

翻学堂

项目策划书



目录

[一、 项目简介 3](#_Toc454726148)

[二、市场分析 4](#_Toc454726149)

[1.1面向客户 4](#_Toc454726150)

[2.1行业分析： 4](#_Toc454726151)

[2.1.1全国学校统计 4](#_Toc454726152)

[2.1.2多少所学校推广翻转课堂 5](#_Toc454726153)

[2.1.3网民趋势 5](#_Toc454726154)

[2.1.4智能手机普及 6](#_Toc454726155)

[2.1.5已经翻转的教师大多持积极肯定态度 9](#_Toc454726156)

[2.1.6在线教育 10](#_Toc454726157)

[三.SWOT分析 10](#_Toc454726158)

[3.1.S-Strength (优势) 10](#_Toc454726159)

[3.1.1.大学生创业本身具有优势 10](#_Toc454726160)

[3.1.2.产品自身的优势 11](#_Toc454726161)

[3.1.3.其他内部因素 11](#_Toc454726162)

[3.2.W-Weakness (劣势) 12](#_Toc454726163)

[3.2.1.产品本身的劣势 12](#_Toc454726164)

[3.2.2.同行业竞争 12](#_Toc454726165)

[3.3.O-Opportunity(机会) 12](#_Toc454726166)

[3.4.T-Theat(威胁) 13](#_Toc454726167)

[四．竞争对手分析 13](#_Toc454726168)

[五．产品介绍 14](#_Toc454726169)

[5.1 pc端 14](#_Toc454726170)

[5.2 app端 15](#_Toc454726171)

[六．盈利模式 18](#_Toc454726172)

[七．重要合作 18](#_Toc454726173)

[八.营销策略 19](#_Toc454726174)

[九.财务分析 21](#_Toc454726175)

[9.1说明 21](#_Toc454726176)

[9.2财务分析主体及客体 21](#_Toc454726177)

[9.3基本财务状况分析 22](#_Toc454726178)

[9.4投资活动产生的现金流量分析 30](#_Toc454726179)

[9.5筹资活动产生的现金流量分析 30](#_Toc454726180)

[十．机遇与风险 31](#_Toc454726181)

[10.1市场机遇 31](#_Toc454726182)

[10.2风险与对策 32](#_Toc454726183)

[10.2.1市场风险与对策 32](#_Toc454726184)

[10.2.2经营风险与对策 33](#_Toc454726185)

[10.2.3管理风险与对策 33](#_Toc454726186)

[10.2.4财务风险与对策 34](#_Toc454726187)

[10.2.5法律风险与对策 35](#_Toc454726188)

[10.2.6技术风险与对策 35](#_Toc454726189)

[十一、风险分析及退出机制 37](#_Toc454726190)

[11.1风险分析 37](#_Toc454726191)

[11.2退出机制 41](#_Toc454726192)

[结语 42](#_Toc454726193)

[十二.团队介绍 43](#_Toc454726194)

# 项目简介

翻学堂项目主要是为突破传统教学模式，推动“翻转课堂”对各个学校的普及。传统的教学方式就是上课老师占主导地位，学生听老师讲课，没时间思考，抹灭学生的学习兴趣，实践表明，一个人只能有10~20分钟的认真听课时间，时间长了就会走神，注意力不集中，而翻转课堂，是指重新调整课堂内外的时间，将学习的决定权从教师转移给学生。在这种教学模式下，课堂内的宝贵时间，学生能够更主动的专注于项目的学习，共同研究解决老师留下的问题。教师不再占用课堂的时间来讲授信息，这些信息需要学生在课后自主完成，他们可以看视频讲座、听播客、阅读功能较强的电子书，还能在网络上与别的同学讨论，能在任何时候去查阅需要的材料。教师也能有更多的时间与每个人交流。在课后，学生自主规划学习内容、学习节奏、风格和呈现知识的方式，教师则采用讲授法和协作法来满足学生的需要，促成他们的个性化学习。其目标是为了让学生通过实践获得更真实的学习。

翻转课堂模式是大教育运动的一部分，它与混合式学习、探究性学习、其他教学方法和工具在含义上有所重叠，都是为了让学习更加灵活、主动，让学生的参与度更强。互联网时代，学生通过互联网学习丰富的在线课程，不一定要到学校接受教师讲授。互联网尤其是移动互联网下的“翻转课堂”教学模式。“翻转课堂”是基于印刷术的传统课堂教学结构与教学流程的彻底颠覆，由此将引发教师角色、课程模式、管理模式等一系列变革。

项目分为电脑端和移动端，移动端分为教师端和学生端，学生端可以在手机上自动签到，抢答题，查看自己的学习成绩，查看自己的课程表，上传学习问题，学生对老师评价。教师端可以查看学生签到，老师可以查看自己的电子教案，可以提问题，解答问题，平板可以和投影仪连接，老师可以查看学生的评价。电脑端分为管理员端和教师端，在教师端可以上传学习资料（自己的视频，教案，课前预留问题，学习资料），查看、录入学生考试、作业的成绩，每个班每个人的学习成绩，统计每个学生的学习成绩。管理端可以录入老师学生基本信息，进行排课，查看老师的教学质量，每个班的成绩。

# 二、市场分析

## 1.1面向客户

初中、高中、大学、培训机构。

## 2.1行业分析：

2011年，这股翻转课堂的浪潮同时传入我国和日本，2012年在中小学课堂出现一些实践报告。

### 2.1.1全国学校统计

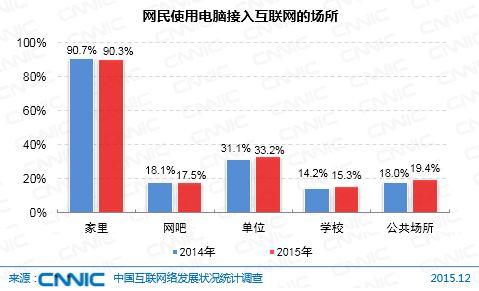
据统计,我国初中学校有5.94万所(其中职业初中0.03万所),高中阶段教育(包括普通高中、成人高中、中等职业学校)共有学校31255所，全国成人高中742所,全国普通中等专业学校3801所,全国职业高中5916所,全国技工学校2995所,全国成人中等专业学校2120所。

