

朋恩日托商业计划书

Peng DayCare Business Plan

本轮融资由以太资本担任独家财务顾问

融资联系人：陈思宇

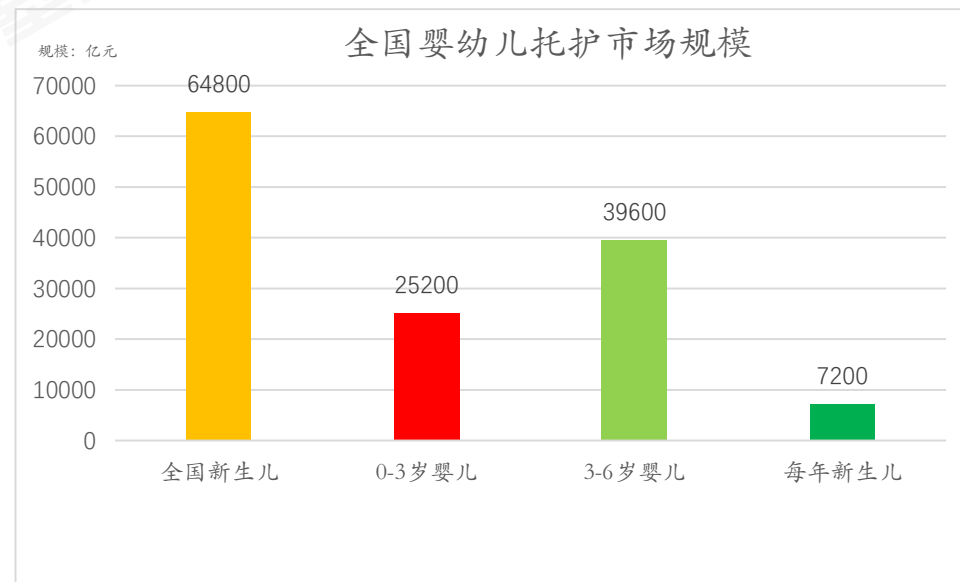
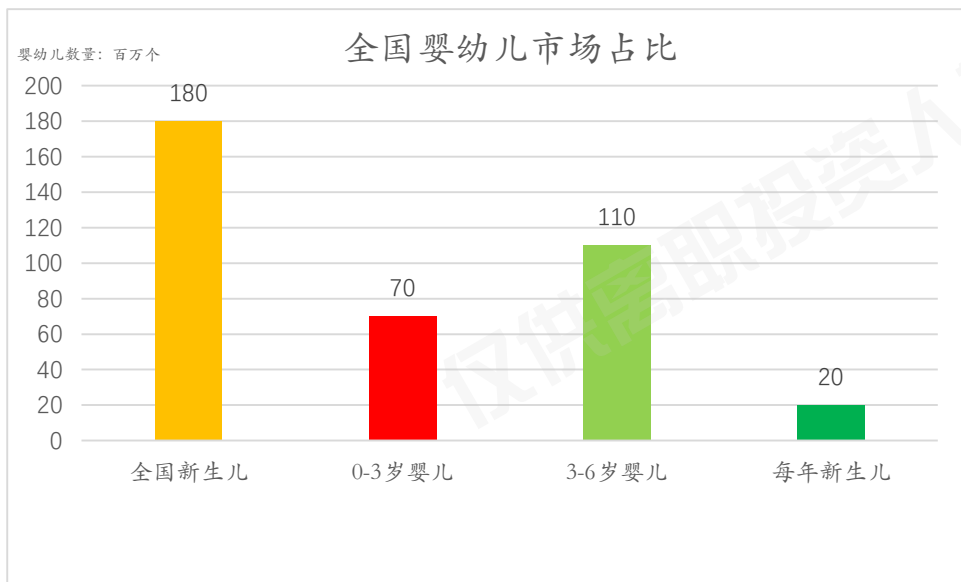
手机 | 微信：17701335969 | chensiyu1223



市场分析

据第五次人口普查发布的统计公告，中国目前0-6岁幼儿约有1.8亿，其中0-3岁的婴幼儿共计7000万，同时，每年我国新生儿数量高达2000多万，随着中国城市化持续扩大以及二胎政策的放开，越来越多的家庭开始考虑新生儿的计划

其中夫妻在职的家庭占比超过53%，婴幼儿护理市场规模可达到万亿级规模。根据一二线城市收费的标准，平均在3000元/人/月，年收费在36000元/人/年。经估算市场规模如下：



