**创业想法：**

教育MCN：短视频+教育

招募清北学生——打造短视频平台个人IP——积累流量——自制课程

初期：主要面向K12阶段学生和家长，帮助学生解决学习中的困惑。以快手为主要平台，招募清北学生，通过拍摄短视频、直播的方式分享K12阶段学习方法和经验。这一阶段主要工作是招募KOL，并打造IP，积累流量。

中期：向其他平台拓展，扩大KOL规模。积累一定流量后，打造KOL个性化学习方法课程。

后期：开始面向大学生——高年级本科生或研究生，有意向申请国外高校，或需要考研保研经验的学生。招募海外留学生，短视频+直播分享经验，打造IP。

关键问题：招募阶段寻找优质学生主播；打造IP阶段，精准人设，保证粉丝画像更加精确。

主要创新：

* 获取教育领域流量的创新：互联网+教育头部公司对流量极度饥渴，抖音、快手、视频号的流量非常大，掌握正确合理方法做教育内容的短视频直播，获取流量的成本较低。
* 用户获取信息方式的创新：从有限的熟人圈到更广阔的信息获取途径。用户将有更多机会接触有经验的学长学姐，拓宽信息获取渠道。

**商业画布**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **重要合作**  清北学霸；  海外名校留学生；  K12教育机构；  留学、考研机构 | **关键业务**  1、招募并打造学霸KOL：制作短视频+直播  2、个性化课程：学霸总结个人方法，进行课程产品包装 | **价值主张**  让过来人的经验和方法更加触手可及  解决难题：三线以下城市或县城学生接触清北学霸机会较少；找到合适的学习方法可能走更多弯路  满足客户的需求：帮助学生解决学习困惑，提高成绩 | **客户关系**  供应关系：为客户提供信息，并分享知识  买卖关系：自制方法课程的售卖；其他广告推广 | **客户细分**  1、三、四线及以下城市K12阶段学生和家长；  2、大三、大四面临出国、考研、保研的大学生 |
| **核心资源**  清北学霸KOL；  海外名校留学生；  短视频编导团队；  课程制作打磨团队 | **渠道通路**  快手、抖音、今日头条、微信视频号等短视频平台 |
| **成本结构**  学霸KOL薪资以及培养打造费用；  短视频编导团队薪资；  视频引流推广费用；  课程制作费用 | | **收入来源**  销售学霸课程收入；  利用流量的推广收入 | | |