**产品思路**

**一、市场背景**

报名

1. 亲朋好友推荐不错的师傅
2. 居住地附近的驾校门面
3. 网络报名，平台或总校分配到各区域的师傅

4、报名费用参差不齐

学习过程

1. 乱收费现象严重，场地费、补考费、跑长途费
2. 预约学习很被动，驾校存在帮打卡，未能达到交管局规定的学习时间
3. 考试大多师傅预约，关系好的就好约
4. 师傅与考场附近旅店勾结，让学员考试提前住宿
5. 一些师傅不包接送，浪费太多时间和精力
6. 大部分师傅都是承包制，管理及安排比较混乱
7. 出现纠纷，大部分学员选择忍让

**二、用户的痛点**

1. 太多不公正和不公平
2. 学习的时间成本太高
3. 学员太被动，对师傅没有约束力

三、如何解决这些问题

学员

师傅入驻

**四、商业模式**

获得评价，做明星师傅，提升待遇

阶段性收费，多学多收

安排上课计划及名额，查看学员学习进度

入驻平台，展示信息，获取更多的招生机会

学员对师傅评价，方便学员选择，同时对师傅起到制约作用

阶段性付费，学满约考支付，不产生额外费用

查看师傅学习计划并选择参加，提醒学习进度

浏览附近师傅，查看报价及学习计划，学员评价，选择师傅

实时计算学习时间，按时付费

学员预付预估学费由平台托管，阶段性学习完成，平台支付给师傅

驾考新闻资讯，驾考学习攻略

便捷的学习管理

合理的收费机制

全面的资讯宝典

广告业务

垂直跨界合作（汽车销售、车险等）

短期金融

其他细分市场挖掘

巨大的用户频次

潜在垂直消费需求

庞大的现金流

用户行为大数据

**五、核心竞争力**

精确地阶段性按时付费算法