



妈妈大学APP商业计划书

成为像专家一样的出色好妈妈



目录

01

WHY为何要做妈妈大学？

02

WHAT什么是妈妈大学？

03

HOW怎么实现妈妈大学？

04

Future妈妈大学的展望



WHY为何要做妈妈大学?

二孩政策，导致未来中国将会出现新一波的婴儿潮。根据国家社科院精算统计，未来3年将会增加1000万以上的新生儿，在7年后达到高峰。

1

育婴文化出现断层，在城市中，越来越多的婆媳已经不再同住，更多的妈妈都是百度妈妈或者微信妈妈。

2

网络育婴知识虚假，因为社交软件的出现，各种虚假夸大的消息到处传播，那么，一个含有真实育婴知识的APP就有出现的必要。

3

某宝宝树社区，实际无法帮助用户解决问题。在同一个问题中，众说纷纭，已经成为一个妈妈晒照的亲子社区。

4

在线医疗问答平台基本无用，因为没有实际资源基础支持，大多数的在线医疗问答仅仅变成引导就医消费的营销工具。

5

互动在线育婴直播培训市场缺失，市场上依然缺少一个这样一个平台，能够让妈妈能够不仅仅是看视屏学习，而且能够与专家互动发问。

6



WHAT什么是妈妈大学?

育儿
百科

育婴成长社区

专家
课程

好工具

1. 育儿百科知识
2. 互动问答
3. 兴趣视频点播

学习平台

1. 专家互动音/视频直播
2. 专家设计系列课程
3. 专家心得分享

开放式商家入驻平台

妈妈大学引入商家增值服务，商家可以主动或者受邀的方式整合到妈妈大学的开放式入驻平台中，为妈妈们提供各种增值服务，如兴趣班，早教中心等商家服务可以在妈妈大学APP中提供。妈妈大学贩售教育卷，收取佣金。

[] 功能介绍

知识 百科



在此部分，我们将会设计一个全面的知识百科宝典，根据妈妈或者孕妇，提供全面的不同分类，不同时期的[知识文章](#)和[音/视频点播课程](#)。让妈妈们在需要查阅知识的时候，立刻找到有用和需要的内容或者教学视频。体现妈妈大学的**被动需要性**，让用户在需要的时候就打开妈妈大学。

专家 课程



以专家为核心，妈妈大学提供

- [互动音/视频直播](#)
- [专业化系列课程](#)
- [专家独家心得文章](#)
- [专家在线问答](#)

由妈妈大学APP[主动](#)向妈妈推送有益专业的育婴育儿知识，让妈妈长期在能够在妈妈大学进行学习交流。

商家 平台



提供一个商家入驻平台为妈妈提供各种商业增值服务。通过整合商家，提供教育卷为妈妈们提供比市场更优质的价格和服务。妈妈大学同时作为一个教育服务平台，对商家的服务进行管理和监督。

[] 专家

妈妈大学的一个核心就是我们有专业的育婴育儿专家，也是我们的必定会成功的秘籍，我们通过：

- 互动在线音/视频直播，让妈妈们学到不一样的内容，更多的关注妈妈大学每期的直播课程
- 以系列，专业的方式设计妈妈们能够学习的课程，通过点播视频或者文章进行教学。
- 在线问答，让妈妈用户能够真正得到专业专家的帮助，从而信任妈妈大学是一个真实有用的社区，精细化用户，一个解决了真实问题的APP，将会更用户被用户进行传播。



