

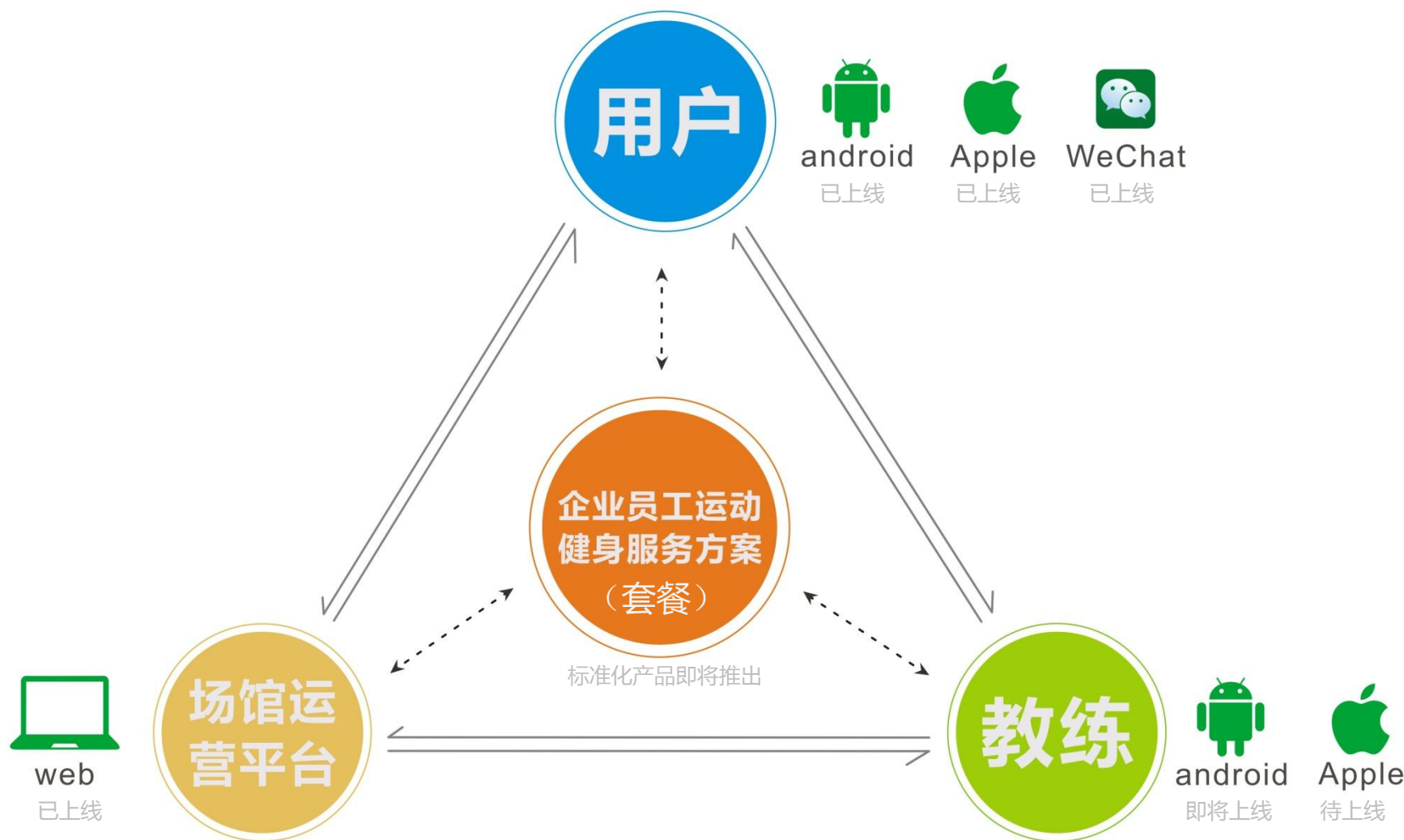


员工健康 企业远航





跃跃商业计划

跃跃定位：企业级运动健身增值服务平台

跃跃致力于成为首屈一指的互联网健康科技企业，为用户提供高效、优质的运动健身服务



业务需求：经过试错发现企业级服务是较好切入路径

 <p>教练</p> <p>可拓展存量5000000+</p>	 <p>场馆</p> <p>可拓展存量100000+</p>	 <p>用户（社区）</p>	 <p>企业</p>
<p>痛点：</p> <ul style="list-style-type: none"> •收入偏低尊严不高 •自我推广效率低 <p>需求：</p> <ul style="list-style-type: none"> •更多的学员流量 •更好的自我展示与推广 	<p>痛点：</p> <ul style="list-style-type: none"> •忙闲严重失衡 •自我推广效率低 <p>需求：</p> <ul style="list-style-type: none"> •开源（增量用户） •节流（减损减成本） 	<p>痛点：</p> <ul style="list-style-type: none"> •没时间 •缺人（伴）缺场地 <p>需求：</p> <ul style="list-style-type: none"> •方便的运动条件 •舒适的运动氛围 	<p>痛点：</p> <ul style="list-style-type: none"> •高峰订场难平时订场烦 •传统团建方式效果不佳 <p>需求：</p> <ul style="list-style-type: none"> •一站式的团建服务 •针对性的员工健康福利

