

创业计划书

试用水印

2021 年 11 月 24 日

目 录

1.0 执行摘要	2
1.1 前言背景	2
1.2 公司概况	2
1.3 商业模式（赢利模式）	4
1.4 投资收益评价	5
2.0 市场分析	6
2.1 市场定位与目标客户	6
2.2 小规模试运行	7
2.3 市场预测	7
2.4 竞争分析	7
2.5 项目 SWOT 分析	8
3.0 营销策略	9
3.1 产品特征	9
3.2 产品定价	10
3.3 销售渠道	10
3.4 宣传推广	11
4.0 人员与组织结构	12
4.1 组织结构	12
4.2 团队成员	12
4.3 部门/岗位职责	12
5.0 财务分析报告	15
5.1 固定资产：生产经营所需设备、工具和办公家具	15
5.2 销售与管理费用预测（月）	15
5.3 启动资金需求	15
5.5 启动资金来源	16
6.0 利润预测（月）	17
7.0 风险分析与对策	17
8.0 企业的愿景	18

1.0 执行摘要

1.1 前言背景

近年来，国内高校积极开展留学生教育作为建设世界一流大学工作的重要一环，以吸引高质量留学生作为世界“双一流”建设的核心工作之一。留学生的数量及其完成课业后的学术水平是评价一所大学国际化教育水平、世界影响力以及全球竞争力的重要指标。根据教育局截至 2018 年的统计数据显示，我国有超过 20% 的高校正在招收国际留学生，且招生规模正在逐渐扩大，其中部分高校的留学生群体在校内占比更是超过 25%。以暨南大学 2020 年招生数据为例，仅暨南大学留学生人数便为 4861 人。

随着高校国际化工作的推进，留学生群体数量增多的弊端也随之显现。留学生群体来自不同国家和地区，所接受的教育背景和学科深入程度各不相同，造成高校内学生的整体学术水平参差不齐，部分有心向学的同学可能受制于过往教育所学习的基础知识面不同而导致成绩不理想。而高校老师为使大多数同学及格可能会不断下调试卷难度以及学科专业性较强的问题占比。这不仅影响了授课老师的教学质量，也导致了学生在课程结束后的学术水平无法达到校方预期。碍于留学生群体始终并非校内主流学生群体，部分高校可能已经注意到这个问题，但却无法投入过多的人力及财力解决此问题。

基于上述问题，我们构思出了九方皋平台，九方皋作为一款半公益线上学习培训平台，其职能主要是

1. 为留学生群体提供学科辅导，拉近他们与内地学生的基础知识面，从而提高高校的整体学术氛围以及教学质量；
2. 学科助教全部采用高校中学习成绩优异但经济条件较差的学生，经过短期的培训后便可开课辅导，为他们提供一些经济帮补以及工作经验。

1.2 公司概况

公司名称	_____ 九方皋 _____ 模拟公司
公司类型	<input checked="" type="checkbox"/> 有限责任公司 <input type="checkbox"/> 个体工商户 <input type="checkbox"/> 个人独资企业 <input type="checkbox"/> 合伙企业 <input type="checkbox"/> 其他 _____ （打√选择）
注册地址	广东省广州市番禺区兴业大道暨南大学

<p>主要经营范围</p>	<p>1. 教育培训;</p> <p>2. 广告投放</p>
<p>产品/服务概况</p>	<p>1. 境外学生的培养：境外学生的教育与祖国的统一有着密不可分关系，而来自五湖四海的侨生、留学生各自拥有不同的教育背景，在缺乏缓冲的情况下贸然投入国内大学教育对学业有较大的负面影响。同时因侨生、留学生在其他高校是容易被忽略的群体，以他们作为主要服务对象是一种崭新的尝试，此外暨南大学作为国内最大的侨校作为试点拥有极强的可行性；</p> <p>2. 学生教学生：通过面试、培训等方式选取高校内成绩优异学生作为助教，由助教为其他需要被辅导同学提供补课，一方面可减少聘请名师的开支，另一方面学生与学生之间对当前课程的难点、重点以及记忆方式有更相似的理解；</p> <p>3. 帮补成绩优异贫困学生：在聘请助教时会优先选择拥有贫困证明的学生，作为勤工俭学的一种手段，在用补习费帮补此类学生日常生活的同时也能够为他们提供一定的工作经验；</p> <p>4. 采取线上教学：考虑到当前疫情防控工作部分境外学生无法返校，以及学生之间时间协调问题，线上授课的形式是最为恰当的。完全采用线上授课模式是与传统的教育培训的管理办法完全不同的，是一种颇为创新的办学模式；</p> <p>5. 按课次收费：目前国内市面上绝大部分的培训机构都是按照课时收费动辄按年报课，课时越长，期间的不确定因素越高，人们报名的意愿越低；基于这个现象，我们将培训的收费模式改为按课次收费，同时课程内容及时间表完全透明公开，同学以按需选择参加自己需要的课程，消费模式更具弹性；</p> <p>6. 搭建学术交流平台：该平台作为培训的约课通道，将会凝聚大批高校学生，可借此为高校学生设立学术交流区块。目前国内似乎缺乏专门为高校学生学术交流的互联网平台，大部分学生在遇到学业障碍或是想要进行专业交流时，任然依赖面议、普通社交软件等传统模式。若能在其中建立各高校的学习资料库，学科过往试卷、学科笔记等资料在经过审核后上传至平台中存贮交流，可在一定程度上加强各高校间的学科交流。</p>

