**链学 商务组市场与竞品分析**项目背景：每年近700万大学生毕业，近70%就业方向不清楚，不知道想做什么？能做什么？多年以后，发现自己不喜欢这个工作，重新转行，要为此付出更多的时间、金钱等沉没成本。链学项目的存在可以帮助大学生从大一入学开始，就开始思考自己未来的职业方向，通过一系列专业的职业兴趣测试（如，Holland职业兴趣测试，DISC行为方式测试，MBTI职业性格测试等）帮助大学生思考并找到自己感兴趣且擅长的职业道路，通过一系列的实践活动与专业技能课程提升学生的职场力，在毕业季甚至是大学在读阶段，收获dream offer。直接竞品：应届者求职（前程无忧51job旗下）定位：[应届大学生求职]应届生求职网是中国领先的大学生求职平台，成立于2005年，并于2015年被前程无忧收购。 应届生求职网以大学生需求为导向，注重给大学生提供满意的网上求职服务体验，向大学生及在校生提供新、全、准确的校园全职招聘、实习招聘、兼职招聘、企业宣讲会、招聘会、企业招聘截止日期等招聘信息，同时还提供职业测评、应聘指导等求职就业资讯及辅导。间接竞品：领英定位： [职场社交]LinkedIn（领英），全球职场社交平台，是一家面向商业客户的社交网络（SNS），成立于2002年12月。链学 独特定位：[大学生校园内职场力提升]

主要包含三大板块：

大学生职业规划；职场力测试；未来职场能力提升Q:市场是不是有足够的竞争力？随着信息技术和计算机服务、金融、电子商务等现代制造和服务业发展迅速，传统产业行业加速转型升级。我国中、高等职业培训在校生分别为1656.70万人和3647万人，教育规模全球来看： 　　从职业培训行业分析了解到，随着近年来宏观经济增速有所放缓，市场有效需求受到一定影响，导致高校毕业生就业竞争有所加剧。面对就业竞争，近年来较多大学生以及存在更换工作岗位或升职需求的社会在职人员为提高自身的就业竞争力，通常采取参与各类职业教育培训机构开设的技能培训课程以提升自身的专业技能，或者通过参与资格认证类考试培训考取相应的职业证书提升竞争力。较为激烈的就业竞争和高校毕业生人数的持续增长为职业教育培训行业创造了巨大的市场需求。 目前和市场细分是否有足够的明确？教育培训行业已经进入了一个理性化、细分化的时代，能否对目标消费者进行有效的细分，进行准确市场定位，提供专业的服务，是一个商业培训机构制胜的关键。1.从内容上分（1）职业技能培训：以获取某种职业技能或相应的证书为目标的培训，包括学历文凭、高教自考、技术职称、电脑、管理等。这部分的培训的消费者目标极为明确，大部分是短期培训，在获得相应的资质技能或证书以后结束继续服务。（3）英语培训：由于英语在社会生活中的重要性，英语培训以及发展成为一个市场巨大的产业群。英语培训大致可分为如下两大类：成人英语培训。主要是针对成人进行的英语技能的培训。培训项目如TOEFL、GRE、GMAT、TSE、LSAT、IELTS、BEC、托业、四级、六级、考研英语、职称英语、公共英语等级考试（PETS）等。现阶段，国内英语培训的主要课程大致有中小学英语课程辅导、大学英语四六级、考研英语、职称英语、口语辅导、新概念英语、剑桥英语、托福、雅思、GRE等。（4）艺术课辅导：大致有以下几类音乐类：分为声乐和器乐两大类。声乐指训练学员音乐的发音和舞台的表演等；器乐指对学员各种乐器演奏的辅导，其中，钢琴、二胡、笛子、古筝、小提琴等乐器演奏的辅导最为热门。招生对象为中小学各个年级的学生。美术类：对学员进行专业的美术指导，主要是绘画方面的辅导。针对不同的对象，书法类：对学员进行专业的书法指导，培养学员的书法技能。针对的对象没有年龄限制，主要是兴趣班。舞蹈类：对学员进行舞蹈训练。招收对象是对舞蹈有浓厚兴趣的学员，以青少年居多。主要开班形式为兴趣班。影视类对学员进行影视编导方面的抓也辅导，主要是针对高考考编导类的学生，进行考前辅导。2.从目的上分从目的上分，大致可分为两大类：（1）提高技能。为了提高自己在某一方面的技能而参加的商业培训，如职业技能，语言技能等。（2）获取证书。为准备某种考试、获取相信的证书而进行的商业培训，大部分的如英语的大学四六级、托福、雅思，计算机等级考试培训，会计职业资格考试培训等。3.从消费者年龄上分（（2）大学生消费者。