

微移英语

这是一个基于微信社群，实现英语外教与学生沟通、教学的平台。

用户角色与基本业务模式

用户

- 外籍英语教师（以英语为母语的教师为主）
- 学生（中学生、大学生、成年人）

基本业务模式

1. 外教展示个人信息、课程信息在小程序上。
2. 学生在小程序上可以浏览课程信息，试听录制好的体验课。
3. 学生在小程序上注册上课（免费），或是购买课程。
4. 老师授课（在微信群，或是其他的平台）

不定期在微信群组织活动，包括话题讨论、公开课等。

主要收入实现方式

- 销售录制的课程
- 一对一课程销售提成

例子一：小李大学毕业两年，想业余时间提高英语，工作中需要，为留学做准备。有一定的英语基础，但是目前长时间不学习使用，逐渐生疏了。于是，她尝试“微移英语”，浏览老师与课程，选中英国老师 Natalie 的口语听力提高班，每周两次课程，由于有时加班，上课时间来不了，可以在第二天复习上课内容，老师教的内容，有疑问随时发到群里，老师解答。提交作业。上课时，有 live chat，有效提升口语和听力。

例子二：在校生小王，准备留学，雅思听说太差，想找老师突击一下，但是培训机构的费用太高，没有适合自己的。她到“微移英语”，接触了几个外教，试听他们课程，请老师给出学习建议，最终选择了一个美国老师，辅导托福考试。

怎么实现？

大致路线图

- 微移英语小程序 - 实现课程及课程表展示、老师信息展示、课程注册、课程购买。
- 微信群 - 小班微信群课
- 微移英语公众号
- 网站 (<https://openenglishclasses.com/>) - 主要面向外教，老师可以进行课程发布、消息回复。

目前的进展

微信群：大群 2 个，人数 300+。上课的小群 4 个老师：5 个课程：- 雅思口语 (Lara) - 中级英语 (Chris) - 初级英语 (Natalie) - 英语发音 (Indy)

微信群上课截图

把微信消息导出制作成课程，可以在网站及小程序上展示

小程序实现课程管理：

网站还在开发中，需要与小程序和公众号进行整合。

团队成员

- Henry [中国] 创始人，高级工程师。清华大学硕士，曾在银行业从业多年。
- Lara Whybrow [南非] 资深英语教师，设计师，企业家
- India Lewis [美国] 资深英语教师，博士
- Christopher [英国] 资深英语教师
- Alex [中国] 高级工程师
- 吴静 [中国] 律师，北京市京师律师事务所合伙人