<p>市场机会</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 当前社会上暂时还未出现针对在校大学生绩点的辅导机构是一块拥有大量需求但任未得到发展的市场； 2. 九方皋的网络平台可高度集中大学生群体，投放实习招聘类广告也可作为九方皋重点项目； 3. 各大侨生/留学生等少数群体教育背景不同，校方很难投入大量资金及人力帮助他们解决该问题，由此形成了一个侨胞市场可作为九方皋主要发展方向
--------------------	--

1.3 商业模式（赢利模式）

主要客户为在校大学生，其中以港澳台侨学生以及留学生群体作为主要目标人群，由于他们教育背景各不相同，对于内地教育模式尚未适应，学业受到较大的负面影响，由此衍生出对课程辅导的高度需求。九方皋主要为此类小众群体提供课业辅导课程，通过对他们进行公共课等基础知识的辅导，帮助他们尽快融入校内学习课程，客户群体相对小众，他人不宜联想，以致目前为止仍未有其他公司进入该市场；

线上授课模式以及通过与高校合作让学生对学生办学理念，令九方皋的前期投入成本远低于其他培训公司，低廉的成本令我们有能力为学生提供低价优质的课程服务，在价格方面我们相较于其他培训机构有相当强的优势；

九方皋盈利渠道主要有三个部分组成：

其一，收取补课费用，九方皋与助教按抽佣制分成，助教拿补课费总额 60%，剩余 40%作为九方皋管理运营的费用，根据一段时间的小规模试运行发现，两百人中约有四十人会参加补课，既参课率约为五分之一；

其二，九方皋平台收取的广告费用，九方皋平台作为主要面向在校大学生的产品，可在其上精准投放实习招聘类广告，九方皋可向这些企业收取一定的广告费用。

其三，平台先向客户收取上课费用，获取短期保管资金的利息，待助教完成阶段性授课后统一返还助教

1.4 投资收益评价

总投资额 (元)	100000	投资收益率（第一年）		2.67 %	
预期净利润 (税后利润)	第一年	第二年		第三年	
		年增长率	1.67 %	年增长率	1.53 %
备注	投资收益率=净利润÷总投资额×100%				
	预期净利润—第一年：见经营第一年利润表；				
	此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计				