### 2.1.2多少所学校推广翻转课堂

作为翻转课堂的发源地，美国国家教育非营利组织明日计划（Project Tomorrow）与翻转课堂教育网（Flipped Learning Network，简称FLN）2014年秋开展的在线调查显示，28%的学校管理人员认为翻转课堂已经在改变地区的教学，在学习方面产生了显著影响，38%的初中教师与40%的高中教师已经从翻转课堂教学实践中取得了不错效果（Project Tomorrow & Flipped Classroom Network，2015）。

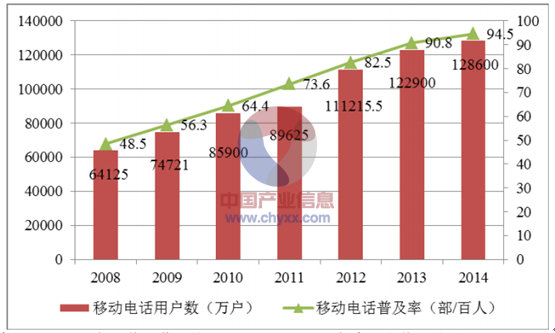
### 2.1.3网民趋势

据统计，2015年12月，我国网民在家里通过电脑接入互联网的比例为90.3%，与2014年底相比基本持平，在单位、学校、公共场所通过电脑接入互联网的比例均有小幅上升，在网吧上网的比例略有下降，从２０１１年开始，我国宽带人口渗透率超过１０％，进入快速增长期，到２０１５年已经提升到２０％左右，每年平均净增超过３０００万户。



### 2.1.4智能手机普及

我国移动电话用户总数达到12.86亿户，普及率达94.5%。根据工信部发布的《2014 年通信运营业统计公报》，2014 年全国移动电话用户净增 5698 万户，总数达12.86亿户，移动电话用户普及率达94.5部/百人。2008-2014年，我国移动电话用户数从 6.41 亿户增长到 12.86 亿户，增幅达 100.62%，移动电话用户普及率由 48.5 部/百人增长到 94.5 部/百人，增幅达 94.85%。



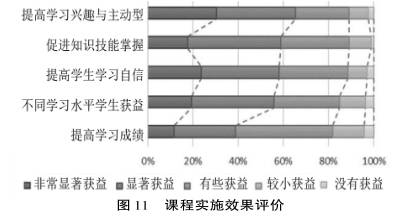
2013年以来慕课的流行更是掀起了高校建设开放教学资源的热潮，为实施翻转课堂提供了契机。国内一批高校教师开始利用翻转课堂的教学模式改进教学。为描述这部分教师实施翻转课堂的现状，研究人员于2015年1月借中国大学慕课平台上开设的“翻转课堂教学法”慕课，开展了高校教师实施翻转课堂现状的问卷调查，共收回问卷995份，其中165位已开展翻转课堂实践半年以上的教师，作为本次调查的分析对象。调查从参与实践的教师的基本特征、实施行为与效果自评三个方面入手，关注从教时间与学科领域等职业特征对采纳翻转课堂教学法的影响，包括教师实施翻转课堂的动机与行为，对实施效果的自我评价以及在实施过程中遇到的困难与挑战。调查显示，翻转课堂目前处于初步发展阶段。学生个性化需求的满足与自主学习能力的培养得到了越来越多教师的重视，成为教师改进教学方式的重要动机。同时，翻转课堂教学模式作为激发学生学习动机、提升学习体验的有效方式得到了教师的肯定。此外，调查发现，翻转课堂先期实践伴随着明显的技术特征，受到新的技术与资源的推动。大多数参与调查的教师已经从资源的接受者过渡到资源的制作者，开始有意识地利用信息手段满足自己的教学需要。这意味着学校作为翻转课堂的重要推力，将会发挥越来越重要的作用。

全国共有参与翻转课堂实践的教师来自全国各地（见图1），其中，东部沿海地区的教师占多数，来自山东、江苏和浙江省的教师最多。这些地区的一些高校曾组织教师参与“翻转课堂教学法”课程学习，因此在样本中占较大比重。

* 

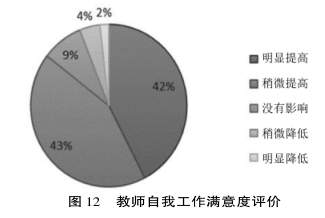
### 2.1.5已经翻转的教师大多持积极肯定态度

对翻转课堂效果的评价会影响教师选择是否继续实施翻转课堂。为此，我们调查了教师对翻转实施效果的评价与对自己工作满意度的评价（见图11）。大部分教师认为学生能够从翻转课堂教学中获益。其中，翻转课堂在“提高学生学习兴趣与主动性”“促进学生知识和技能的掌握”“提高学生学习的自信心”方面产生了积极影响。同时，超半数的教师认同“不同水平的学生都能从翻转课堂中获益”。更多教师选择“有些获益”。这可能由于大多数老师还处在初步翻转阶段，还看不出真正的效果。同时，翻转课堂教学法与学生成绩的关系，或者说与学生知识的掌握和保持之间的关系，还需要更长时间的观察与科学研究才能确定。



从教师工作满意度看，大部分教师自我工作满意度受到翻转课堂教学的积极影响，认为有“明显提高”的教师占42%，“稍微提高”的占43%（见图12）。

对比美国高校教师调查数据，83%的教师认为翻转课堂对他们教学态度产生了积极影响（Morris & Brown，2013）。可见，双方都认可翻转课堂在提升教师教学热情方面的作用。