互动在线直播



系列课程视频点播



在线问答



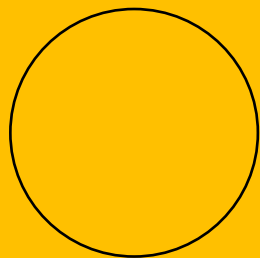
HOW

03

怎么实现妈妈大学？

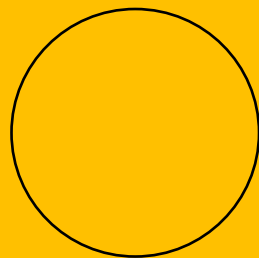


图书馆



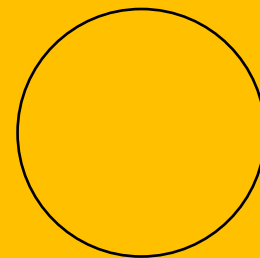
育儿百科

可以在育儿百科中获取
相关的各种知识



资讯

可以在此次获取相关的
资讯，如毒疫苗等事件



爱问爱答

作为初学妈妈和职业妈
妈，都可以一起来图书
馆讨论问题



老师

专家设定专业课程学习计划
，让妈妈跟随专家的脚步，
系统性学习各种知识

上课

各个专业的老师定期直播，
分享独家的专业知识

课程

答疑

专家在线回答妈妈的问题



课程

根据老师的设计，系统化，
有序化地学习妈妈知识

视频

是视频点播的方式，学习育
儿知识

系统化

社群

产生黏性后，将妈妈社区化
，转化为妈妈社交平台

[4] 未来展望

社区化



当妈妈大学在被动性和主动性都能够对用户产生粘性，加上在线问答实际帮助妈妈解决了问题，未来就可以将妈妈大学社区化，从而将让妈妈大学变成由妈妈们自动进化发展的一个妈妈社交平台。

商业化



当妈妈社交平台能够实现后，可以将妈妈大学从半公益性转换为商业性，从而让妈妈大学实现商业价值。



商业计划书-收入来源

母婴以及教育社群网站最大的
收入来源，在于团购，团购在
于精心推荐为客户的精选产品
(佣金收入)

自营

线上
课程

线上课程的分级制度，采取VIP
俱乐部模式，给予付费家长，
更多的服务和特别的互动机会
。(会员收入)

电商
事业

妈妈购

自营

线下
教育单
位平台

完成线上课程后，通过区域活动做
线下与区域代理商举办区域的VIP课
程，加深印象。贩售线下教育卷的
形式。(收取佣金)



商业计划

社群网站最大的特性，在于提供多元的学习结构，视频，语音与互动，建立多元，分时学习管道

免费诱导

线上
评测

吸粉大作战的关键点，就是免费的线上测评，透过长期高粘度的线上测评，将客户锁在妈妈大学。

多元学
习模式

分时多元

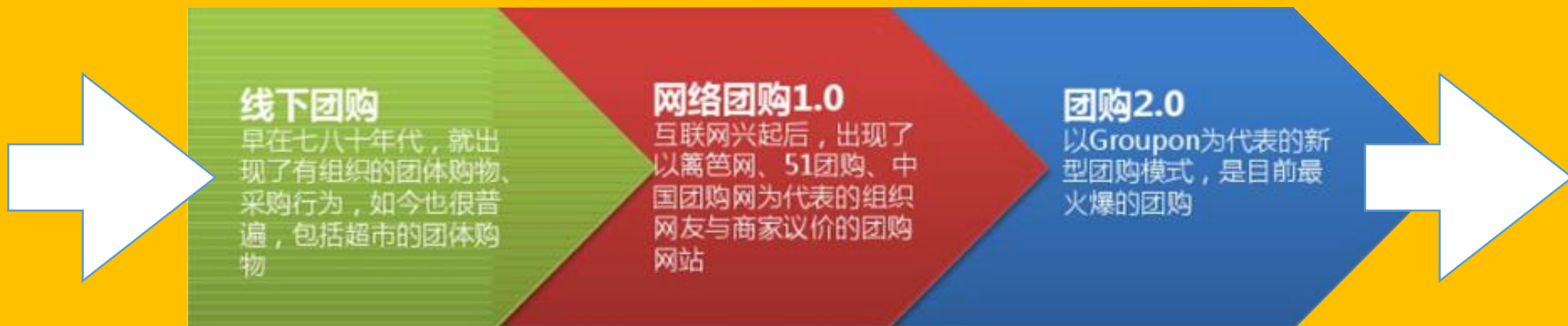
营收

软文
推荐

完成吸粉作业后，通过推荐软文活动，举办为客户做的精选团购，关键在特别的父母族群。



妈妈大学商业计划



每日一款爆款

每天主推一款折扣商品，母婴产品为主力 家庭产品为第二选择

软文推荐，深入产品使用用途（写手很重要）

有下线门槛，互为推荐返还佣金



FUTURE未来展望

不仅仅是一个工具

而是系统化的为全职妈妈教授育儿
经验

不仅仅是一个APP

结合贝因美强大的实力，让贝因美
的用户成为贝因美的一份力量