2.0 市场分析

2.1 市场定位与目标客户

市场背景	<p>大学课程的知识内容专业性较强，对于基础知识要求相对较高。侨生/留学们来自不同的国家或地区，各自的教育背景及基础知识面不尽相同，未必能够适应国内高校的教学模式以及课程安排，从而导致成绩下滑。</p> <p>然而校外补课机构中缺少针对大学生所设立的补课项目，使得此类学生想要提高成绩却缺乏途经，无法有效提高自身绩点。除此之外，大学教师通常身兼数职，时间有限，无法在课余长时间指导学生。在此背景下，九方皋的职能可以充分填补这份需求，同时也能为在校大学生提供兼职岗位帮补家庭经济。</p>
市场定位	<p>1 产品定位：九方皋是一个具有社交性和公益性的学习交流平台，将成绩好且学有余力的学生和学业薄弱但想提升自身成绩的侨生相联系在一起的平台，令学生可在平台内预约科目辅导。同时，平台会招募培训有相关课程经验且成绩优异的学生开课。</p> <p>收费模式从传统课程收费改为按课次收费，补课费用总额的六成由授课学生获取，四成由平台获取以维持运营。除此之外，课后学生可进行课程评价，平台通过学生反馈来对教学人员进行培训或更换。</p> <p>2 竞争定位：现阶段各大高校都希望将自己打造成建设世界一流大学，不断开拓留学生招生规模。但却忽略了各地基础教育内容有差异，国内高校大部分都无法为留学生群体提供定制教学，而九方皋平台授课人员是通过挑选同所高校内优秀学生作为该所学校的授课人员，他们清晰掌握校内课程授课内容与范围。</p> <p>且九方皋平台并不以盈利为主要目的，收取的费用相较其他培训机构更为低廉，学生有能力负担，九方皋的出现也能为部分学习成绩好但家庭经济困难的学生提供岗位和经济滋补。</p>
消费者定位	<p>九方皋平台的目标消费者主要是港澳台学生、侨生、留学生等教育背景不同的人群以及想提升自身学习成绩又苦于没有渠道的在校大学生。特别针对侨生/留学生群体基数较大的学校，因国内外同学知识面不同，老师较难顾全两方上课的内容，部分侨生会跟不上教学进度，需要课后辅导。</p>

2.2 小规模试运行

九方皋平台的运作模式，在暨南大学经济学院于 2020 年下半学期小规模尝试运行。由于规模较小，各项工作（如约课、收费）等均可由教务人工操作。

通过小规模试运行发现，侨生群体补课需求较高，仅暨南大学经济学院 20 级外招生（约 500 人）中就有 205 人认为自己跟不上当今教学进度需要课外额外辅导，在这两百零五人中有约 1/5 的学生愿意付费参加课程辅导，平均每次上课人数约有 40 人左右。

综上所述，在侨生群体中课业辅导需求庞大，市场新颖竞争较小。

2.3 市场预测

在大致了解侨生对于课业辅导的需求情况后，可对未来市场占有率进行简单预测：

根据小规模实行取得的数据分析，2020 年暨南大学留学生 4861 人中，将会有约 1993 人会因九方皋中的学习资料库而愿意加入平台中，而在这 1993 人中又有近 1/5 的学生会是课程辅导的潜在客户。

以上仅是对暨南大学一家高校的预测情况，同为大型侨校的福建华侨大学同样是九方皋的主要目标，据统计 20 年华侨大学的留学生人数为 3514，且该人数正在逐年上升，意味着随各大高校的国际化工作推进，九方皋的目标客户人群也会随之上涨。

2.4 竞争分析

MOOC 平台

MOOC 平台的优点是涵盖了各大高校各个科目的网课，配备课堂练习题，由专业大学讲师教授亲自授课，无收取费用。缺点是大学开设的网课有限，且因为考试内容和教学进度不同，不同学校的网课并不能有针对性地提升同学的成绩。

作业帮、小猿搜题等拍照搜题软件

优点是学生可以自行翻拍不懂的题目，寻找答题思路及答案。缺点是市面上的拍照搜题软件大多都只涵盖小部分大学课程的题目。且解题步骤模糊不清。

2.5 项目 SWOT 分析

<p>优 势</p> <p>(Strengths)</p>	<p>1 九方皋平台一个带有社交属性的补课平台，能够为学习成绩不好的同学有途径提升成绩，同时可以为部分学习成绩好但家庭经济困难的学生提供岗位和经济滋补；</p> <p>2 运营模式的独特，令九方皋的办学成本低廉，可以为学生提供优质低价的辅导；</p> <p>3 大学生高度聚集与高校，在高校内定点宣传相对简单；</p> <p>4 专门针对港澳台、华侨、留学生的培训机构稀少，在国内属于一块可发展空间较大的市场。</p>
<p>劣 势</p> <p>(Weaknesses)</p>	<p>1 教学人员水平参差不齐，在招募面试学生时需依据学生的面试表现、学科成绩、教学水平各方面综合判断，在招聘后需要辅以短期培训。</p> <p>2 平台建立初期由于宣传力度不足，较为依赖高校学生团体的宣传活动。</p> <p>3 每节课上课的人数不定，收费模式按课次收费，易导致资金流不稳定，短期内出现亏本的情况。</p>
<p>机 遇</p> <p>(Opportunities)</p>	<p>1 大学生补课平台稀少。</p> <p>2 疫情环境，更易推广网课教学。</p> <p>3 港澳台侨以及留学生群体知识储备相对不同，学业问题相对大。</p>
<p>威 胁</p> <p>(Threats)</p>	<p>1 校内外的各家辅导培训机构繁多；</p> <p>2. 不可复制性较低，需要迅速攻占大块市场份额</p>