### 2.1.6在线教育

每个国家对在线学习的接受程度都不一样。接受程度高，在线自主学习增长就快。在2015年，全球增长最快的国家是印度，增长率在55%。中国排名第二，增长率为52%。

# 三.SWOT分析

## 3.1.S-Strength (优势)

### 3.1.1.大学生创业本身具有优势

我们作为在校大学生有充足的课外时间，紧密的人脉网络，良好的交际能力，优秀的团队组织，合理的分工协作。而且现在国家也很支持大学生创业。

### 3.1.2.产品自身的优势

我们这款产品是以“翻转课堂”为中心的产品，目前市面上向我们这种以“翻转课堂”为中心的软件少之又少。“翻转课堂”（The Flipped Classroom）是一种创新教学模式，近年来在美国日渐流行。我们这款以“翻转课堂”为中心的产品有助于学生自主学习，自己思考，真正成为一位思想的强者。还能增加学生之间学习的互动力，团队沟通，表达能力，协作能力等。让教师更了解学生，能实现学生的个性化学习，回家后老师能有效的帮助学习有困难的学生

### 3.1.3.其他内部因素

1. 由于我们的技术已经基本成型，初期不需要花费大量的时间和人力物力去进行研究和开发，大大降低了成本。

2 .初期团队的规模比较小，有利于各部门的协调合作，而且有学校内的专业老师做顾问，帮助解决经济，技术，法律等各方面的问题。

3. 最重要的是相关人员有信心，感兴趣，热情高，有很强的凝聚力。对产品的市场潜力和销售前景有充分的市场调研。

## 3.2.W-Weakness (劣势)

### 3.2.1.产品本身的劣势

1.这款产品是一款要联网才能使用的产品，所以在网络弱的地方会很容易出现连接不稳定的状况。

2.现在这种以“翻转学堂”为中心的产品在市面上很少，所以有优势的同时也有劣势，就是由于这种教学方式还没有被大家熟知，所以大家会对我们这款软件产生质疑。

### 3.2.2.同行业竞争

任何一个团队都有同行业竞争者，虽然以“翻转学堂”为中心的产品市面上很少，但是现在国家在力推这种教学方式，所以不久的将来会有许多的类似我们这款产品的产品相继诞生，如何不断创新我们的产品，如何在同行业脱颖而出，如何在教育产业，科技产业中立于不败之地，如何更有效的将我们的主打产品推销到全国各地，仍是我们待解决的问题。

## 3.3.O-Opportunity(机会)

1. 互联网时代的到来，国家大力支持大学生在互联网方面的创新创业项目，而且现在国家力推“翻转课堂”。我们团队属于软件开发团队而且也属于教育团队，紧密联系互联网跟 教育。从当下来看，互联网跟教育紧密联系的产品前景十分广阔，更重要的是市面上虽然有互联网跟教育结合在一起的产品，但是向我们这种以“翻转课堂”为核心的产品很少。

2. 项目的可行性很强，可以吸引风险融资公司的参与已解决资金问题。

3. 随着互联网技术的发展，越来越多的学生喜欢在下课后选择上网学习，在过去几年间选择在网上学习的学生越来越多。

## 3.4.T-Theat(威胁)

1. 随着现代社会信息技术的发展，网络传播媒体越来越发达。我们的产品存在被其他大型科技公司模仿的可能。

2. 由于我们这款产品是一款推翻传统教学方法，力推“翻转课堂”的产品，所以把这种推翻传统教学方法的产品会很容易被家长，学校，学生反对不容易被大家接受，因此想要推广我们的产品不是很容易。

# 四．竞争对手分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mooc  （慕课） | 优点 | 一、资源的开放性。mooc有三十多门课是公开的，向社会开放，现在还有三十多门课在建设中；第二、上课的主动性，学生什么时候上课，用多长时间上课，是学生的自主行为，这是对学习质量非常重要的一点；第三、多元融合，慕课在网上的学习社区与学习专业班是不一样的，打破了专业、学校、纵向的年级区分，以及国界，美国学生和巴基斯坦学生可以在一起讨论，三十几岁的博士生可以和十几岁的本科生一起讨论，形成了一个新的融合性学习形态 |
| 缺点 | 缺少真正的互动性，缺少因材施教，不适合学校使用 |
| 翻学堂 | 优点：1.学生利用课前看预习，课上更多是和老师同学之间的交流互动;  2.将更多的教学转化成学生的主动学习;  3．因材施教  4．符合学校教学方式，教师可以用翻课堂来辅助教学 | |

# 五．产品介绍

我们根据“翻学堂”的业务流程以及服务过程，将产品分为如下版块：

## 5.1 pc端

（1）管理端:



1.创建班级，为班级安排课程，录入教师与学生信息。

2.查看教师教学质量，根据教师的教案与学生课堂的教师评价来评价教师的教学质量。

3.查看学生的平时与考试成绩，出勤状况与课堂活跃度

（二）教师端:

1. 教师端可查看课程表并提前录入教学教案。
2. 可以上传视频等资源到服务端，供学生课下学习。
3. 上传学生需要回答的问题，学生可以根据问题查找材料或观看视频解决问题。
4. 可以录入并查看学生的考试、作业成绩、课堂表现与出勤状况。

## 5.2 app端

（一）教师端:



1.查看自己的课程安排

2.查看学生出勤状况

3.可以用平板查看自己的电子教案。

4.根据提前录入的问题可以对学生进行提问。

（二）学生端：



1. 查看自己的课程
2. 进行手动签到
3. 课堂进行问题回答来增加课堂表现分
4. 课堂结束后对教师本节课进行评价
5. 查看自己的成绩

# 六．盈利模式

1. 把软件卖给有需要的学校，培训机构。
2. 提供软件租赁使用，不需要架设服务器，可以按年付费，也可以按照班级付费（暂时设置为每班30人）
3. 通过做手机app端3秒广告(收费服务)，免费试用阶段pc端会有广告弹窗推荐。
4. 提供翻转课堂精品视频。
5. 翻转课堂每节都会有相关推荐（推广服务）按钮可以点击，可以查看搜索相关推荐书籍，用品。

