 具体实施

一、 总实施章程

二、