3.0 营销策略

3.1 产品特征

产品或服务种类	功能	特色
九方皋课程辅导	以改善大学生水平能力参差的问题为主要目标，为培养在校的大学生以及海外的侨生提供线上的课程辅导，同时以资优补贫为辅，优先让成绩优异但家庭背景并不富裕的学生能够有改善自身经济状况的机会	<ol style="list-style-type: none"> 1. 搭建网络平台，为高校学生提供约课以及学术交流平台； 2. 改变现有培训班运营模式，由按时间跨度收费（如按年收取培训费用）改为按课次收费； 3. 授课形式由传统的线下模式转变为线上，减少楼面成本同时令在校以及海外的学生及侨生有更加弹性的上课时间； 4. 按照一位教务搭配两名助教的小组作为基本管理单位，助教招募条件仍然以成绩优异为主要参照同时亦需要辅以面试以及相应的培训过程，教务则选取公司内部成员； 5. 助教招募：主要以成绩优异，表达能力强的高校侨生为主，其中又以贫困急需经济帮补的学生优先，基于侨生的知识文化等背景的不同，助教需要同样是侨生才能更容易理解到侨生的学业需求，提升学业辅导的精准度； 6. 辅导对象：前期以高校侨生作为主要辅导对象，后期可视情况将规模扩大至成人教育板块； 7. 辅导内容：前期以高校公共课程（e. g. 微积分）作为主要辅导科目；后期可视情况将辅导内容扩大至成人职业培训内容或语言培训
九方皋-学习资料存储库	为在校大学生提供一个线上的学习资料存储库，以拓宽学生的思维，活跃学术思想，提升学术水平，并促进学科发展为目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 促进不同高校的学术交流，为在校大学生提供一个以学术交流为主要方针的资料库，所有参加过课程辅导的在校大学生均可在资料库中上传学术资料，发表自己的见解 2. 固定人群，九方皋上的所有使用者账号生效时间为四年且所有使用者均是参与过辅导课程在校的大学

		<p>生或者已注册的助教，因此能有效减少无关人士的参与</p> <p>4. 减少应聘资金的投放，基于此交流平台是固定开放给在校大学生，因此在平台上能更精准的投放应聘广告，俭省资金投入</p> <p>5. 海量学习资料供学生使用，通过与各大高校的合作并在经过同意之后收集各大高校的历年考试试卷供学生参考学习，学生也可自主分享自身的学习资料以及经验于平台上，提升各大高校的学术思想及水平</p>
--	--	---

3.2 产品定价

产品或服务	单位	单位成本	同类产品市场零售单价	产品单价*
产品一	补课费用 (人/次)	¥0	¥100-¥800 不等	¥15
产品二	服务器	¥20000(包括服务器租借、网页入口编程)	¥20000 左右	¥0

注 1：产品单价一栏，如果一年当中产品售价有变化或者多种产品属于同类产品，可按照产品均价计算；

3.3 销售渠道

单位：元

1. 经营地址	面积	费用或成本（元/月）	选择该地址的主要原因
网上平台（云端服务器）	无	¥3000	减少应聘资金的投放，基于此交流平台是固定开放给在校大学生，因此在平台上能更精准的投放应聘广告，俭省楼面成本等资金的投入
2. 销售渠道	√面向最终消费者 □通过零售商 □通过批发商 （打√选择）		
	<p>基于新冠疫情的影响，为了减少交叉感染病毒的风险，许多侨生都未能回国进行线下的授课，授课形式也因此由传统的线下模式转变为线上，而网上平台九方皋不但减少了楼面成本以及线下群聚的同时还能让在校学生以及海外的侨生的上课时间更加弹性。基于每位助教都是在校大学生，助教本身也有许多课程以及学习任务需要完成，因此每个助教的授课时间均有不同，学生可以在平台</p>		

