



Lamppa  
蓝帕

---

# 蓝帕科技商业计划书

---

中国K12互动课堂教学的领导者

蓝帕（北京）科技股份有限公司

2016年12月



# Lamppa 蓝帕

项目概览

行业分析

商业模式

运营情况

融资计划



Lamppa  
蓝帕

### 蓝帕科技

- 2014年成立于北京，中国K12互动课堂教学的领导者，拥有北京“智慧教育研究与实验基地”和西安研发基地，员工130余人，覆盖数百家学校和数万名中小學生，2016年合同销售额近2亿元；
- 公司率先将互动教学产品大规模打入学校45分钟课堂，并常态化、大规模应用。形成K12课前、课中和课后教学真正意义上的闭环，开创中国教育的新时代；
- 2016年公司斩获中国教育信息化最大单一订单，为中国素质教育高地——北京市朝阳区提供区域互动教学整体解决方案，行业内保持绝对领先地位。

### 教育行业

- 2015年，中国教育产业市场规模总量7万亿元，未来将继续以不低于15%的速度稳定增长。

### 行业地位

- 蓝帕科技立足服务B端，充分满足教委和学校的需求，提高老师的教学效率，提升学生的学习成绩，并在此基础上逐步向C端拓展，是教育行业2B2C模式践行的领先品牌。

### 交易概述

- 公司目前已经储备了京津冀、山东、广东、广西、贵州等10几个省市的项目资源，本轮引资计划在2017年完成对京津冀、山东和广东这几个重点区域重点学校的规模覆盖；
- 本轮融资金额预计为5000万-1亿人民币；
- 公司计划在进行行业布局的同时，启动资本市场对接的相关工作。



Lamppa  
蓝帕

# 蓝帕科技

## 中国K12互动课堂教学的领导者

**3年**

经营历史

**130名**

员工团队人数

**2处**

研发基地

**2亿元**

2016合同销售额

**20年**

创始人教育行业积累

**数百家**


国内名校客户

**数万名**

使用学生

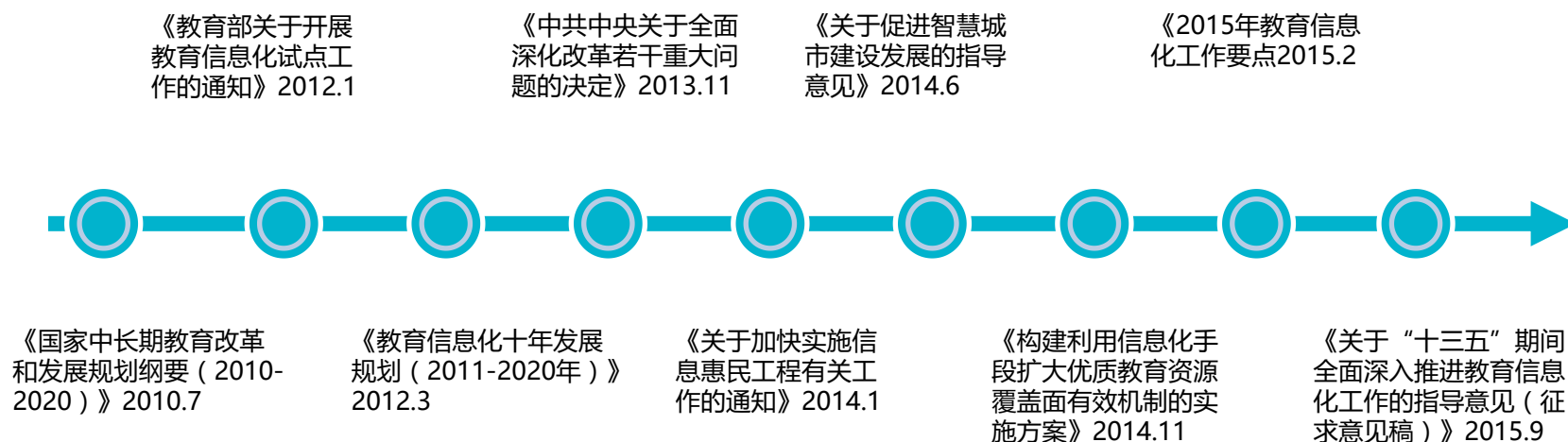


## 蓝帕三年 2014-2016

- 
- 2014年** ● 2014年9月18日，莘子方舟（蓝帕科技前身）成立
  - 2015年** ● 2015年10月30日，公司名称变更为蓝帕科技
  - 2015年** ● 2015年11月14日，蓝帕科技自主设计并研发的蓝帕绿色互动课堂系统通过中国教育技术协会专家组评审
  - 2015年** ● 2015年11月22日，蓝帕科技自主设计并研发的互动教学软件V2.0获得中央电化教育馆权威认证
  - 2016年** ● 2016年7月，蓝帕科技获得中国有史以来教育信息化领域最大单一订单，合同金额超1.1亿元

## 政策东风助教育信息化进程加快

- 《教育信息化十年发展规划（2011-2020年）》要求各级政府在教育经费中按不低于**8%**的比例列支教育信息化经费；
- 2016年2月19日，教育部办公厅印发关于《2016年教育信息化工作要点》的通知，通知规定，2016年，实现全国中小学互联网接入率达到**95%**。