# 七．重要合作

学校：

主要和各大高校进行合作，让我们的产品应用到具体的老师和学生，利用产品丰富的信息化资源，让学生逐渐成为学习的主角，当今学生，本身就生活在信息时代，对信息时代的电子产品和各类软件有着天生的亲近感，学生会很快的了解并喜欢产品。

政府：

主要和政府部门尤其是教育部门达成合作，让其大力应用翻转课堂模式于各个学校等培训机构。

第三方平台：

目前有很多优秀的在线教育平台，比如：慕课、天天象上等。这些优秀的在线教育平台有很多优秀的资源。我们可以与其合作让第三方资源共享，让更多的学生都能有更好接受知识的途径。

八.营销策略  
8.1 产品策略  
产品的优势：  
          (1)新星教育模式——翻转课堂  
          (2)学生教学量化(作业、考试、课堂)  
          (3)增加教学互动  
          (4)教学资源共享  
  
根据教师、学生、管理员的任务不同分别进入不同的客户端。方便教师管理学生上课出勤情况。无论课上课下，教师和学生的交流更方便，学校对教学、教务的管理更省时省力。信息化教学模式是根据现代化教学环境中信息的传递方式和学生对知识信息加工的心理过程，充分利用现代教育技术手段的支持，调动尽可能多的教学媒体、信息资源，构建一个良好的学习环境，在教师的组织和指导下，充分发挥学生的主动性、积极性、创造性，使学生能够真正成为知识信息的主动建构者，达到良好的教学效果。教学管理工程实施的目标就是要带给各大高校看得见的效益，其开发过程也要考虑到人力、资金和时间的约束。因此，在设计中，重点是管理系统中的方便快捷，能提供给教师和学生优质高效的服务，并提高管理学生作业和教学课件的效率和便捷，为各大高校带来良好的管理方式。  
8.2渠道策略  
(1)线上搜索引擎推广，包括：微信、贴吧等......  
(2)在全国设置代理机构  
(3)与政府、教育部等多方合作，  
8.3促销策略：  
(1)线下推广，免费试用软件一年  
(2)到学校进行宣传、演讲，讲解翻转课堂的好处以及对于学生能力的提升等  
(3)针对某一科目，有翻转课堂的整套课堂教案和教学资料，方便教师上课，也不会因没带教案而浪费时间  
(4)可以对软件做广告，在学校做个活动，综合社团，排练话剧，进行演讲等，还可以发表期刊，发表翻转课堂的实际应用，参加政府举办的教务活动，教育会议等等  
  
对于线上推广，可以分为以下几个方面：  
(1)支持豌豆荚、应用宝、安卓市场、应用的安装  
(2)QQ、微信、微博、贴吧、论坛、百度搜索、扫二维码  
(3)下载后进行模拟试用  
(4)在网上进行视频宣传  
对此，我们做好各个方面的准备去发展和推广这个软件，让更多的人了解“翻转课堂”的意义，让学生体验学习中的乐趣，更加热爱学习，孩子愿意学习，家长很欣慰，老师也会很轻松

# 九.财务分析

## 9.1说明

1.各项服务价格等都是通过行业标准与当地市场确定；

2.成本、费用的归集依照权责发生制原则；

3.本公司属于服务类，适用25%的所得税税率，假定除以上税种外不存在其他需要征收的税种；

4.资本公积按当年利润的15%计提，盈余公积按当年净利润的15%计提，其中10%是法定盈余公积。5%是任意盈余公积。本公司当年净利润的30%作为未分配利润分配给股东。

5.此软件初始只有投资，没有自有资产和银行贷款。

## 9.2财务分析主体及客体

1.财务分析的主体：具有多元性、可以是企业的投资者，债权人亦可能是企业营业人，企业职工及其他与企业有关的或对企业感兴趣的学校、教育企业和个人，经济活动分析通常是一种经营分析，分析的主体是学校或者教育企业。

2.财务分析的客体：财务分析的对象是教育企业的各项活动。教企业的基本活动分为三类，筹资活动，投资活动，和经营活动。

筹资活动：是指筹集教育企业投资和经营所需要的资金，包括发行股票和债券，取得借款。以及利用内部累计基金等。

投资活动：是指将所筹集的资金分配与资产项目，包括购置各种长期资产和流动资产，投资是教育企业基本活动中最重要的部分。

经营活动：是在必要的筹资和投资前提下，运用资产赚取收益的活动，他至少包括研究与开发、采购、生产、销售等。经营活动是教育企业收益的主要来源。

## 9.3基本财务状况分析

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目名称 | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 一、营业输入 | 924214.00 | 1449428.00 | 2173856.00 | 3232943.00 | 3944886.00 |
| 减：主营业务税金及附加 | 2310553.50 | 362357.00 | 543464.00 | 808235.75 | 986221.50 |
| 减：营业成本 | 220000.00 | 312400.00 | 589400.00 | 635210.00 | 778500.00 |
| 减：管理费用 | 150400.00 | 165512.00 | 192898.36 | 190533.02 | 188392.38 |
| 销售费用 | 320000.00 | 415000.00 | 513000.00 | 512000.00 | 512000.00 |
| 财务费用 | 20000.00 | 20000.00 | 20000.00 | 20000.00 | 20000.00 |
| 加：投资收益 | -470000.00 | -250000.00 | 100000.00 | 340000.00 | 720000.00 |
| 二、营业利润 | -487239.50 | -75841.00 | 415093.64 | 1406964.23 | 2539772.12 |
| 加：营业外收入  减：营业外支出 | 100000.00  102000.00 | 90000.00  92000.00 | 81600.00  73000.00 | 51700.00  68900.00 | 498000.00  46000.00 |
| 三、利润总额 | -589229.50 | -77841.00 | 456485.26 | 789566.23 | 2658956.45 |
| 减：所得税 | 0.00 | 0.00 | 102356.23 | 195684.56 | 658941.03 |
| 四、净利润 | -562143.63 | -77456.00 | 312577.23 | 5772456.17 | 1954658.09 |