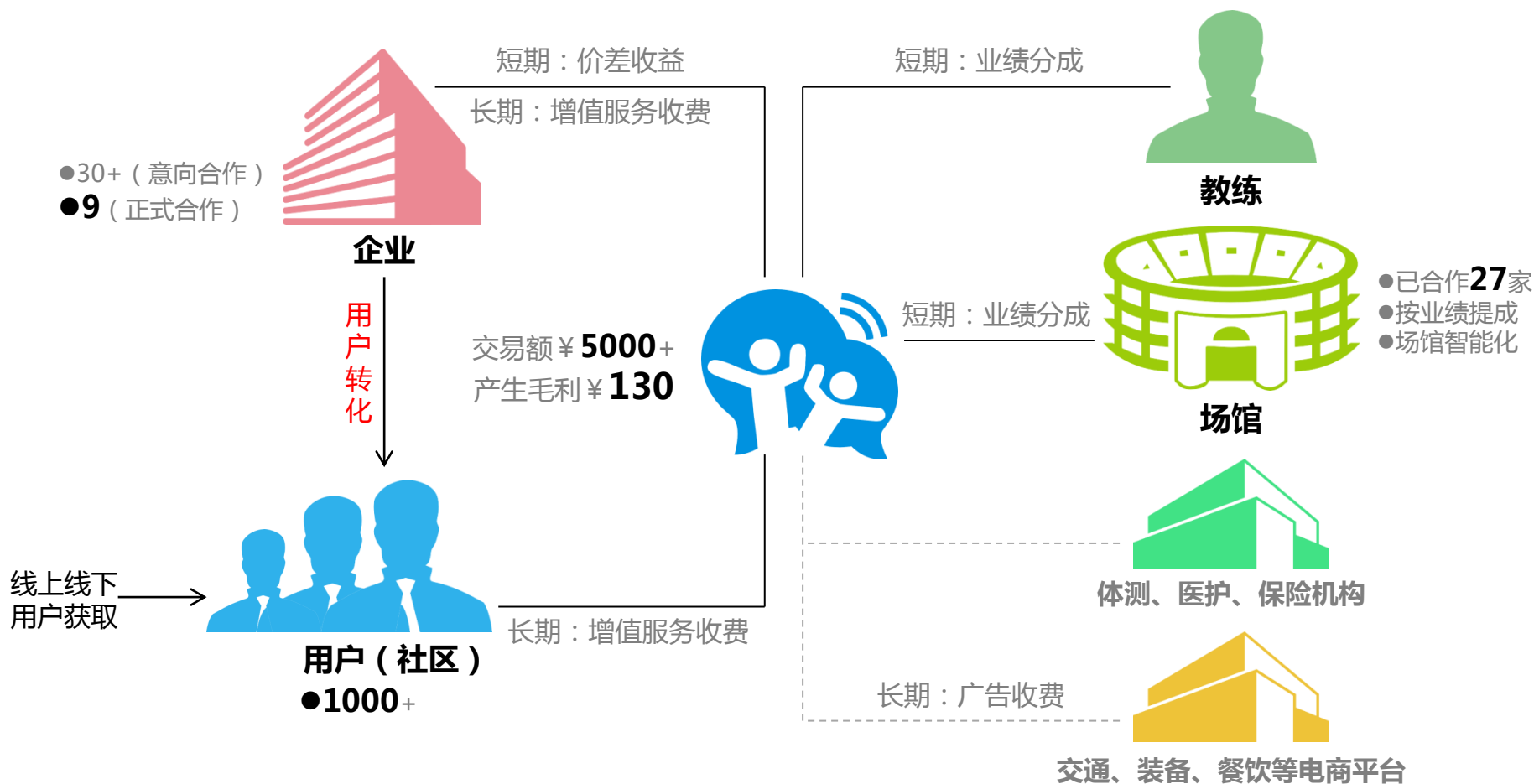
时间释放



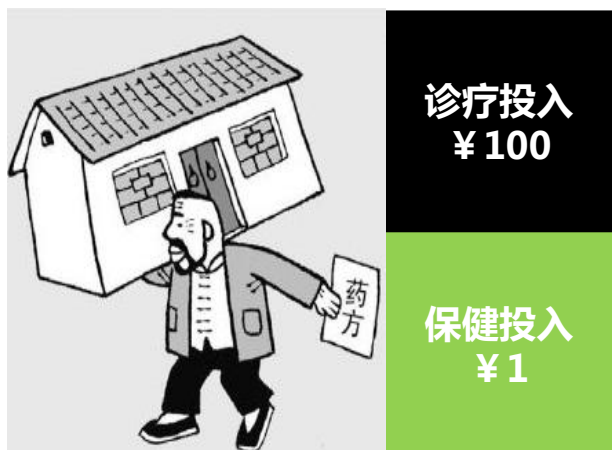
跃跃通过连接、服务供需方实现**提质增效**，可获取较大的发展机会

商业模式：短期佣金与价差，长期平台服务收费

预计在未来一年内，平台能够实现盈利及自我造血、持续发展



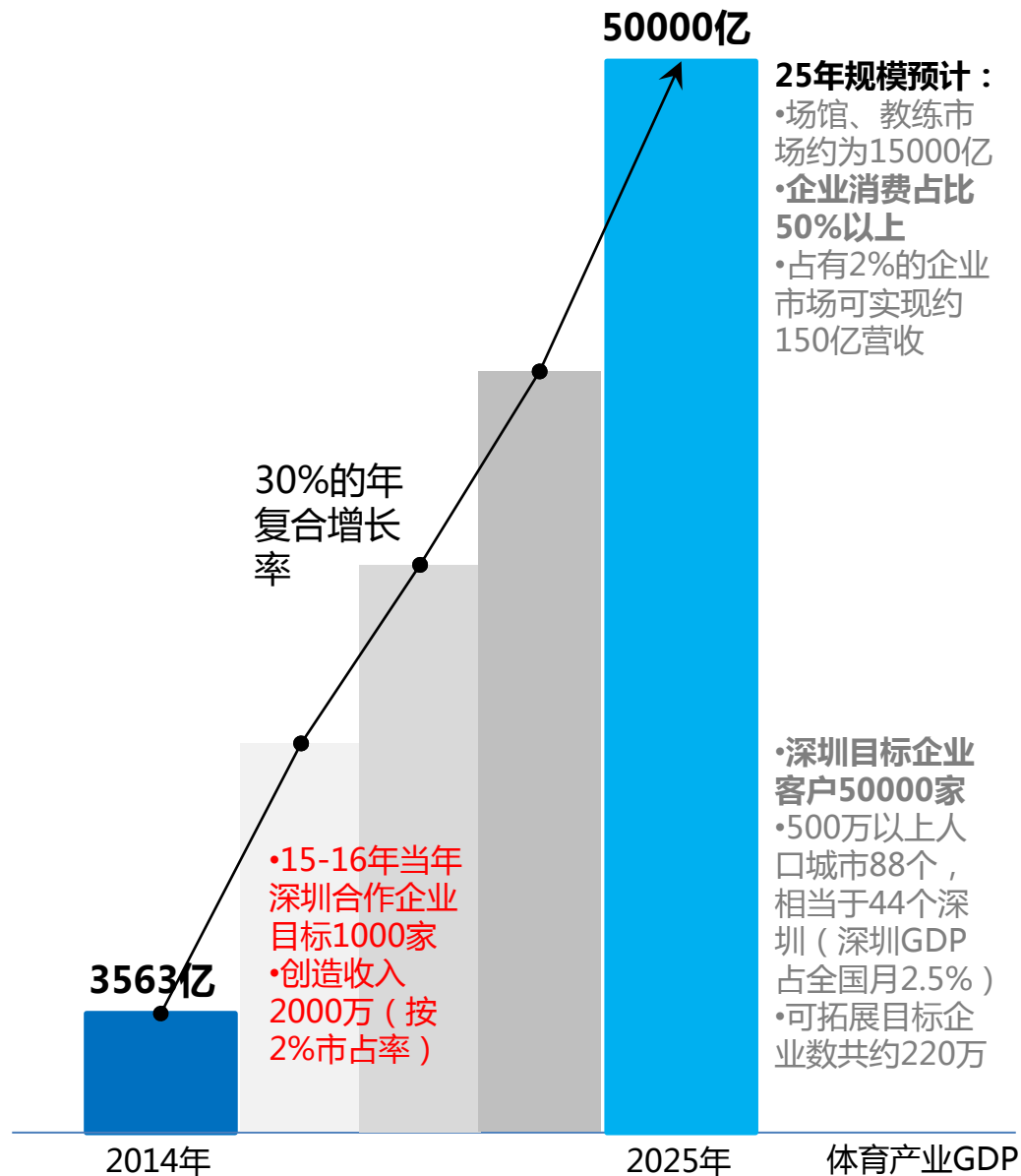
市场趋势：体育产业未来十年年均复合增长率超30%



国内居民健康投入示意



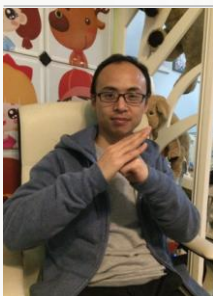
发达国家居民健康投入示意



竞争策略：以企业为切入焦点，以增值服务实现差异

同类产品	竞争焦点	差异化	
趣运动	•主打订场	•本地化商家增值服务（用户、数据及运营） •促成场地、教练及用户之间的互动	•企业服务 套餐化、 标准化
