1. 你的项目要解决什么问题？

我们的项目：scratch少儿编程，我们从事的领域：中小学课外兴趣辅导教育。

直白一点讲，我们就是要教中小学生学编程！但是，对于小孩子来说用计算机语言例如：Java、Python等写代码、做电子游戏还是有一定难度，所以，我们选用scratch这种搭积木式、可视化编程平台作为开发、教育平台。

目前我们需要解决的问题主要还是：招生问题和锁死客户的问题。有的学生家长会问：请给我一个理由，为什么我们要花钱学习你们的课程，而不去参加“学而思”的培训？

其实，这位家长问了一个很好的问题。例如：小孩子上了小学五年级，那么他马上就要面临小升初的问题。家长们花钱参加语数外课外辅导培训，想让自己的孩子考上一个理想的中学，这无可厚非，而且我们大家也都经历过这一阶段。

我们来分析一下具体情况：

1.如果客户在四年级阶段参加了我们的课程培训，培训周期为两年，那么客户有没有可能在第二年，也就是客户上了小学五年级，退费，参加“学而思”那种语数外课外辅导培训？完全有可能！而且是很可能！如果这样，我们的客户很可能会大面积流失！我们根本无法锁住客户，更不用提锁死客户！

1. 解决方案是什么？
2. 项目所面对的客户群体是什么？
3. 说出你的核心竞争力 为什么人家要投资你，而不投资别人？
4. 分析一下当前的市场情况，预测一下市场的未来情况
5. 说一下你的盈利模式，你如何赚钱？
6. 分析一下当前的竞争对手，你如何与他们竞争？
7. 介绍一下目前的团队成员
8. 做一个前期预算，你大概需要多少钱？