分析：

1. 五年的利润数据显示是呈现上升趋势，上升趋势良好，有良好的运营环境。
2. 由于商品来源及客户来与趋于稳定，可以影响成本费用，导致成本费用相对减少，营业利润相对增加，利润总额=营业利润+营业外收入-营业外支出，利润总额增加，净利润增加。
3. 由于前期推广与宣传费用以及一定时期的发展，目前产品处于一个稳定时期，这个时期加大产品的销售力度，会导致营业收入大幅度增加。

（1）目前收入稳定，市场稳定，成本费用逐年减少，收入增加。

（2）用具有冲击力的方式进一步开拓和进击市场，采用自营服务和独特的产品创新理念，有很大的盈利空间。

表3：资产负债表（单位：元）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 资产 | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 流动资产： |  |  |  |  |  |
| 货币资金 | 1200000.00 | 900000.00 | 460000.00 | 310000.00 | 250000.00 |
| 应收票据 |  | 120000.00 | 100000.00 | 90000.00 | 80000.00 |
| 预付账款 |  | 670609.00 | 987000.71 | 1256487.00 | 132564783.00 |
| 应收利息 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 流动资产合计 | 1756230.00 | 1956482.00 | 1984563.00 | 1865200.00 | 2325000.00 |
| 非流动资产合计 |  |  |  |  |  |
| 固定资产 | 320000.00 | 28235600.00 | 262088.00 | 2345782.00 | 2145783.00 |
| 累计折扣 | 30400.00 | 27512.00 | 24898.36 | 22562.32 | 21546.36 |
| 固定资产净值 | 286900.56 | 245623.26 | 293654.32 | 264578.26 | 242653.36 |
| 在建工程 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 非流动资产合计 | 282653.00 | 254863.65 | 293612.00 | 200000.00 | 240320.00 |
| 资产总计 | 2012356.23 | 2189562.00 | 243698.10 | 2425683.23 | 289563.26 |
| 负债及所有者权益 | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 流动负债 |  |  |  |  |  |
| 应付票据 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 应付账款 | 321459.00 | 416589.00 | 564723.12 | 568974.26 | 589623.23 |
| 应付职工薪酬 | 530000.00 | 568923.12 | 501245.36 | 562478.36 | 547892.34 |
| 应付税金 | 235645.50 | 365456.00 | 354212.36 | 356124.45 | 965235.36 |
| 流动负债合计 | 1546263.00 | 1568963.23 | 1478965.58 | 1896591.89 | 1798564.89 |
| 非流动负债 |  |  |  |  |  |
| 长期借款 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 长期应付款 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 非流动负债合计 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 负债合计 | 1026542.03 | 1568923.26 | 1564896.26 | 1895756.45 | 1789456.85 |
| 所有者权益 |  |  |  |  |  |
| 资本公积 |  |  | 47895.69 | 86545.36 | 28416.56 |
| 盈余公积 |  |  | 47895.69 | 86545.36 | 28416.56 |
| 未分配利润 |  |  | 98456.36 | 147845.63 | 547896.76 |
| 所有者权益合计 |  |  | 198456.69 | 184562.36 | 189654.45 |
| 负债及所有权益合计 | 1985623.45 | 1457896.96 | 1056268.69 | 1023457.95 | 1478965.56 |

分析：

资产负责表是 显示企业财务状况的清单和营运根本。

1. 资产负责表项目：负责所有项目显示的企业如何筹资资金的，资产说明这些资金是用到何处的。
2. 流动与非流动是根据资产与负债的流动性区分的，看流动资产的数字就知道企业有多少可以使用的流动资金。
3. 表中流动资金的浮动不大，说明我们在发展的同时，资产还能保持一个稳定的水平上，确保我们有足够的流动资金运营。
4. 所有者权益=资产-负债
5. 资本公积，盈余公积和未分配利润都是根据经利润按比例分配，资金公积，盈利公积和分配利润的逐年上升也说明了净利润的大幅度上升。

表4：资金流量表（单位：元）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | | 第二年 | 第三年 | | | 第四年 | 第五年 |
|  |  | |  |  | | |  |  |
| 一、经营活动产生的现金流量 |  | |  |  | | |  |  |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 745268.36 | | 745623.69 | 789356.26 | | | 748956.56 | 752146.12 |
| 经营活动现金流入小计 | 732654.12 | | 712458.69 | 795423.18 | | | 714623.00 | 789812.45 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 451236.12 | | 658236.12 | 823654.36 | | | 854612.26 | 841569.00 |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 451266.23 | | 412578.00 | 412654.23 | | | 471236.23 | 523641.26 |
| 支付的各项税费 | 36656.23 | | 122545.03 | 456826.36 | | | 621235.23 | 2364893.85 |
| 经营活动流出小计 | 956236.23 | | 1226564.23 | 1767561.23 | | | 2356891.23 | 1478965.45 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -235648.00 | | 124563.23 | 845621.36 | | | 2564854.32 | 4562356.15 |
| 购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金 | 14260.00 | | 8000.00 | 0 | | | 0 | 0 |
| 支付其他与投资活动有关的现金 | 0 | | 0 | 0 | | | 0 | 0 |
| 投资活动现金流小计 | 14260.00 | | 8000.00 | 0 | | | 0 | 0 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | (14260.00) | | (8000.00) | 0 | | | 0 | 0 |
| 吸收投资收到的现金 | 30000000 | | 0 | 0 | | | 0 | 0 |
| 取得借款收到的现金 | 10000000 | | 5000000 | 8000000 | | | 800000 | 6000000 |
| 筹资活动现金流 | 4000000 | | 5000000 | 8000000 | | | 800000 | 6000000 |
| 入小计 |  |  | | |  |  | |  |
| 分配股利、利润或偿付利息支付的现金筹资活动现金流出小计 | 60000.00 | 90000.00 | | | 138000.00 | 186000.00 | | 222000.00 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | -60000.00 | -90000.00 | | | -138000.00 | -186000.00 | | -222000.00 |
| 四、汇率变动对现金的影响 |  |  | | |  |  | |  |
| 五、现金及现金等价物净增加额 | -533580.12 | 37291.17 | | | 691780.34 | 2356214.32 | | 4727998.15 |