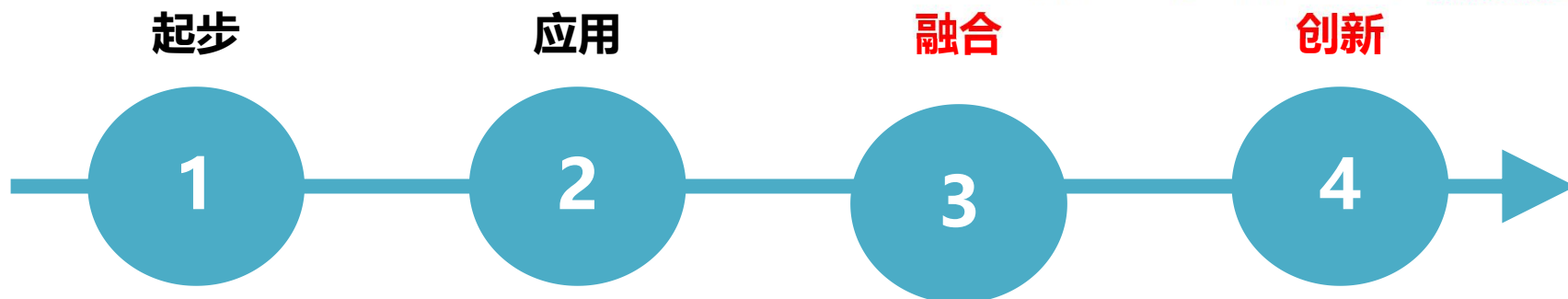
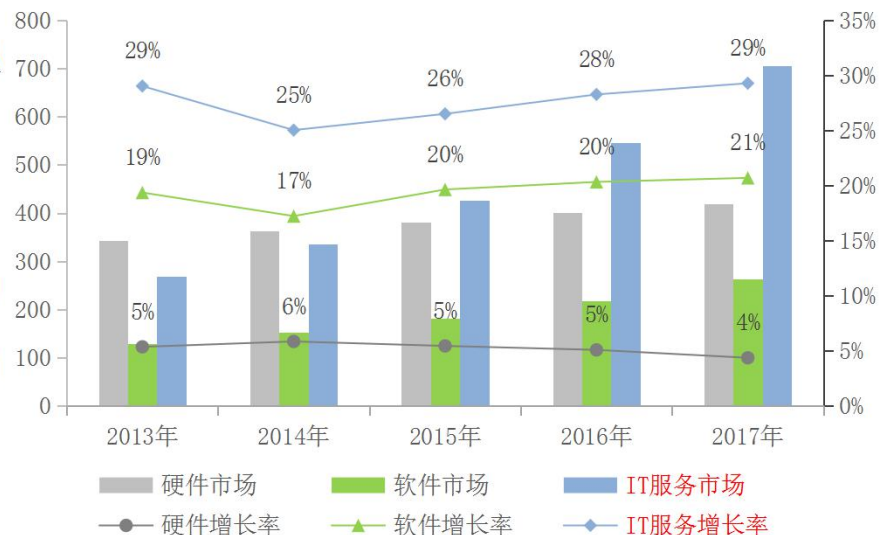




## 教育信息化发展：从“起步、应用”到“融合、创新”

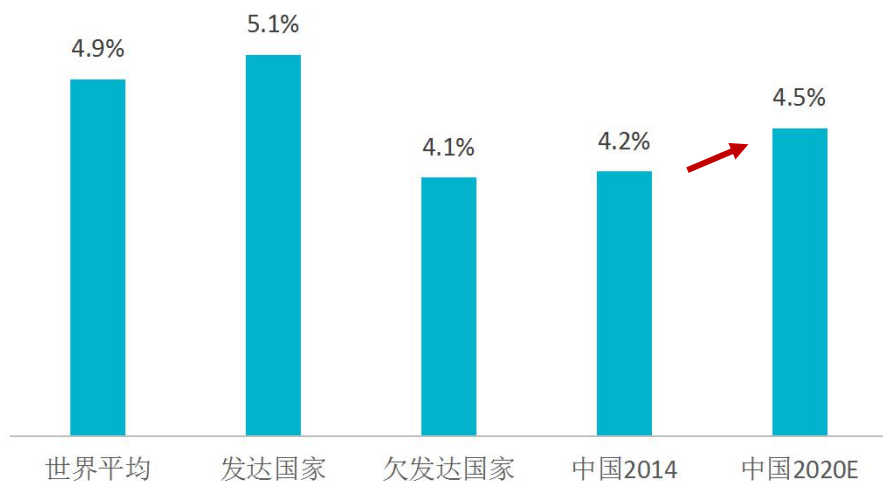
- 教育信息化硬件与软件投资份额从2006年的68%、23.10%下降到 2012年的50.61%、16.91%，而服务份额由2016年的8.90%提升到了2012年的32.49%。
- 学校对于教育信息化的认识和需求不断提升，从单纯的硬件和软件的分散采集逐步转向以核心产品为中心的整个教育信息化一揽子解决方案的落地。

中国教育信息化细分市场-软件和服务增速居前



- 我国财政性教育经费支出占GDP比重长期以来低于4%，2012年开始超过4%，但仍远低于全球平均值，仅略高于欠发达国家。根据我国2020年教育发展目标，财政性教育经费占GDP的比例应该至少提高到4.5%以上，同时考虑到GDP增速影响，从2015年到2020年，政府教育经费带来的市场规模增幅为**50%**，市场规模净增加值为**2万亿元**。
- 根据国家《教育信息化十年发展规划（2011-2020年）》要求各级政府在教育经费中按不低于**8%**的比例列支教育信息化经费，赛迪顾问预测，2017年中国教育信息化市场规模将达到约**1388亿元**。

## 各国财政性教育经费支出占GDP比重



中国教育行业细分市场空间	预期市场规模	对应时点	预测机构
教育培训	1 万亿	2020年	腾讯 <sup>1</sup>
市场化培训	7200亿	2020年	中金企信 <sup>2</sup>
出国留学	2000亿	2014年	中国教育在线 <sup>3</sup>
在线教育	1750亿	2017年	iResearch <sup>4</sup>
教育信息化	1388亿	2017年	赛迪顾问
高等教育和初高中市场	不确定	-	-



## 教育成为上市公司转型的风口，资本活跃度高

从2015年起，许多上市公司纷纷自原本的传统行业向教育行业转型，特别是2016年，大量上市公司开始寻求教育类标的。但由于教育体系细分环节较多且竞争格局随细分行业和地域高度分散，所以向教育行业转型的上市公司的发展战略均以“内生专注主业+外延兼并收购”为主。