初炼	•找教练、陪练、培训班 •教练职工化，链式传播	•切入不同的初始用户群体，配以增值服务 •更大的教练自由度及决策权	
去动	•良好的运动社区运营	•强化基于活动的约伴功能 •通过企业运动健身数字化构建企业社区（中期实施）	

核心团队：接地气、强执行



屈林 创始合伙人，十年开发、市场、企业服务经验

辽科大工学学士、哈工大管理硕士

原海尔公司工程师、6sigma项目负责人、战略流程经理

原深圳知行信顾问公司总助、创新咨询总监，管理、服务金额近千万

现负责产品、市场、团队工作



罗长江 技术合伙人，近十年软件开发、项目管理经验

沈阳理工工学学士

原深圳快点（迅雷友商）公司软件工程师，负责网络流媒体技术项目

原深圳凯路创新科技公司高级软件工程师、项目负责人、软件组负责人

现负责产品开发与项目管理工作



裴圣龙 运营主管，三年营销经验

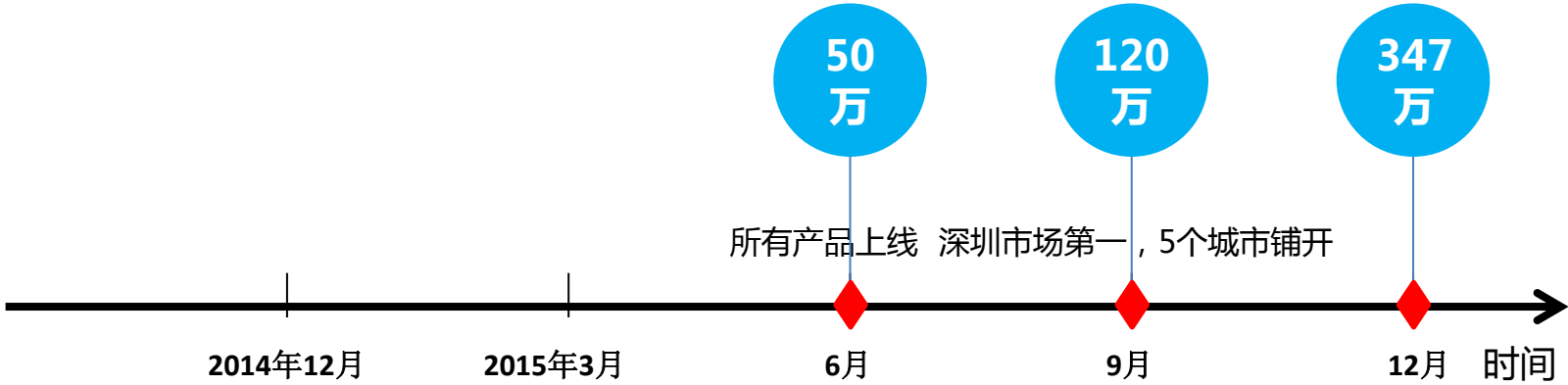
东北大学计算机学士

原广汽中兴汽车数字营销主管

现负责产品运营工作

跃跃开发与市场团队中有来自腾讯、华为、大运会、佳兆业文体等机构的成员。

计划融资100-300万，以实现本年度发展目标



未来6-7个月投入资金概算（暂不考虑盈利）

成本构成	金额	概算占比	细项
开发资源成本	5万	1.44%	【外包开发+服务器+接口+顾问费用】
产品运营成本	230万	66.28%	【网络渠道25万、线下渠道205万=450家场馆+2000个教练+200家企业、辅料费10万、活动费10万】
开发人力成本	60万	17.29%	【安卓2、iOS2、后台2、设计2、产品&项目1】
办公成本	12万	3.46%	【办公设备、场地、耗材】
风险支出预算	40万	11.53%	【上述未考虑到的其他细项费用】

感谢支持 欢迎交流



创始合伙人屈林

手机：13760348572

邮箱：qulin@dondonka.com