分析：  
经营活动产生的现金流量  
1. 将销售商品，提供劳务收到的现金与购进的商品，接受劳务的付出的现金流量做比较，在企业运营正常、购销平衡的情况下，二者比较比率大，说明企业的销售利润大，销售回款良好，创新能力强。  
2. 将销售商品，提供劳务收到的现金与经营活动流入的现金总额比较，可大致说明产品销售现款占经营活动流入的现金比重有多大，比重大，说明主营业务突出，运营状况良好。  
3. 经营活动净流量逐年上升，将本期经营活动净流量与上期的作比较，增长率越高，说明成长性越好。

## 9.4投资活动产生的现金流量分析

当产品扩大规模时，需要大量的现金投入，投资活动产生的现金流入补偿不了流出量，投资活动现金净流量为负数，但如果投资有效，将会在未来产生现金净流入用于偿还债务，创造收益，不会有偿还困难。投资活动现金流量区域投资项目，而不能单单根据现金流入或者流出来判断。

## 9.5筹资活动产生的现金流量分析

筹资活动产生现金净流量越大，面临的偿还债务的压力也越大，但是筹资活动的现金流入量来自其吸收的权益性资本，则不仅不会面临偿还债务的问题，资金实力反而增强。所以，要吸收的权益性资本与筹资活动现金总流入量做比较，比例大，说明资金能力强。

成本费用预算表

表5融资租入固定资产折旧计算表（单位：元）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 年份 | 年折旧额 | 累计折扣 | 账面净值 |
| 购置时 |  |  | 320000.00 |
| 第一年 | 30400.00 | 30400.00 | 289600.00 |
| 第二年 | 27512.00 | 57912.00 | 262088.00 |
| 第三年 | 24898.36 | 82810.36 | 237189.64 |
| 第四年 | 22533.02 | 105343.38 | 214656.62 |
| 第五年 | 20392.38 | 125735.76 | 194264.24 |
| 合计 | 125735.76 | —— | —— |

分析：

折旧费：固定资产按照平均年限法计提折旧，使用年限为十年，残值率为5%。固定资产账面价值为320000元。

年折旧率=（1-残值率）/使用年限\*100%

年折旧额=年折旧率\*固定资产账面价值

# 十．机遇与风险

## 10.1市场机遇

从方案上分析我们已经了解，电子商务外包这个行业前景很广阔，同时目前政府也在大力扶持电子商务行业的发展，所以不管是在政策上还是市场上来看，我们的项目都有很大的市场潜力。但是电子商务外包行业依然处于起步阶段，给我们的项目同样带来了巨大的机遇。

互联网等信息化技术绝非新兴产业专属，“+”本身就象征着无限想象和可能。如果说传统农业、落后农村、弱势农民在奔向现代化的征途上，能否有一个后发制胜的超车弯道，“互联网+”必定是一次时代赋予的绝佳契机。实现”互联网+三农“。

## 10.2风险与对策

由于市场变幻莫测、竞争激烈，不确定性的经营风险是企业投资经营前必须要考虑周全的一个重要因素，从宏观上来讲，我们企业未来所面临的风险主要有主政治、经济、法律、文化环境等因素，从微观上来讲则主要是行业环境，市场、竞争对手、管理、财务等方面 下面我们侧重对未来长春市场上我们团队的风险做详细说明。

### 10.2.1市场风险与对策

风险：

一方面国内出现的一些较大的电子商务外包企业，他们已经获得大量运营经验，并获得了，众多大型企业的认可，同时在长春范围内也存在着一些电子商务外包企业。面对这些企业的竞争，为我们团队的发展，增加了一些不确定因素。