市场分析

对于婴幼儿家庭，急需解决的问题——生了孩子谁来负责看管？



照看人

老人看管

父母看管

保姆看管

幼儿园看管

痛点

教育理念不同，
父母年岁过大，
家庭环境太小，
造成家庭矛盾。

耽误工作！

不放心！
更有甚者会殴打
孩子！

法定年龄限制，
接送很难保证，
如果突然加班，
孩子没有人接。

更多人需要的
DayCare



写字楼或社区内



营业时间与工
作时间吻合



适合孩子先进
的教学理念



完善的大数据解
析和搜集系统



朋恩日托
PENG
Daycare

产品介绍

朋恩日托开在您身边的 24小时日托中心

产品 定位



- 1 针对0.3-3岁幼儿的日常管理
- 2 解决0.3-3岁幼儿家庭的保育/教育问题

人群 定位



- 1 新中产及以上阶级、留学归国人员、高级白领
- 2 年薪30万至80万之间
- 3 工作区域位于高级办公楼及经济繁华地区



痛点

母亲生完孩子

要上班

没有**人**

没有**时间**

看管及教育孩子

VS

解决方案

01 全时护理/7D*24H*365D

02 高端医护/菲佣、保健医

03 移动监控/360° 高清、手机观看

04 专业教学/高学历、专业幼师教育

商业模式

1 经营模式

直营



一、二线城市以直营为主



加盟



三、四线城市以加盟为主

2 运营模式

统一形象设计

标准化SOC执行体系

持续升级的课程体系

专业培训体系



监督体系

总部统一运营管辖



品牌分层规划

朋恩日托DayCare中心



一、二线城市写字楼内



上班白领



一线城市的中心城区、发达经济区、次生经济区带、二线城市发达经济区

朋恩日托中心



一、二线城市社区中心内



居家一族



一线城市的中心城区、发达经济区、次生经济区带、二线城市发达经济区

幼儿园中园--朋恩日寄



三、四线城市幼儿园内



定制客户



三、四线城市中心城区、商业发达区



1 客户定位

- 1.夫妻在职且孩子处于0.3-3岁的用户；
- 2.家庭年收入30至80万元；
- 3.女性为家庭主要消费者；
- 4.非北京户籍或后取得北京户籍（新北京人），占比89%；
- 5.医疗制药、金融服务、文化创意、广告等高端且思想开放行业的客户，占比65%；
- 6.私营业主，占比30%；

2 发展规模

1. 每个中心限定人数为24名0.3-3岁幼儿，13-18个月：19-24个月：25个月以上比例为4:6:14；
2. 每个中心限定100平米规模；
3. 每个中心限定教师与婴幼儿比例为1:3；每个中心限定保洁人员与婴幼儿比例为1:10（2人）
4. 中心实现预报名形式，即招生达到预计人数的75%（16人）开始设立中心；
5. 中心开设须寻找每平米不高于15元每天的写字楼或相邻房屋；
6. 学费收取采取学年制收费或学期制收费；
7. 中心开设后直接接近满额运营；
8. 满额运营后即可开设新的中心，从而实现快速扩张；



1

客户定位

1. 夫妻在职且孩子处于0.3-3岁的用户；
2. 家庭年收入10至30万元；
3. 女性为家庭主要消费者；
4. 医疗制药、金融服务、文化创意、广告等高端且思想开放行业的客户，占比65%；
5. 私营业主，占比30%；

2

发展规模

1. 每个中心限定人数为70名0.3-3岁幼儿，13-18个月：19-24个月：25个月以上比例为14:25:31；
2. 每个中心限定400平米及以下规模；
3. 每个中心限定教师与婴幼儿比例为1:5.5；
4. 每个中心限定保洁人员与婴幼儿比例为1:35（2人）；
5. 中心实现预报名形式，即招生达到预计人数的50%（35人）开始设立中心；
6. 中心开设须寻找每平米不高于5元每天的底商及商业用房；
7. 学费收取采取学年制收费或学期制收费；
8. 中心开设后直接接近满额运营；
9. 满额运营后即可开设新的中心，从而实现快速扩张；



1 客户定位

1. 夫妻在职且孩子处于0.3-3岁的用户;
2. 家庭年收入8至10万元;
3. 女性为家庭主要消费者;
4. 医疗制药、金融服务、文化创意、广告等高端且思想开放行业的客户, 占比65%;
5. 私营业主, 占比30%;