时间	公司名称	主营业务	转型方向
2010年	拓维信息	电信无线增值业务	增资珠海龙星41%股权，通过龙星校讯通业务切入互联网教育领域
2013年	立思辰	信息安全	收购合众天恒，从信息化领域出发开展数字校园业务
2014年	新南洋	精密制造与数字电视运营	收购昂立科技，打造非学历教育产业链
	洪涛股份	建筑装饰	收购中装新网发展职业教育作为公司未来第二主业
	世纪鼎利	网络优化	并购IT职业教育标的智翔信息形成“网络优化+职业教育”双主营
2015年	中国高科	房地产与贸易	通过并购民办高等教育和非学历职业培训相关标的转型职业教育集团
	银润投资	连锁酒店开发与经营	收购学大教育成为全国性中小学课外辅导龙头
	中泰桥梁	桥梁钢结构工程	实际控制人变更为海淀国资委，联合清华附中建设凯文国际学校转型高端教育
	威创股份	大屏幕拼接显示软硬件	收购红缨教育战略转型幼教行业
	天喻信息	金融IC卡	定增用于政府合作建设教育云平台项目
	秀强股份	彩晶玻璃	收购全人教育集团切入幼教行业
	新开普	一卡通	收购迪科远望探索校园移动互联网商业模式
2016年	保龄宝	功能性健康配料	并购新通国际和新通出入境进入留学服务市场
	勤上光电	LED	收购龙文教育，转型中小学个性化辅导
	文化长城	高档工艺瓷	收购联讯教育，进军教育信息化领域
	华媒控股	电工仪表	收购中教未来，发力职业教育



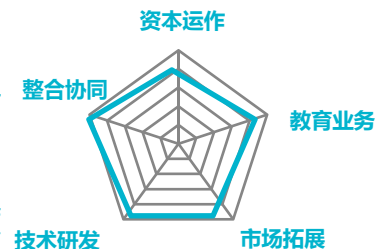
Lamppa  
蓝帕



- 集成业务为主，毛利率较低
- 通过不断并购拓展教育业务，协同性较差
- 区域市场拓展能力很强

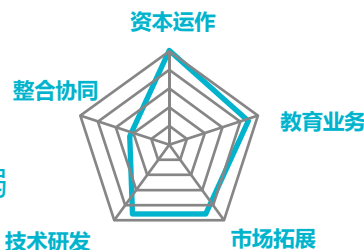


- 技术研发能力强，但扩区域市场能力较弱
- 治理结构制约其资本运作空间
- 教育业务所占比重和加码力度仍不够

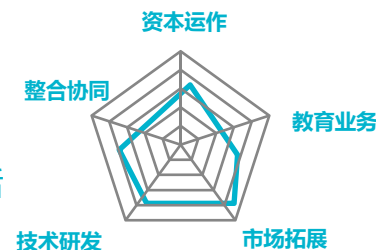


网龙公司  
NetDragon Websoft Inc.

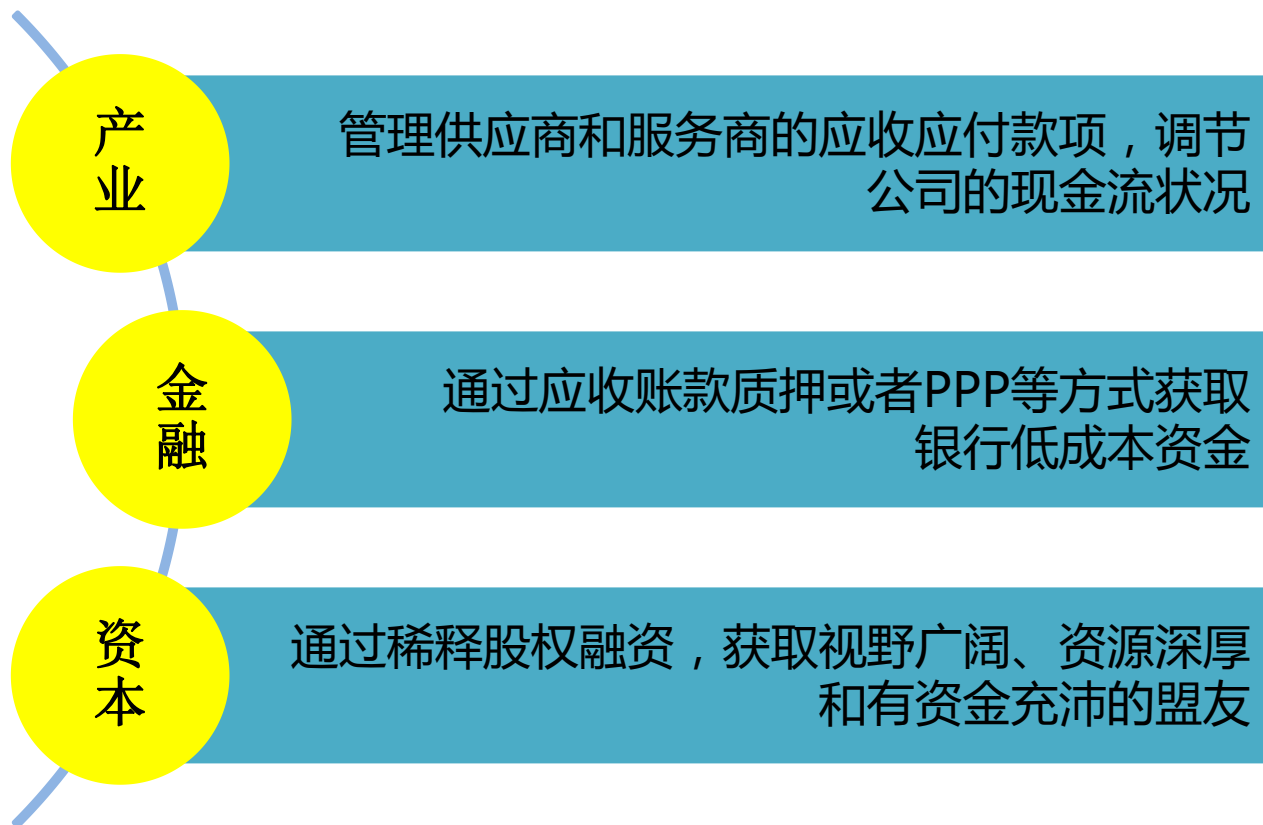
- 擅长资本运作，具备国际视野
- 善于将VR等新技术引入课堂
- 2C经验丰富，2B经验相对薄弱
- 总部福建，视野高度和对外拓展受限