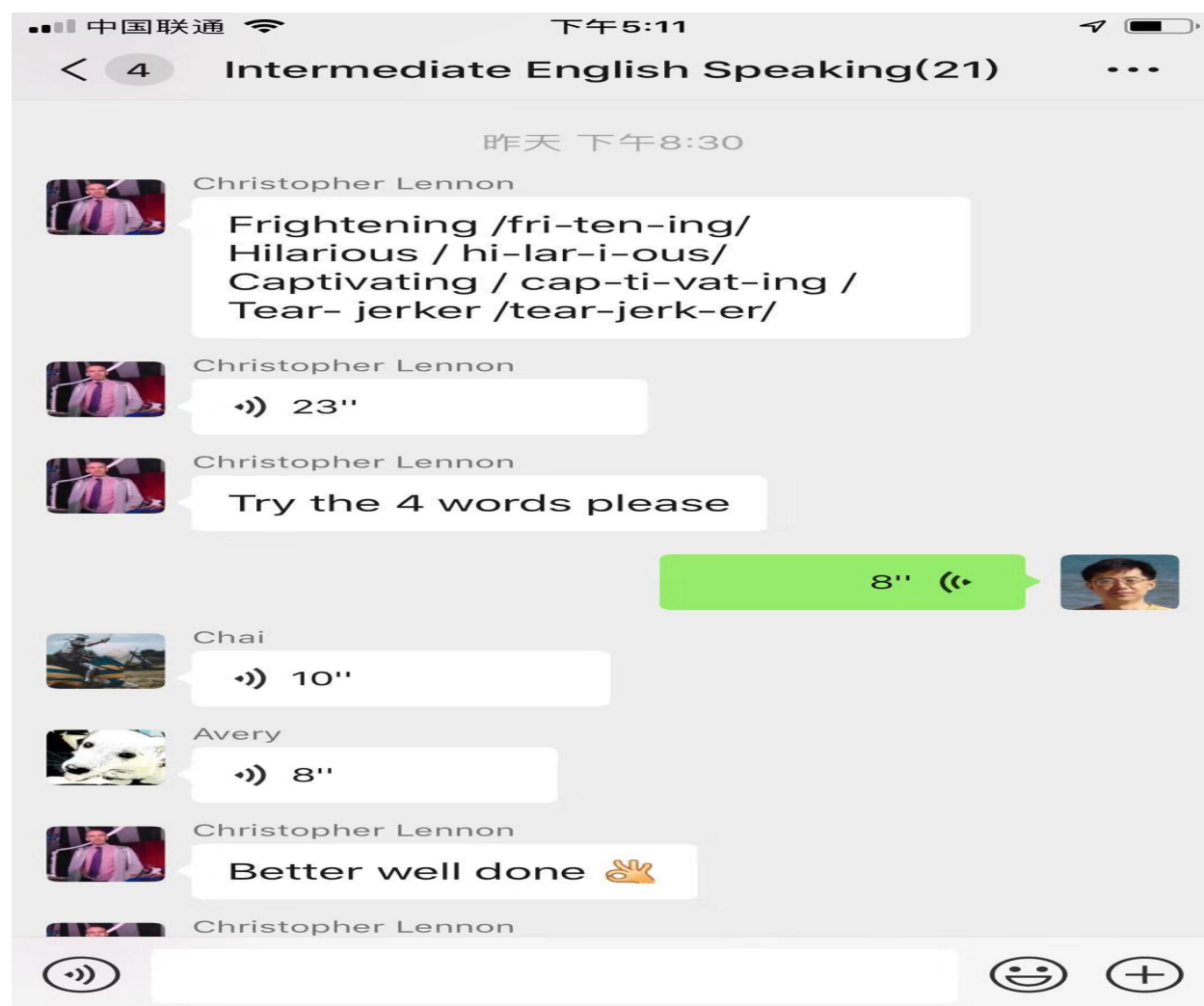


Figure 1: qun

英语培训市场

中国的英语培训市场现状

竞争者比较 (从英语学习者角度看)

培训机构辅导班 优势：面对面辅导，可信度高，效果好

劣势：费用高，好老师不容易

在线真人培训： 优势：时间方便

劣势：费用高，老师质量良莠不齐

在线录播课程： 优势：价格低，随时可用

劣势：缺少交互

微移英语 优势：1. 可获取 2. 价格低

劣势：项目起步阶段，品牌创建需要一个过程

项目及融资计划（12 个月）

项目计划

2019.07-09

- 基础设基本可用：
 - 学生在小程序上注册、购买、管理课程
 - 老师在小程序和网站上申请注册、发布课程、编辑课程内容。

- 老师人数 > 20
- 微信群课 > 5
- 公众号粉丝
- 月销售收入

2019.10-12

- 老师人数 > 40
- 微信群课 > 10
- 公众号粉丝
- 月销售收入

2020.01-03

- 发布 QQ 小程序，开始上 QQ 群课
- 老师人数 > 80
- 微信/QQ 群课 > 30
- 公众号粉丝
- 月销售收入

2020.04-06

- App 开始开发
- 老师人数 > 200
- 微信/QQ 群课 > 50
- 公众号粉丝
- 月销售收入

融资计划

首次融资：**50** 万人民币，占股 **10%**

融资用途

- 开发及设计人员工资（3人）：30万
- 教师及课程开发费用：10万
- 课程助理（1-2人）：6万
- 杂费：4万

预计2019年底将实现收支平衡。目前还很难预测一年内的收入增长情况，因为主要的影响因素是用户增长速度，目前还难以预测系统推出后，用户增长情况。