提供服务:

1.模拟比赛

2.推广服务

1.每个学校创建一场比赛

2.每场比赛可以安排几个高手

3.学生可以购买查看高手的操作

4.可以不定期发布活动，让学生报名参加(比如xx培训)

券商收益:

1.高手收入分成

2.获取学生的联系方式可以进行二次精准销售

3.以不同的活动方式让学生开户，购买保险等

服务费用:

1. 模拟比赛:最多半年一万
2. 短信费用(用户注册的验证码短信，1毛钱一条)
3. 推广服务:每场比赛推广费一万
4. 比赛的奖励金(一万左右,商家自行解决)

服务保障:

1.稳定运行系统，可以查看报表数据

2.推广:500名学生

整体计划

1. 推广效果
2. 目标人群
   1. 券商营业部

首先从营业部入手，可以先通过朋友等关系介绍一个营业部老板，在一个地区先做一两所学校

* 1. 和大券商公司合作

有一定实力，并稳定后，尝试和大的券商公司谈合作，将所有学校承包下来

* 1. 其他公司

理财公司，投顾公司等，都和券商公司一样，都需要学生的资源。券商公司由于政策问题比较难做，说不定理财公司有更好的产品能适合学生，到时再做抉择!

1. 运营计划
   1. 18年下半年，新生开学，从两个学校开始推广，争取做到一个学校1000人以上
   2. 19年，争取寻找一个券商公司谈合作，做到100所大学左右
2. 销售计划
   1. 18年下半年之前能寻求一个营业部促成合作
   2. 第一届比赛成功之后，寻找大型券商等进行合作
3. 开发计划
   1. 8月前完成所有系统正式上线(包括各种审核)
   2. 19年前根据市场的反馈进行修改产品开发
   3. 19年前完成修改，进入正式版，并开发出app