



2016

BUSINESS PLAN

商业计划书

深圳市比巴科技有限公司
ShenZhen beeba Technology Co., Ltd.



移动互联网时代的智慧早教

(中国唯一进入幼儿园课堂的早教机)

为中国超过一亿0—6岁儿童提供优秀的硬件产品及优质的内容服务

致力成为中国最大的互联网早幼教内容分发及服务平台

项目亮点

1

平台内容

内容资源平台是早教用户最为核心的需求之一。掌握优质的内容资源平台未来就能掌握大规模活跃的用户。比巴拥有业内最优质的低龄早教内容资源平台。

2

技术实力

通过NFC核心技术研发，在业内首先实现了智能硬件与内容资源的完美绑定，通过“智能早教硬件+智能绘本”的产品组合实现了内容资源的实体化和耗材化，商业变现逻辑清晰，变现潜力巨大。

3

产品优势

产品优势明显：技术领先、开发迅速、模式创新、生态链完整，并且在各种渠道大面积验证成功。

4

渠道模式

进入数千所幼儿园课堂，成为幼儿园课堂助手。与国内数家幼教SP渠道商、幼教平台商、内容CP商及幼教社区商等建立深度合作关系，并且开始大批量出货及模式探索。通过学校B端向家庭C端渗透，商业价值巨大。

目标人群画像

80后



独生子女初为人父母

高学历

早教 时尚育儿

注重亲子互动

投资情商胜智商

容易接受高科技产品

空前重视孩子教育，但没时间、缺乏耐心、缺乏知识、不成熟

早教的难题

56%

认为自己没耐心

80后逐步承担成年人的社会职责-工作、赚钱、培育后代、赡养老人等，忙于生存发展，对孩子教育、心理准备不足。

34%

认为没时间培养孩子

近5成以上家长与孩子相处时间为2-5小时，多为工作之余，晚间及周末时间。

32%

认为缺乏育儿知识

80后具有一定的早教理念，很多80后父母说起早教头头是道，但他们未必能完全理解和吸收。

26%

认为自身不够成熟

80后爸妈缺乏转换角色的心理准备，成为父母不能让80后立刻成熟，一边学习如何教育孩子，一边跟随着孩子共同成长。

—— 数据来源：好未来研究报告《年轻爸妈不差钱，家庭教育痛点在哪里？》

用户痛点



初为父母，不知道怎么如何教育小孩，选择什么的学习工具，很多父母很茫然



每天工作回家，拖着疲倦身体，还要给小朋友讲故事，读绘本，老人和保姆发音又不准，理解也不到位



幼儿园、早教中心上课老师前备课，上课中找课件音频，非常麻烦

学校端痛点



学校给到学生课后练习的内容分发麻烦，U盘，光盘，Q群各种不方便，家长找设备播放很麻烦



每个学校上课的辅助信息是一个孤岛



使用APP，音质差，小孩视力被手机屏幕伤害

市场趋势

图 8：在园人数将存在千万新增需求（单位：万）



- 中国儿童学前教育机构-早教中心和幼儿园数量，不完全统计，总量超过40万所；
- 早教中心及幼儿园教学智能化是大趋势，同时内容的分发和呈现是学校和家长们的痛点；
- 对内容版权意识越来越高，优质内容需求越来越强烈；
- 二胎新政，导致这个人群会快速增长；
- 亲子互动及健康智慧阅读被新爸新妈推崇。

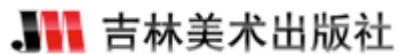
解决方案

硬件



软件

- 比巴提供软硬件+后台专业内容运营服务
- 智能早教音响、早教机，通过WIFI连接，发烧音质，APP操作、语音控制、NFC刷书便捷操控
- 与国内数家童书出版社达成战略合作，在内容、版权、销售渠道等全面合作
- 与国内优质音频CP达成合作，在音乐、故事、国学、习惯、情商等整合了最完整的全内容覆盖



.....