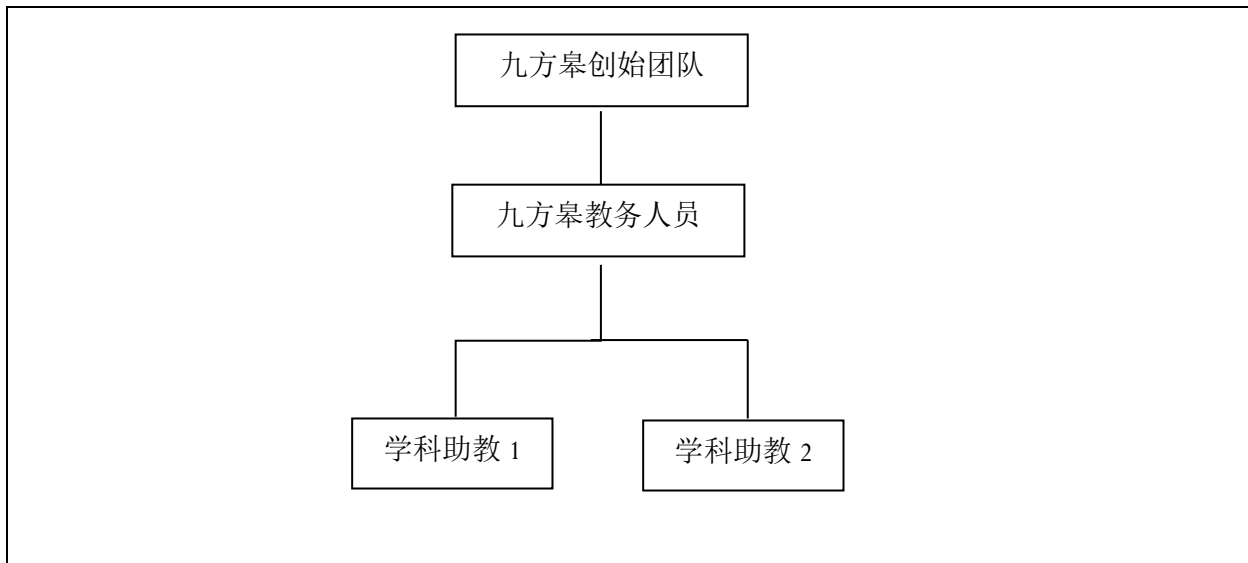
<p>选择该销售方式的</p> <p>原因</p>	<p>上选择合适自己上课时间的课程，助教也能通过平台在空余的时间对学生进行辅导。</p> <p>此外，侨生与本地学生的知识以及文化背景有所不同，通过侨生对侨生进行学业辅导能够有效提升学业辅导的精准度，同时成绩优异的侨生还能在平台上分享在校所需要的知识点，能够有效拓展海内外侨生以及本地学生的思维以及学术水平，并减少侨生与本地学生水平参差问题。</p> <p>另外，九方皋的收费模式与传统的线上教学收费模式不同，九方皋的收费模式更容易吸引学生参加他们所需的课程辅导，实施此收费模式的可行性也极高。传统的线上教学收费模式通常按时间跨度收费，大致为每半年或一年收取一次课程费用，费用由¥1000-¥20000 不等，费用较大，学生上课的成本较高，导致很多学生因此而放弃参加辅导课程；相反，九方皋的收费模式为按课次收费，学生的上课成本较低且在可控范围内，学生每上完一节课就可以交付当前课程的费用，若学生无暇参与课程辅导便无需支付任何费用；再加上九方皋的收费为每位同学¥15 元/每节课的价格，这笔费用可由公司负责收取，收取的总费用中 60%归助教所有，剩余的 40%作为教务的工资以及公司的运转资金，可见九方皋相比起现今市场上的辅导课程费用较低，且助教也有可观的收入，可行性极高。</p>
<p>与主要批发/零售商合作方式</p>	<p>腾讯会议企业版合作 费用¥399/月</p>

3.4 宣传推广

推广方式	主要内容	推广费用
广告媒体	在各高校食堂、操场等学生流量多的地区投放纸媒海报或宣传简章等	¥3000
公关活动	通过与不同高校的合作，经学生会的宣传作为	¥14000
数据库营销	提高客户的使用体验，加强高校合作，通过营造平台内各高校小圈子增加用户粘性	¥10000
共 计	¥27000	