- 长期积累、内容扎实
- 平台思路，合作伙伴多
- 整体规模较小，在集团内部话语权较轻



## 以产业和金融手段融资为主，辅以股权融资加快市场布局

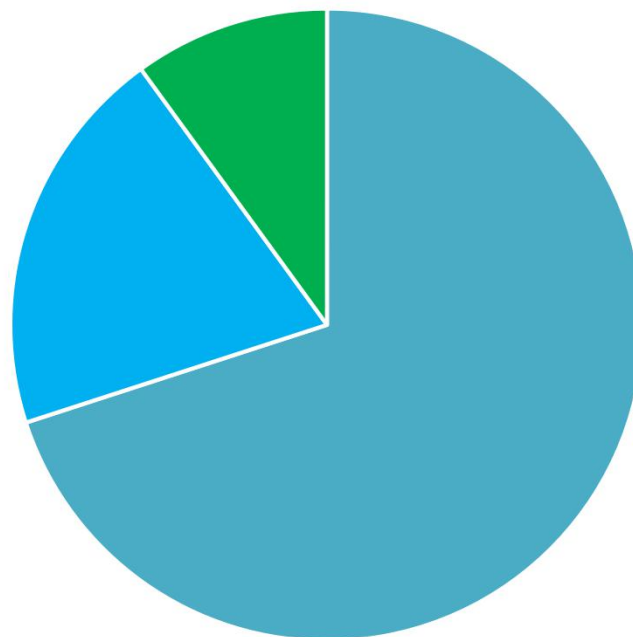


公司创始人绝对主导的公司股权结构，保证公司长期稳定发展方向，  
通过对高管团队的激励和授权，支撑公司快速发展



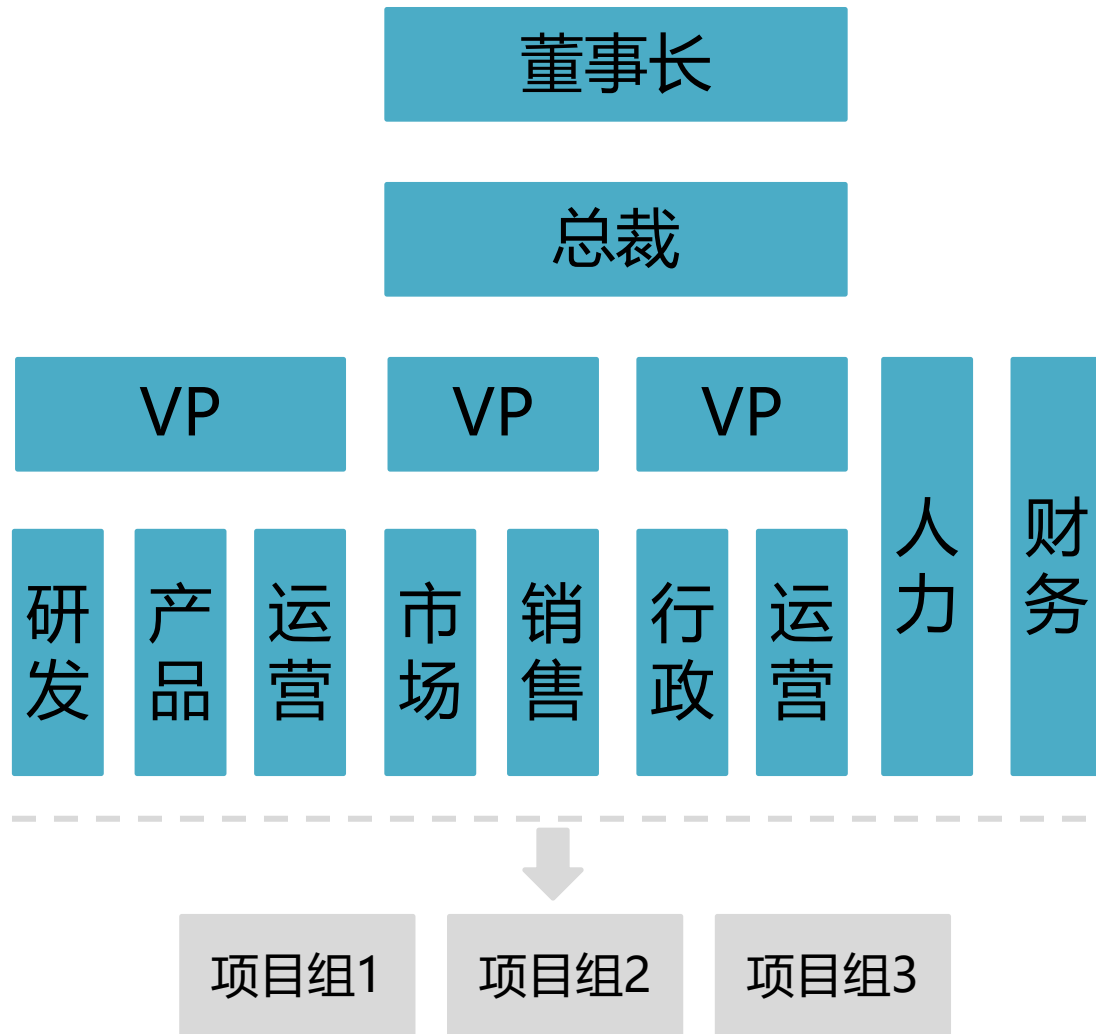
Lamppa  
蓝帕

公司股权结构

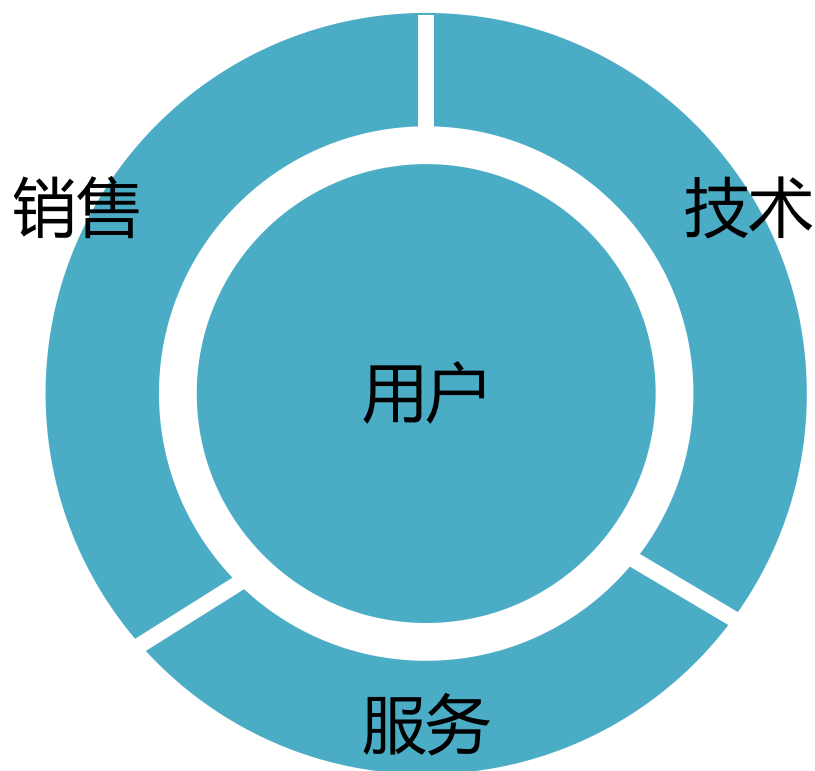


■ 大股东 ■ 上市公司 ■ 高管团队

## 以小组制为核心的矩阵制，充分释放前线战斗力



## 以用户为中心的价值环，最大化经营管理效率



阿米巴考核





## 平台模式+共享模型：不断拓展公司新的盈利来源，强化竞争壁垒

- 公司业务前期侧重于2B端教育信息化市场的开拓和经营，专注于打造好的产品 and 塑造良好的品牌形象，公司盈利主要来源于产品（硬件、软件和云）和服务，收费对象主要为教委和学校；
- 随着公司对目标区域快速的系统覆盖，公司资金和经营状况持续改善，依靠公司在B端市场不断积累的对教育和教育市场的理解和相关经验，以及在老师、家长和学生中形成的口碑，公司开始逐步从B端向C端拓展，并通过蓝帕的平台整合相关的第三方为学生提供个性化的配合课内学习的课外学习解决方案，实现用户数量、收入规模的快速提升和收入类型的多元化，现金流量持续提升，公司利润水平不断提高，最终实现从产品型公司到平台型公司的转变。