对策：

第一：着眼于细分市场，避开与这些大企业直接竞争。

第二：不断提升自身的实力，不断增强自身的竞争力。

第三：发挥价格优势，在保证质量的同时，尽量降低费用。

## 10.2.2经营风险与对策

风险：

因为我们处于创业初期团队知名度不够，可能难以得到客户信任，同时也无法像一些大的电子交易平台那样熟练地完成客户需求，可能导致信誉度下降。

对策：

第一：团队可以多运行自身项目，增加实践案例，增强可信度。

第二：义务为生产商完成部分工作，增加他们对我们的信任，同时也可以打造知名度。

第三：打造几个精品项目，让外界了解我们的实力。

第四：通过现有渠道，获得外包项目。

## 10.2.3管理风险与对策

风险：

因为我们属于大学生创新创业的实验阶段，在成员管理方面力度不够，可能对乘员约束方面不强，同时团队成员也缺乏管理经验，有可能出现管理混乱，等情况

对策：

第一：坚持团队各项规章制度，建设，并严格执行。

第二：积极培养团队成员的管理能力，树立现代化的管理思想。

第三：团队内部分工明确，职责清楚。

## 10.2.4财务风险与对策

风险：

风险资本必须具备一定流动性，周期一般3——5年，这样才能使公司不断来获得高利润，如果风险资本被锁定在投资客体中，该风险投资将失去其本色和功能。

资金流通是一个企业生存的命脉，随着经营规模的不断扩大，对资金需迅

速膨胀，获得后续资金支持将会异常困难；还有经营环节的流动资金的占用所带来的风险也不容忽视。

对策：

1．建立公平、完善、合理的公司制度，健全的公司组织架构可以有力的保障投资者的利益。

2．将公司的整体开发和运营过程分成若干的步骤，合理规划，切实运作，把融资活动也分成若干段。根据外部环境的变化能够及时的做出应对，最大限度降低投资风险。

3．聘请经验丰富的专家作指导，有针对性的投放广告来获得最大的效率，有效的降低风险，并且节约成本。

## 10.2.5法律风险与对策

风险：

1. 由于我们的网站属于科技服务类的网站，需从各个领域收集大量的信息，也要借鉴其他成熟的企业经验，在此过程中，难免牵涉到侵权法律等问题。

2. 若对国家关于网站经营等规定不够熟悉，就容易在某些地方疏忽而出现违规问题，严重的可能会被吊销经营许可证并被勒令关闭。

3. 本网站的功能、技术和创意等也有可能被一些不法分子模仿或窃取，对公司的利益造成一定的伤害。牵涉到资金交易的范畴，买卖双方产生的经济纠纷也会给网站带来声誉、经济等方面的消极影响。

对策：

1. 强化保密技术，及时申请专利，要懂得用法律武器来保护公司的利益。

2. 深入了解国家相关政策与规定，法律咨询顾问，注意对现存技术的检索，时刻关注相关领域的发展状况。

## 10.2.6技术风险与对策

风险：

1技术开发风险：

目前，有关网站开发的技术和产品营销的策略已经发展的相当成熟，数据开发技术和需求分析最优化的理论也十分丰富，无客户端的即时在线游戏的例子也屡见不鲜。但是由于还没能通过程序来真正实现，仍具有很多不确定因素，算法程序的实现过程中还会遇到一些不可预知的开发问题。此外，由于公司起步资金不足，雇用大批在校大学生兼职开发网站会出现技术团队的不稳定性，容易导致网站开发不能长期顺利进行。

2服务风险

服务和产品质量的好坏是网站能否留住客户的关键因素，如果我们的团队不能较好的进行改进以使其适应实际需要，我们将有可能失去宝贵的客户，网站也就不可能长期发展

对策：

针对技术开发风险

建立网站品台首先要建立一个强大的富有经验的项目小组，进一步对于网站进行改进，保证其可行度和稳定性，并聘请该领域的专家对我们的方案进行把关。加大技术投资（包括人员和设备），保证开发能够顺利进行。

同时，要最大限度地保证开发团队的人员稳定性，所以即使出现脱节也能有应急措施，尽可能保证网站的开发能够按部就班的进行。

针对服务风险

为了能在推向市场时具备令人满意的服务质量，在网站正式运行之前要进行几个月的调式，进行算法程序在实际运作中的磨合过程。另外，我们还需要雇佣一些市场调研人员，对网站的运作情况进行调查，及时发现问题，采纳用户意见，改正错误，是网站更具人性化。

# 十一、风险分析及退出机制

## 11.1风险分析

“翻学堂”在进入市场的过程中，由于市场环境的多变性以及市场因素的不确定性，导致我们盈利模式这一方面中存在很多风险，我们将面临着市场环境，财务方面以及管理能力方面都有很大的未知性和风险性，我们需要在进入市场之前对有可能会发生的风险进行及时的分析并采取有效的对应策略，还要做好充分准备，以对应市场的变化。进行风险分析，有助于确定有关因素的变化对决策的影响程度，有助于确定投资方案或生产经营方案或生产经营方案对某一特定的因素变动的敏感性。若一种因素在一定范围内发生变化，但对决策没有引起很大影响，则采取的决策对这种因素是不敏感的；若一个因素的大小稍有变化就会引起投资决策的较大变动，则决策对这一因素便是高度敏感的，了解在给定条件下的风险对这些因素的敏感程度，有助于正确的做出决策。我们从市场风险，财务风险，环境风险进行分析

**11.1.1市场风险诱因分析**

消费者需求的变动，在教育经济不断发展壮大的现代教育市场，由于一些不可控的其他因素导致消费者需求发生较大的变动，造成商品挤压，信誉降低，无法偿还投资及借款

教育市场竞争风险，不仅包括目前市场上存在的竞争对手，如天天象上，这个教育机构成立较早，并且客户比较多，实例和资金都比较雄厚，我们还会遇到一些潜在的竞争对手，这个在进入教育市场之前尤其需要注意。

经济滑坡，大范围的紧急萧条或者是经济滑坡导致 对于商品需求额的大幅度下降，尤其我们主要针对学校，有的学校收入不稳定，有些地方的学校与学校之间会寻在不同，而在教育来源和教育市场稳定的条件下，消费群体在这样的经济滑坡下，直接会对村里人造成一定压力。

**11.1.2财务风险诱因分析**

内部财务风险，由于教育企业的内部财务结构不合理，融资不当使其丧失经营能力和运转能力，导致预期收益下降的风险。

无力偿还债务风险，教育企业后续的销售收入会决定是否有能力去偿还银行的长期的借款。

再筹资风险，“翻学堂”以后的发展没有达到预算的要求，或发展的趋势没有合作商家预期的那么理想，导致“翻学堂”充分运转资金不足，商家会考虑是否还要要求继续合作和继续投资。

不论是偿还债务风险还是再筹资风险，无论哪一个都会导致我们后续无法展开。

**11.1.3环境风险诱因分析**

法规、政策的变动，包括政府的宏观调控或体制改革而引起的政策方向、法律法规的调整，或者是政府为了规范市场秩序和网络环境而采取的专门针对网络平台的干预和管理措施。

政府干预，政府出于宏观考虑或其他目的而采取的强制干预手段，政府机构实行的行政干预和束缚等一系列限制网上教育平台的措施。

应对措施和策略

1. 市场策略

“翻学堂”在运行期间做好教育市场调查和需求分析，在“翻学堂”成长过程中时刻关注教育市场的变动，并对“翻学堂”内部进行适应教育市场的调整。在保证内部准备好的情况下，“翻学堂”要提高服务质量，努力提升自己的优势项目。避免教育市场竞争对手出现经营理念以及核心技术能力与自己相近的教育公司，在避免出现相同功能的情况下，“翻学堂”也要不断发展创造不同的新的功能。在内部稳定的条件下。外部也要做好防范措施。