4.0 人员与组织结构

4.1 组织结构



4.2 团队成员

姓名	专业	职务	主要工作经历	优势专长 <small>请说明与经营项目相关的经验与专长</small>
黎沛铿	经济学	总经理	校内辅导班运营	教育培训相关运营经验
林嘉濠	金融学	运营总监	中国银行实习	运营模式相关知识储备
谭本立	金融学	营销总监		市场营销相关知识储备
李宗霖	金融学	市场总监		风险管理相关知识储备
方文贤	会计学	财务总监		财务会计相关知识储备

4.3 部门/岗位职责

部门/岗位	负责人	职责
总经理	黎沛铿	1. 负责宣传贯彻执行国家和行业有关法律、法规、方针、政策。 2. 确定公司的经营方针，建立公司的经营管理体系并组织实施和改进，为经营管理体系运行提供足够的资源。 3. 主持公司的日常各项经营管理工作，组织实施公司年度经营计

		<p>划和投资方案。</p> <p>4. 负责召集和主持公司总经理办公会议，协调、检查和督促各部的工作。</p> <p>5. 根据市场变化，不断调整公司的经营方向，使公司持续健康发展。</p> <p>6. 负责倡导公司的企业文化和经营理念，塑造企业形象。</p> <p>7. 负责代表公司对外处理业务，开展公关活动。</p>
市场总监	李宗霖	<p>1、组织编制年度营销计划及营销费用、内部利润指标等计划。</p> <p>2、有权向总经理提出营销部、办事处、各营销点的业务经理（主任）、副经理人选。</p> <p>3、组织研究、拟定公司营销、市场开发方面的发展规划。</p> <p>4、组织拟订营销业务管理的各种规定、制度和内部机构设置。</p> <p>5、负责组织在编制范围内对所属部门的营销业务人员进行聘用、考核、调配、晋升、惩罚和解聘。</p> <p>6、负责核准营销经理、营销人员浮动工资、佣金发放标准。</p> <p>7、组织编制并按时向总经理汇报:每月营销合同签订、履行情况及指标完成情况。</p>
营销总监	谭本立	<p>1. 负责公司市场营销体系的战略分析、战略定位、业务架构、运营模式、竞争战略、实施规划等方面的管理工作。</p> <p>2. 统领具有多个产品线的市场营销体系。开拓全球市场并取得目标市场份额，实现品牌建设目标；制订并监督产品及服务推广、品牌推广计划的实施效果，并对公司市场营销体系的总体业绩(软指标和硬指标)负责。</p>

		<p>3. 制订客户评级标准并针对不同类型客户特质，制定系统化的营销策略。对公司重要客户，总结并形成一对一的营销公关策略。指导并监督各项策略的实施成效。</p> <p>4. 主持公司重大营销合同的谈判与签订工作。</p>
财务总监	方文贤	<p>1. 及时掌握国家相关财务政策并反馈总经理及相关部门；</p> <p>2. 随时了解公司发展状况和需求，提出公司税赋方面的计划及建议；</p> <p>3. 利用财务核算与会计管理原理为公司经营决策提供依据，为集团董事长制定公司 战略提供支持；</p> <p>4. 根据集团的要求，执行并完善财务监控体系，以利于有效的集团内部控制；</p> <p>5. 参与资金运营计划，监督资金管理报告、财务预算及决算的真实和完整性；</p>
运营总监	林嘉濠	<p>1、全面负责、主持公司的日常经营业务活动，确保企业良好的发展运营内部环境。</p> <p>2、制订和组织实施公司整体经营管理规划和年度工作计划，并负责完成责任目标和年度计划。</p> <p>3、负责制定、落实、完善公司各项管理规章、制度和操作流程。</p> <p>4、计划、指导、协调、控制和激励各职能部门的业务开展，监督、检查各部门负责人有效履行岗位职责，并进行评价和考核管理工作，提高工作效率。</p> <p>5、负责公司各项目服务品质监控、顾客满意度调查及经营管理目标、指标测量、应急准备的管理、控制工作。</p>

5.0 财务分析报告

5.1 固定资产：生产经营所需设备、工具和办公家具

单位：元

项 目	原值	月折旧率 (%)	月折旧金额	备 注
生产工具和设备				
办公家具	3000	1.67	50.1	
电子设备	10000	1.67	167	电脑、打印机、复印机、传真机、电话机等
数据储存器	6000	1.67	100.2	
店铺 / 厂房	无	无	无	租房，此项空白
合 计	19000	1.67	317.3	
备注	折旧率标准参看根据 2009-06-23 颁布的《企业所得税法实施条例》： 月折旧率=1/折旧年数/12			