Lamppa  
蓝帕

## 产品体系

电纸平板

互动教学

应用题库

教师资源

课件资源

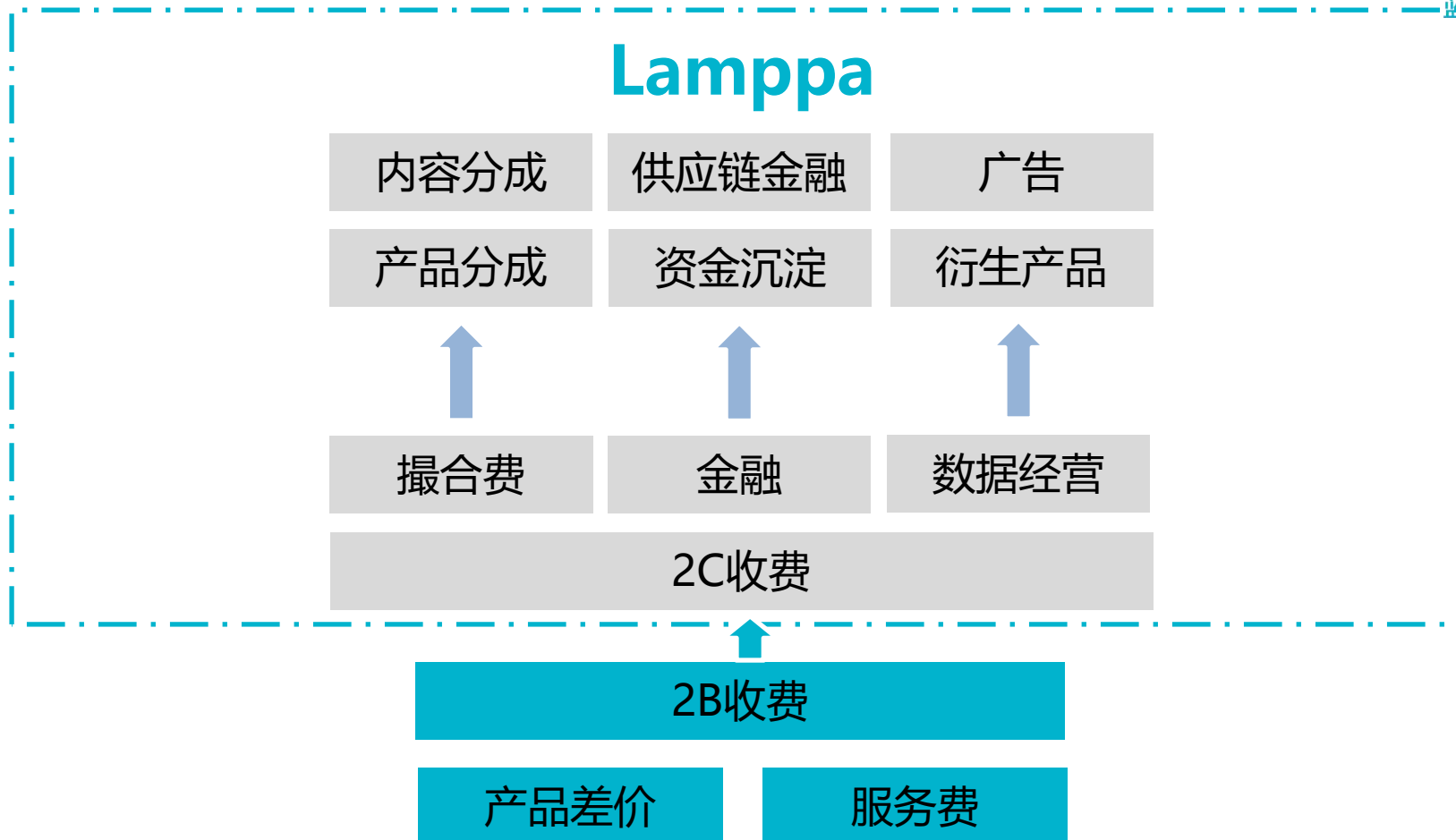
视频资源





Lamppa  
蓝帕

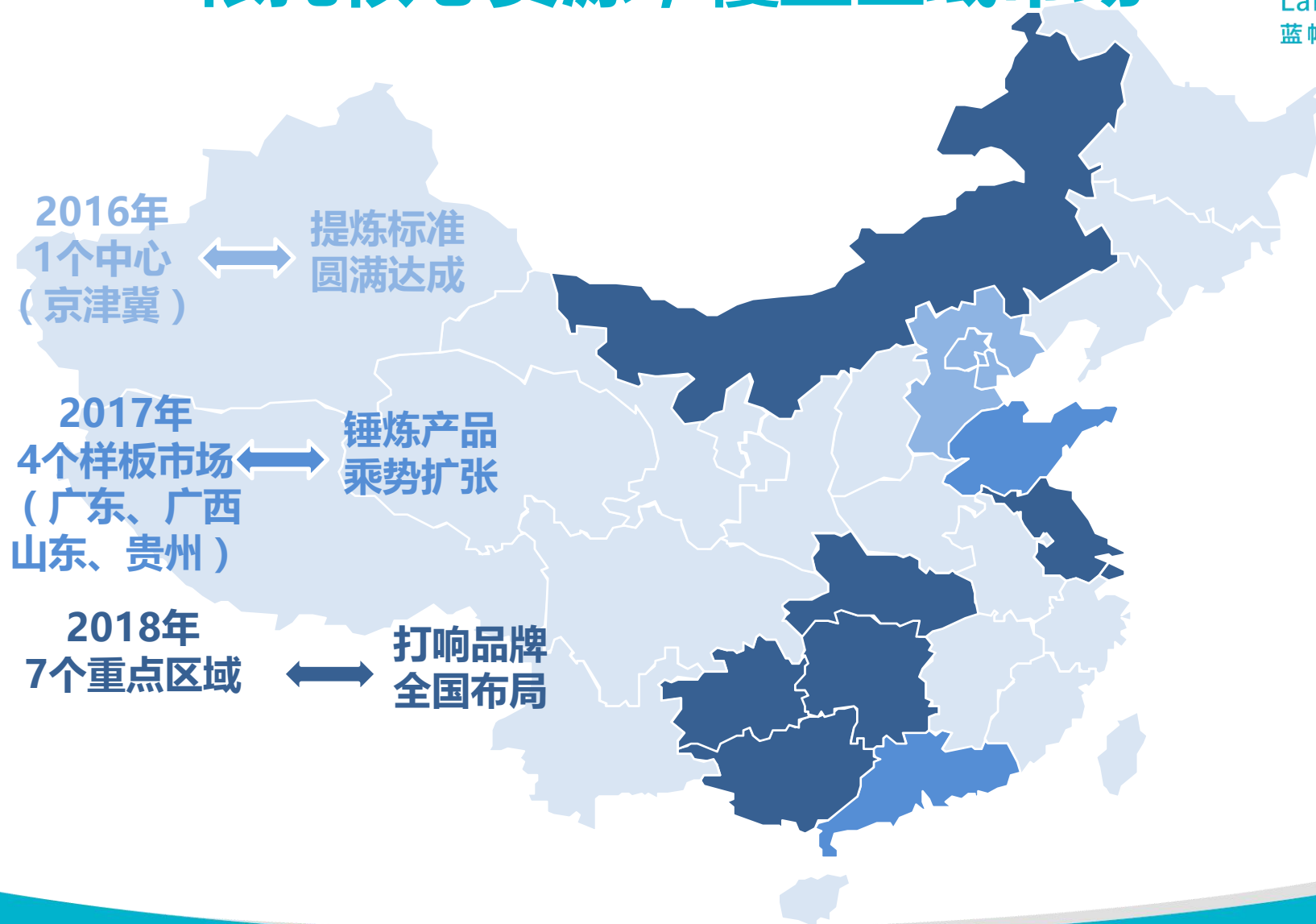
## 盈利演进





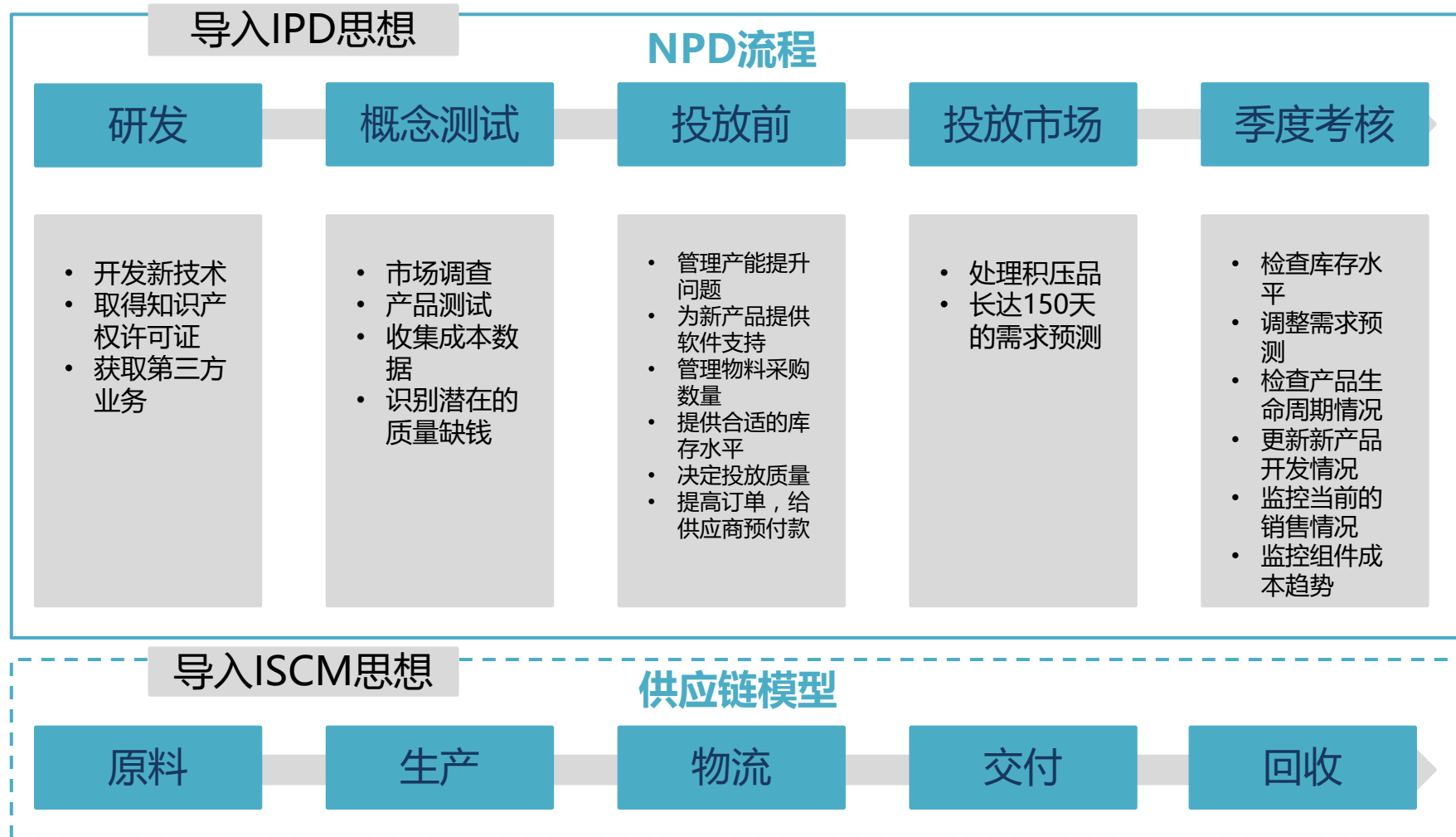
Lamppa  
蓝帕

## 依托核心资源，覆盖区域市场





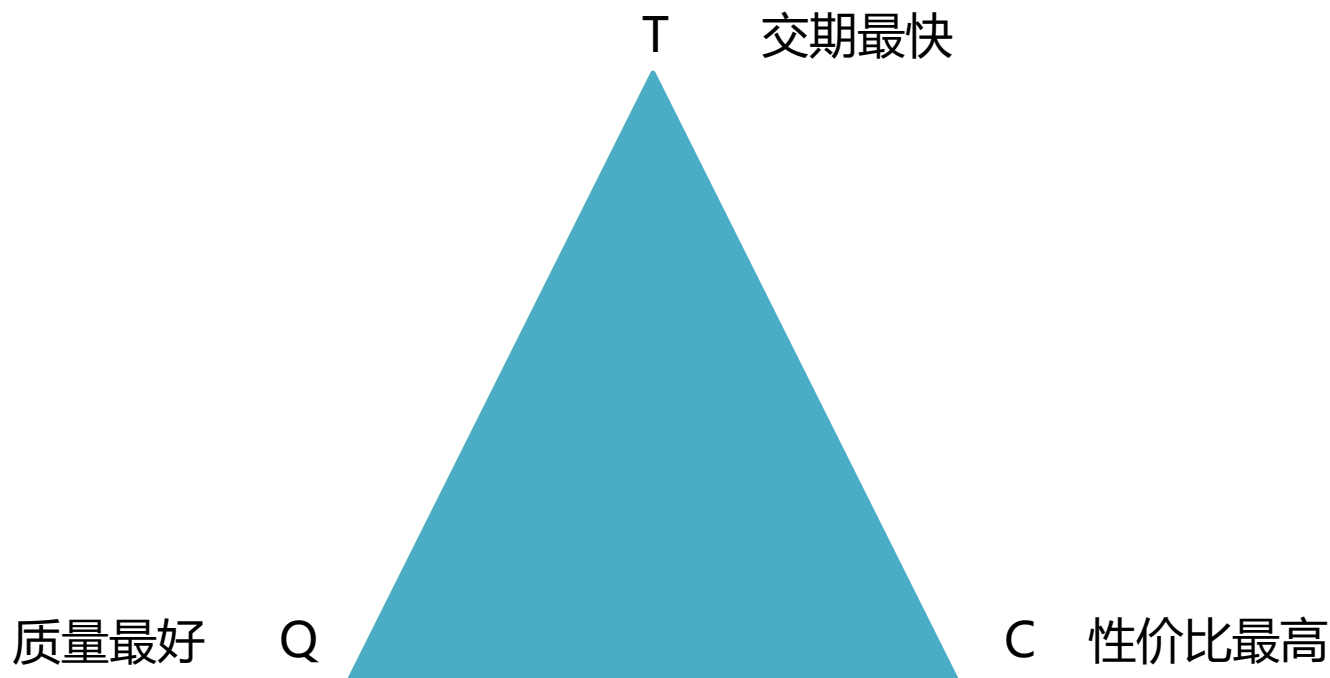
