策

划

书

第一部分 项目介绍

1. 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

1. 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等方式进行。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

1. 营销模式
2. 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
3. 平台&客户
   1. 以优惠价格吸引客户。注册小程序即可获50元报名优惠劵，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

1. 申请成为腾讯流量主，加入广告
2. 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

1. 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。此项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%。

* 1. 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

1. 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

1. 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

* 1. 初期营销费用预估：10000元
  2. 房租及水电：3.5万/年
  3. 兼职会计（负责报税等）：500元/月

合计：147318元 十肆万柒仟叁佰壹拾捌

1. 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

* 1. 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

1. 总实施章程