**“小当家银行”APP项目计划书**

**——创业管理第一次作业**

1. **产品名称及定位**

产品名称：小当家银行

产品定位：“小当家银行”是一款为培养中小学生理财观念、提高孩子对金融知识、金融风险等了解的一款教育类手机软件。

1. **产品主要内容及痛点**
   1. 软件主要内容：该软件旨在通过打造与金融知识相关的模拟理财、答题竞赛等机制，加强对儿童及中学生的金融教育。在该软件中，每一个用户拥有属于自己的“银行”账户（需要家长的手机号码创建账户），账户中有虚拟货币，孩子可通过答题竞赛、模拟理财和小游戏等赚取虚拟货币，在模拟理财环节初步体验购买基金、保险、黄金等理财产品。此外，软件将会设置相关人物，例如银行后台客服、小管家以及“盗贼”等，推进孩子对于资产管理、理财风险、金融诈骗等的理解。
      1. 模拟理财：本软件将不定期推出基金、债券等模拟理财产品，并通过人物“小管家”向用户普及每项产品的基本信息、盈利率和风险等。本软件意在制定期限较短的理财产品、让孩子在短时间内体验自己理财的乐趣。
      2. 人物角色：游戏中将设置盗贼、诈骗团伙等角色，在软件中与用户不定期“碰面”，考验用户的防诈骗和风控能力，若未通过考验则将面临虚拟货币损失，届时用户需找寻人物“银行后台客服”、“金融小警察”等寻求帮助、弥补损失。
      3. 奖励机制：每一季度或年度，本软件会进行金融能力评比活动，评比在金融知识、理财能力、风险控制等不同方面表现最佳的用户，例如在投资基金方面收益率最高者、防诈骗能力最佳者、答题竞赛前几名等。被选中用户将获得由软件提供的奖励，包括但不限于旅游、现金、游乐园门票等能吸引孩子使用软件、参与比拼的奖励。
   2. 产品痛点：目前，我国家长和学校普遍对孩子的金融知识教育缺乏关注，很少向孩子专门普及金融知识。但生活中不乏有孩子将父母银行卡号和密码，或支付宝等重要信息提供给诈骗犯；也曾出现孩子将压岁钱全部打赏给网络主播、或擅自用父母的钱购买贵重物品等案例……故本团队意在打造一款金融教育手机软件，父母和学校可利用“小当家银行”软件增强对孩子的金融知识教育，同时奖励机制和游戏也可吸引孩子参与其中，提高对金融的兴趣，日后在赚取人生第一桶金时，懂得如何理财、使自己资产保值增值。
2. **主要客户群：**
   1. To C：主要面向一线城市中小学生及其家长（收入较高的家庭），通过奖励机制和软件内部精美的游戏、卡通风格的画风等吸引孩子使用软件，通过金融知识教育等内容吸引家长。
   2. To B：未来待软件发展成熟、拥有一定数量用户后，将软件内置广告或app运营模式销售给基金公司或保险公司等金融机构。
3. **盈利模式：**
   1. 专业版软件收费：本软件部分内容须专业版才可解锁，例如模拟理财内部分理财产品，以及盗贼、诈骗犯等故事线和游戏角色。
   2. 与基金公司、银行等企业合作：本软件内模拟理财产品均可邀请基金、保险公司等根据自家产品进行命名和设计，奖励机制也可由企业冠名赞助。待软件开发成熟，本团队也可与某一家银行合作，将本软件内的整个银行系统设计为该银行的儿童模拟版本，帮助银行提前锁定未来客户。
4. **主要面临问题：**
   1. 前期推广：由于该项目面临用户有限制，To C端主要针对一线城市收入较高的家庭，故在推广方面需要精准推广，并且在宣传阶段直击痛点。
   2. 前期投资：在转化为To B业务之前，在寻找投资方时可能存在一定问题。由于该软件涉及领域较新，投资方可以考虑一些游戏公司或者网络教育软件。
   3. 软件运营：需要专业技术团队、或有游戏设计经验的团队来设计该软件，同时需要专业人士给予金融知识方面的意见。
   4. 监管与产品性质问题：若之后与金融机构合作，需要注意该软件的性质问题。本软件最初目的意在寓教于乐，建议不与实际金融产品交易挂钩，会导致产品性质变化、届时容易涉及更为复杂的金融监管和审批流程。