## 对标苹果NPD流程和供应链模型，导入IPD和ISCM思想



硬件产品质量 ( Q )、交期(T)和成本 ( C ) 整体最优，不断挖掘盈利空间



Lamppa  
蓝帕





# 做孩子终身的学习伴侣

第一阶段

K12

第二阶段

职业教育和高  
等教育

第三阶段

继续教育



## 邹俊新| CEO

- 二十多年深厚教育行业经验，对行业发展有前瞻的视野
- 2014年9月创立蓝帕，致力于让每个孩子享有平等、健康、优质的个性化教育

## 郭玉平| 常务副总裁

- 全面负责公司产品部、研发部、资源运营部、硬件部的运营与管理工作
- 1997年硕士研究生毕业，加入中兴通讯并在通讯工程领域工作18年，2015年加入蓝帕

## 宋伟| CTO

- 美国休斯敦大学计算机硕士研究生，北京朝阳区海外高层次人才凤凰计划入选者
- 曾任美国the Mid-continent Companies Houston, TX首席信息官，朝阳信息办总工

## 朱捷| 副总裁

- 全面负责公司投资部、总裁办公室、人力资源部、行政部、采购部
- 曾任北京深蓝创意教育科技有限公司董事

## 李伟奇| 副总裁

- 北京邮电大学工程硕士研究生，十二年电信市场销售经验，分管市场部和销售部
- 曾任中国电信北京公司教育信息化业务负责人

## 周博| 产品、运营总监

- 中科大软件工程硕士，十多年教育和信息化领域工作经验，在产品和运营方面有独特见解
- 曾任立思辰集团教育咨询和产品总监