1. 财务策略

建立健全的教育企业财务管理制度，强化企业内部结构控制可通过规范内部制度，明确教育企业内财务关系，设计合理的激励和约束体制来减少风险。

在科学合理的财务制度下，能尽力避免决策过程中的弯路。针对不同情况采取多样的评判标准，形成合理有效的竞争体制，从而约束员工的逆向选择行为，减少风险发生。

财务管理外部环境，提高适应能力及应变能力，面对瞬息万变的教育市场环境，应认真研究把握变化趋势及规律，并定制多种应变措施。我们不能被动的应对环境变化，还要采取的积极主动的防御手段，能使“翻课堂”在未来教育市场环境中游刃有余。

培养经营者的财务风险意识，对于财务风险的预估和防范更多地需要经验者的决策和经验，所以，要着重的培养管理决策者的风险意识和对风险的灵敏嗅觉。

积极建立财务风险的防御机制，为防范财务管理与资本结构方面引起的财务风险教育企业需要建立和健全教育企业财务风险的防御机制，制定明晰的制度，提高财务的管理水平，准确的财务预测对于防范风险有重要作用，企业可以事先安排企业生产经营和投资，避免现金周转困难，防止出现财务管理混乱。另外，企业还可以通过联营，多元化的经营模式来分散市场竞争的风险，或者建立偿还基金，坏账准备金等减缓风险损失对企业的造成重大的冲击力.

1. 环境策略

“翻课堂”将建立健全的规章制度，让每一个系统都在可控的状态下工作，保证职工时刻保持着愉悦的工作心理，建立完善的监督和考核机制，以及发现和纠正风险，掌握在可控的范围内。规范公司治理，保障股东和投资者的合法权益。

村里人将于合作企业建立资源共享机制，从而促进企业与企业间的共同创新，达到双方利益最大化和满意度最大化，最终目的是促进中国中小型企业的和谐发展 。

## 11.2退出机制

1.并购

（1.）扩大生产的经营规模，降低成本费用

通过并购，“翻课堂”规模扩到最大，能够形成有效的规模效应。规模效应能够带来资源的充分利用，资源的充分整合，降低管理，原料，生产等各个环节的成本，从而降低成本。

（2.）取得充足廉价的生产原料和劳动力，增加企业的竞争力

通过并购实现企业的规模扩大，能够大大增加企业的谈判能力，从而为企业获的廉价的生产资料提供可能。同时，高效的管理，人力资源的充分利用和企业的知名度都有助于企业教育降低企业成本。从而提高企业的整体竞争力。

（3.）实施品牌经营战略，提高企业的知名度，以获取超额利润

品牌是价值动力，核心理念是品牌的说明，并购能够有效提高品牌的知名度，提高企业的附加值，获得更高的利润。

（4.）为实现公司发展的战略，通过并购取得先进的生产技术，管理经验，经营网络，专业人才等各类资源。

并购活动收购的不仅是企业的资产，而且获得了被收购企业的人力资源，并且获得了被收购企业的人力资源，管理资源，销售资源等。这些都助于企业整体竞争力的根本提高，对公司发展战略的实现有很大帮助。

2.股份回购

“翻课堂”一方面用现金回收股票，另一方面发行债券一回收股份减少流通在外的股份数，从而太高股价。

1. 清算

清算是指处理经济上破产时债务如何清偿的一种法律制度，即在债务人丧失清偿能力时，由法院强制执行其全部财产，公平清偿全体债权人的法律制度，即对债务人宣告破产、清算还债的法律制度。在公司经营不善或者已经知道后续发展不好的情况下，选择清算可能是最好的减少损失的办法。

## 结语

在08年金融危机的时候，电子商务行业就以顽强的生命力逆势上扬，开始让人们看到电子商务在国名经济中的重要作用。同时，国家也出台了的各项扶植电子商务行业发展的优惠政策，更是为了电子商务企业带来了新的发展机遇。另外中国庞大的网民数量，和持续的快速增加速度，让人们看到电子商务市场广阔的前景。

从李克强总理在政府工作报告中提及“互联网+”的概念后，它就在“两会”舆论圈呈现出刷屏之势，高居热搜词榜单前列。如此广阔的市场势必然会引起广大企业的关注，大型企业拥有雄厚的资金和技术支持，因此已经在电子商务发展中抢得先机，而广大的中小企业，却因为缺乏电子商务运行经验而错失良机，但是市场并不是大型企业的天下，中小企业同样可以有其发展特色，同时我们也预计广的中小企业将在未来的电子商务竞争中扮演不可替代的角色。

在这个竞争激烈，快鱼吃慢鱼的时代，谁把握了先机，谁就能赢得胜利。而电子商务外包正是为广大的中小企业提供发展电子商务的有力平台，同时也为中小企业减少大量的时间和资源。

# 十二.团队介绍

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 成员 | 任务 | 专业 |
| 孙超 | 统筹项目事宜协调组内事宜，对项目进行总纲的把握 | 移动开发 |
| 潘婷 | 负责市场战略规划，，根据业务需求，合理分配和调用资源 | 移动开发 |
| 吴佳琪 | 市场营销，进行市场分析，风险识别与规避 | 移动开发 |
| 孙继杰 | 软件开发，维护软件的日常安全 | 移动开发 |
| 刘硕庭 | 投资预测，财务分析现金流管理 | 移动开发 |