5.2 销售与管理费用预测（月）

类别	科目	金额
销售费用	宣传推广费用	2000
管理费用	场地租金	
	员工薪酬	42408
	办公用品及耗材	
	水、电、交通差旅费	
	其他	
财务费用	所得税	12470.25

5.3 启动资金需求

类别/项目		金额（元）	备注（对主要费用及其他重要事项说明）
固定资产购置合计		19000	电脑五台+服务器+储存器
开	工商注册、税务登记费	1000	

办 费	市场调查费、差旅费、咨询费	10000	
	各种许可证审批费用	20000	
	支付连锁加盟费用	0	
	其他费用	0	例如：培训费、资料费、买无形资产费用
	合计	40000	
流 动 资 金	原材料/商品采购	0	平台运营无需场地
	场地租金	0	平台运营无需场地
	员工薪酬	42408	主营业务收入*60%
	办公用品及耗材	0	平台运营无需场地
	水、电、交通差旅费	0	平台运营无需场地
	其他费用	2000	杂费
	合计	44408	
启动资金总计		94408	

5.5 启动资金来源

单位：万元

筹资渠道	资金提供方	金额	占投资总额比例
自有资金	股东	56644.8	60 %
私人拆借	亲属、朋友	18881.6	20 %
银行贷款	银行	18881.6	20 %
政府小额贷款	政府相关部门	0	0 %
总计	—	0	100 %

6.0 利润预测（月）

单位：元

项 目		本期金额
一、主营业务收入		$38*15*2*28=31920$
加：广告收入（100元/家，按天结算）		$100*5*31=15500$
减：主营业务成本	生产/采购成本	$399+3000=3399$
营业税金及附加(按 5.5%计算)		$(31920+15500)*5.5\%=2608.1$
变动销售费用	销售提成	0
边际贡献率(%)=（主营业务收入-主营业务成本-营业税金-销售提成）/主营业务收入		0
固定销售费用	宣传推广费	2000
管理费用	场地租金	0
	员工薪酬	$31920*60\%=19152$
	办公用品及耗材	0
	水、电、交通差旅费	0
	固定资产折旧	0
	其他管理费用	0
财务费用	利息支出	0
二、利润总额		22261
减：所得税费用（按 25%计算）		5565.25
三、净利润		16695.75
备注：员工薪酬包括 企业主薪酬和职工薪酬，本计划书所提到的员工薪酬都符合该条件；		

7.0 风险分析与对策

创业风险	分析	对策
行业风险	行业风险在于同学们报名时间集中在学期初，报名的淡季较长，容易造成资金断流	九方皋采取课次收费模式，课程周期短，学生报名后能在短期内结课，时间成本较少，除寒暑假外没有明显淡季
政策风险	国家的双减政策	双减政策针对的对象是义务教育学生，而我们的核心客户是港澳台、华侨、留学生等的在校大学生
市场风险	九方皋针对的是在校大学生绩点，是一块相对崭新的市场，不确定因素相对较多，	在发展前期，密切注意九方皋发展过程，及时公司发展策略；同时加

	发展时面临的困难也较大	强市场宣传，增加九方皋知名度
技术风险	平台建立初期，规模较小，服务器尚不稳定，可能会出现大量技术问题	定期维护网站
资金风险	九方皋收费的可次收费模式缺陷，前期上课人数不稳定，资金容易出现短期断流；同时前期启动资金匮乏，平台维护及后续改进工作可能会因此出现停滞	九方皋采用线上模式授课，前期可专注维护约课系统，所需成本较低，事故短期内的资金断流是平台可以承受的风险
管理风险	通常培训机构对培训讲师有较高依赖性，若员工离职会导致开班受阻，课程安排混乱	九方皋的教学模式与通常培训机构不同，选取课次收费课程周期短，突发离职对九方皋授课影响甚微

注：只需要填写本企业涉及到的风险。

8.0 企业的愿景

九方皋作为一款面向在校大学生的平台，希望它能够充分发挥它的职能，拉近港澳台侨留学生的教育背景差距，使他们能够尽快融入内地高校的学习交流环境中；此外也希望九方皋能够展现它独到的社交属性，帮助提高国内高校的整体学术氛围加强各大高校之间的学科交流。

长期发展目标，希望能够将九方皋的运营方式（收费模式、办学理念等）推广出去，能够为更多的人提供低价优质的课程服务。