教学端服务

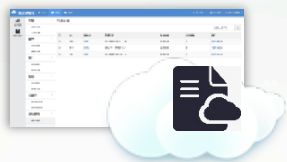
学校机构内容 分发服务：

平台聚合了绘本、教材、课本、故事、英语听力等等优秀内容，学校可以选择合适内容推荐给学生老师，作为教学补充

比巴云服务器

自主运营 以公众号为入口向用户提供线上的延伸服务

自主运营 以公众号为 入口



课件中心
云端统一上传管理
教学课件

其他相近教室上课信息-分享

已进驻2000+
家幼儿园班级

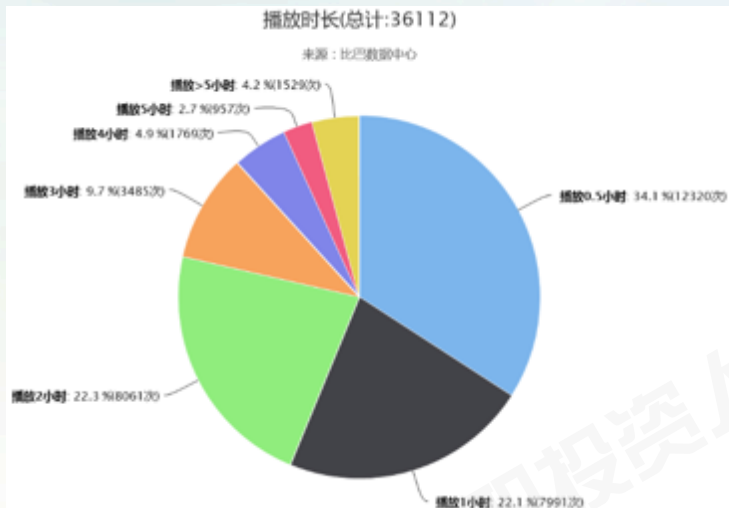


教室课堂
中心课件和老师课前
准备课件方便随时播放



在家复习
学校布置复习内容，在家
方便播放学习，老师也可
监督

运营数据



- 平均每天播放时长超过1小时占65%
- 早教内容播放占比超过70%

日活跃为 **23%** 周活跃为 **42%**

- 活跃度远高于手机APP
- 硬件产品, 留存率高, 更换成本高



优质渠道

教育渠道

- 半年多时间，进入数千家幼儿园课堂，成为智慧校园重要一环
- 与国内数家幼教渠道及平台建立深度合作，并且在B端及C端都已经大面积出货
- 开始从学校端往家庭端延伸

自媒体渠道

- 比巴自营微信号**5万+**粉，并入驻今日头条、搜狐、网易、淘宝头条、一点资讯等平台媒体，文章阅读**数百万次**
- 合作自媒体**大V上千家**，团购月交易数千笔
- 多家一线母婴大V建立深度合作

主要电商渠道



主要线下渠道



商业模式

- 商业模式：通过“硬件+软件+内容”一体化的模式，实现了智能硬件与内容的结合和内容的实体化，为早教用户提供内容服务及创造场景化的亲子阅读体验，并借助“UGC+PGC”的方式打造优质早教内容的生产、分发和社交平台

- 方式：硬件+软件+内容，解决消费者不愿为内容付费的习惯

- 场景化体验：早教+阅读，场景化的亲子阅读体验

- 云内容+云播放：内容在云端，实现海量丰富内容及云播放

- UGC：基于育儿、早教为主题的社群，从功能向社交延伸

- 分发平台：早教内容（乃至中小学课程）的分发平台

- 整合及高频次交易：整合内容出版商实现商业变现，以及图书销售、导购。

管理团队

核心成员均来自于互联网、智能硬件及数字音乐行业，多年共事经历，配合默契



CEO

陆默---

- 互联网智能硬件创业老兵
- A8音乐家庭业务线总经理，多米音乐高管，多家上市公司产品研发负责人



COO

林万里---

- 数码产品狂热爱好者、闪客
- 先后在康佳,凯立德,多米音乐担任产品总监



CTO

张国跃---

- 开源社区积极贡献者
- 先后在A8音乐，万兴软件等担任技术研发高管



CMO

张景雄----

- 连续创业者
- 雄燕信息创始人，COO
- 多年互联网创业经验，曾供职中国移动

发展规划

2016

营业额超过1000万

- 早教机构及幼儿园合作数突破2000家
- 合作绘本出版社超过15家
- 全年销售出货超过5万只，图书销售超过20万册，营业额超过2000万
- UGC产生不少于1000条音频/月
- 自媒体入驻国内60%以上一线门户

2017

领域NO.1

- 成为早教领域最大的内容分发服务平台
- 智能早教硬件产品一线品牌
- 覆盖40%以上幼儿园及一线早教机构
- 主流儿童绘本出版社合作覆盖60%
- 全年销售出货超过50万只，图书销售超过200万册，销售额超过2亿

2018

销售额超过3亿

- 全年销售累积超过100万只，硬件销售额超过3亿
- 服务年收益（含图书销售及内容销售）不低于1亿人民币
- 通过智能硬件终端、APP及定制化，服务用户超过1000万

- 通过硬件终端、APP及定制合作等，比巴会累积一批非常忠实的用户，预期未来年服务（仅早教内容、绘本）收益会快速增加，成为真正的服务型企业
- 在幼儿园及早教机构独特的合作模式，构建强大的渠道壁垒。
- 未来一段时间只关注音频、早教、亲子阅读、用户数成长

融资需求



本轮融资释放15%股权，估值9000万

本轮前的融资情况



作为前期的智能硬件公司，我们要快速占领市场，早期在供应链还未成熟时，涉及一些库存资金质押。

随着供应链合作成熟稳定，销售可预测，库存资金问题可以快速缓解

上游资源整合、机构渠道拓展及新品推广、研发需要投入资金

尾声

智慧健康早教，从比巴开始



比巴科技
www.beeba.cn



本轮融资由以太资本和合作顾问共同完成

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：王光瑞 | 电话：13022991969 | 微信：13022991969

以太优选，让融资更高效
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#) [下载客户端](#)