## 北京市第八十中学



## 北京市朝阳外国语学校



## 陈经纶中学

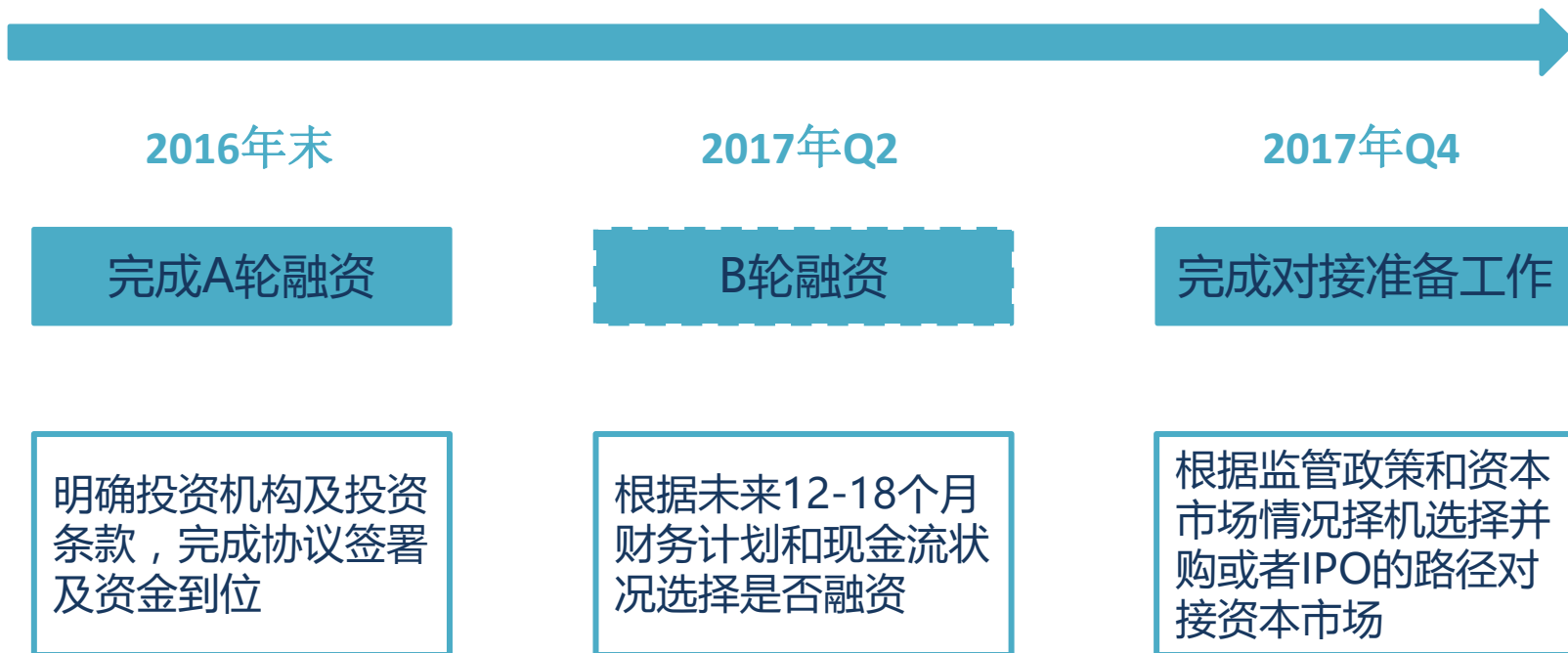


## 人民大学附属中学朝阳学校





蓝帕计划把握最佳时机对接资本市场





Lamppa  
蓝帕



融资轮次

A轮



融资额度

5000万元-1亿元



出让比例

10%-20%

融资用途

具体金额

金额比例

市场拓展

1500-3500万

30-35%

产品开发

1500-3500万

30-35%

运营资金

2000-3000万

40-30%





Lamppa  
蓝帕

服务亿万师生 助力中国教育