主要目标群体是在校职高生、本科生，也有少量的研究生，这部分消费者的主要目的有两个，一是提高应试技巧，参与某种证书考试，取得相应的证书；二是为了出国留学。4.从收入上分由于收入的界定标准根据时间与地区的不同而不同，所以，我们只能把收入大致分为三个级别：（1）低收入者。这部分的目标消费者选择辅导机构与服务的时候对价格相对敏感，虽然渴望较好的服务，但是由于费用的限制，他们在选择的时候会选择价格较低的课程，如在班级人数的选择上，他们会选择人数较多的大班，因为费用较低。这部分的人主要有低收入的家庭、在校大学生等。（2）中等收入者。这部分的消费者在选择辅导机构与服务的时候更加注重教学质量，对价格的敏感程度相对较低，愿意多出一部分钱享受较好的服务。如他们会选择名牌的辅导机构，选择小班教学等。这部分的消费者主要组成为：中等收入的家庭、具有一定经济基础的在校大学生。（3）高收入者。这部分的消费者在选择辅导机构与服务的时候十分注重服务质量，他们对价格的敏感度较低，愿意付出金钱获取更好的服务。如他们会选择名牌的辅导机构，参加一对一的VIP教学服务等。有没有人愿意花钱买我们的产品？在职业培训教育方面，我国职业教育市场发展已趋于成熟，但仍保持稳定增长态势。根据数据统计显示，我国职业培训教育市场总收入已由2013年的6016亿元增至2017年的7681亿元，年复合增长率达到6.3%。预计到2020年，职业教育市场总收入将达到9267亿元。其中，学历职业教育仍占据职业教育市场的重要地位。2017年，学历职业教育市场收入规模达到4589亿元，占比59.7%;同期，职业教育市场收入规模为3092亿元，占比40.3%。 　　以互联网、云计算、大数据、物联网、人工智能等为代表的信息技术在教育领域中的应用将越来越广泛，教业务开始智能化、自动化和数字化。信息技术在教育领域的应用能够提高教育的效率，降低教育投入的成本，取得更好的教学效果。随着信息技术的日益进步，信息技术在我国职业培训教育领域必将得到更广泛的应用目前在市场上最大的困难是什么？就近两年的形势来看，职业教育培训市场内，培训机构除了部分传统的线下培训业务，以线上练习或在线直播为授课形式的线上培训模式也开始兴起。线上教学的优势在于它能将更有针对性的知识以更加适合碎片化时间学习的形式呈现在学员面前，帮学员节约时间、节约成本。传统的线下教学模式则是一直以来各类培训机构用得最多的模式，虽然成本较高，但这种传统模式对讲师、学员以及课程的掌握力在某种角度上讲确实是更强的。两相比较，看似各有各的优势，但在“互联网+”浪潮的冲击和各式利好条件的形式下，教培行业受到资本愈加青睐。随着行业投资的加大，整个市场体量每年急剧增长，教培行业若不及时转型以顺应浪潮，将难与其他玩家同台竞争，甚至连原本的市场份额也很难保住。首先，传统的培训模式主要以课程面授为主，以各种各样的衍生方式为辅。在授课过程中，师生双方不可避免地消耗大量的时间和精力。再有每期的学员人数都有一定的限制，且针对的学员类型不同，授课的地点也不固定，因此传统的培训模式需要投入高昂的场地及教师授课费用，而由此产生的高昂学费并不是每个学员都能承受的，那么就会导致招生环节的压力非常之大。二来，出于职业教育学员群体的特殊性，其工作经历、职业履历、专业背景不尽然相同，那么学员在学习时也会呈现出多样化的需求，而传统的教育培训方式采用的是“一锅端”，很难满足学员的差异化需求，经常导致培训的结果低于学员的消费预期，更不用说学员的学习体验以及后续的转介绍了。除此之外，学生出勤率不高，学习效果不保证等等都会给教培机构带来一定的压力。线下如此，线上也不是一块白壁。现在市场上许多的职教机构由于缺少为其量身定做的课程资源，在将学员吸纳过来以后只能从网站上扒一些随处可见的习题，再人工整合成一个劣质题库交给学员学习；或者发给学员一个账号，让他们去其他品牌网站上学习。这种对自身及学员都不负责任的教研方式造成的品牌资产流失是几乎无法弥补的。下面就具体介绍下易教育管理软件将从哪些方面改变传统的教学模式。1.增加课程竞争力利用易教育A6对教学内容进行差异化配置，丰富业务种类，满足学员差异化需求。2.降低培训成本：教学过程线上化减少各类人力和场地、时间的投入，减少各类重复的线下培训，减少组织成本。提升机构品牌4. 培训资源获取