2 发展规模

1. 每个中心限定人数为30名0.3-3岁幼儿, 13-18个月: 19-24个月: 25个月以上比例为6:16:8;
2. 每个中心限定60平米及以下规模;
3. 每个中心限定教师与婴幼儿比例为1:6;
4. 中心实现预报名形式, 即招生达到预计人数的50%的比例开设园中园;
5. 中心开设在现有的幼儿园内;
6. 学费收取采取学年制收费或学期制收费;
7. 中心开设后直接接近满额运营;
8. 满额运营后即可开设新的园中园, 从而实现快速扩张;

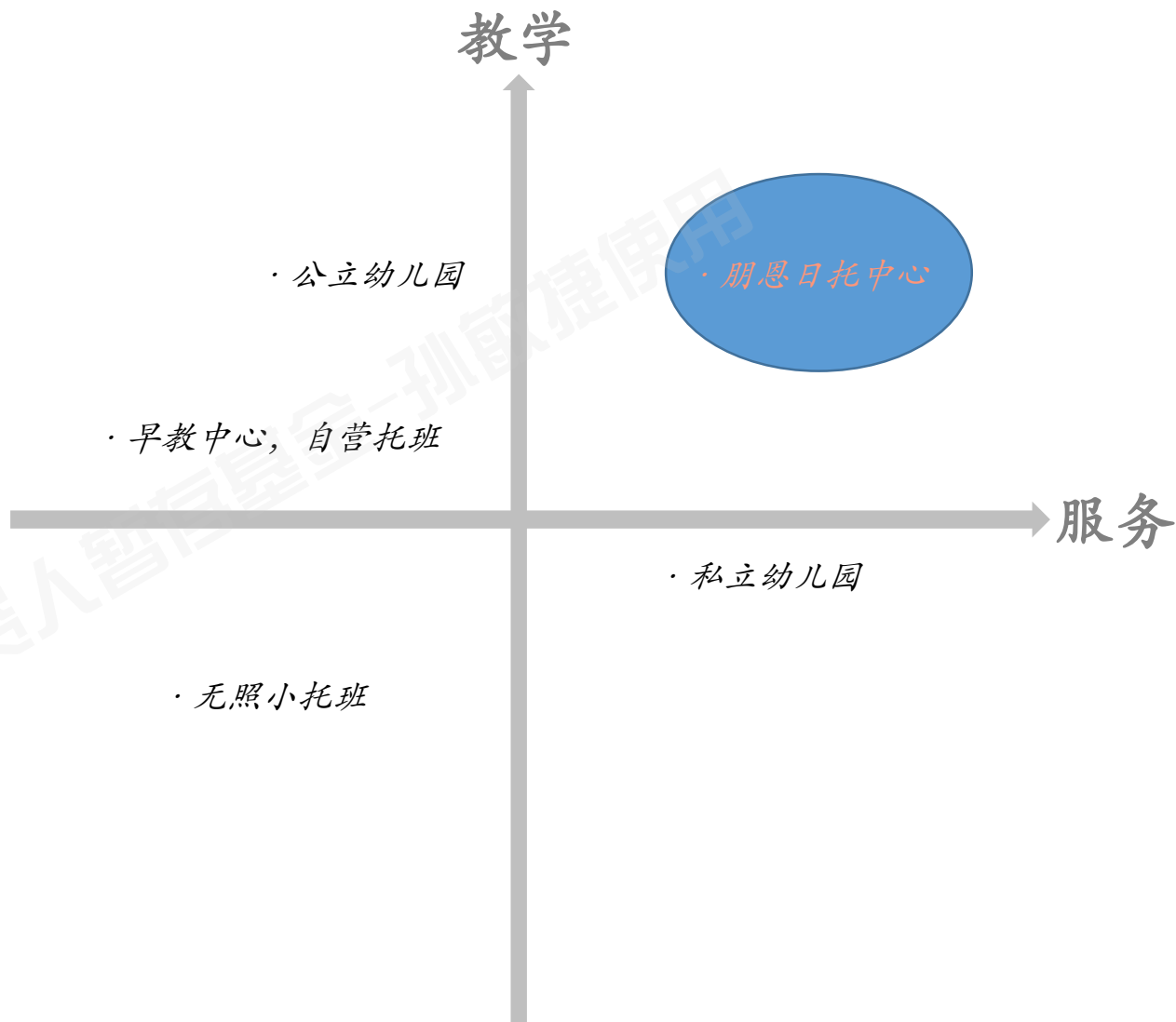


竞争分析

市场中与朋恩日托经营模式相同对手如下：

1. 公立幼儿园
2. 私立幼儿园
3. 早教中心，自营托班
4. 无照小托班
5. 朋恩日托中心

潜在优势：在服务时间和教学方式上，朋恩日托存在差异化



备注：以服务 and 教学为维度进行分析

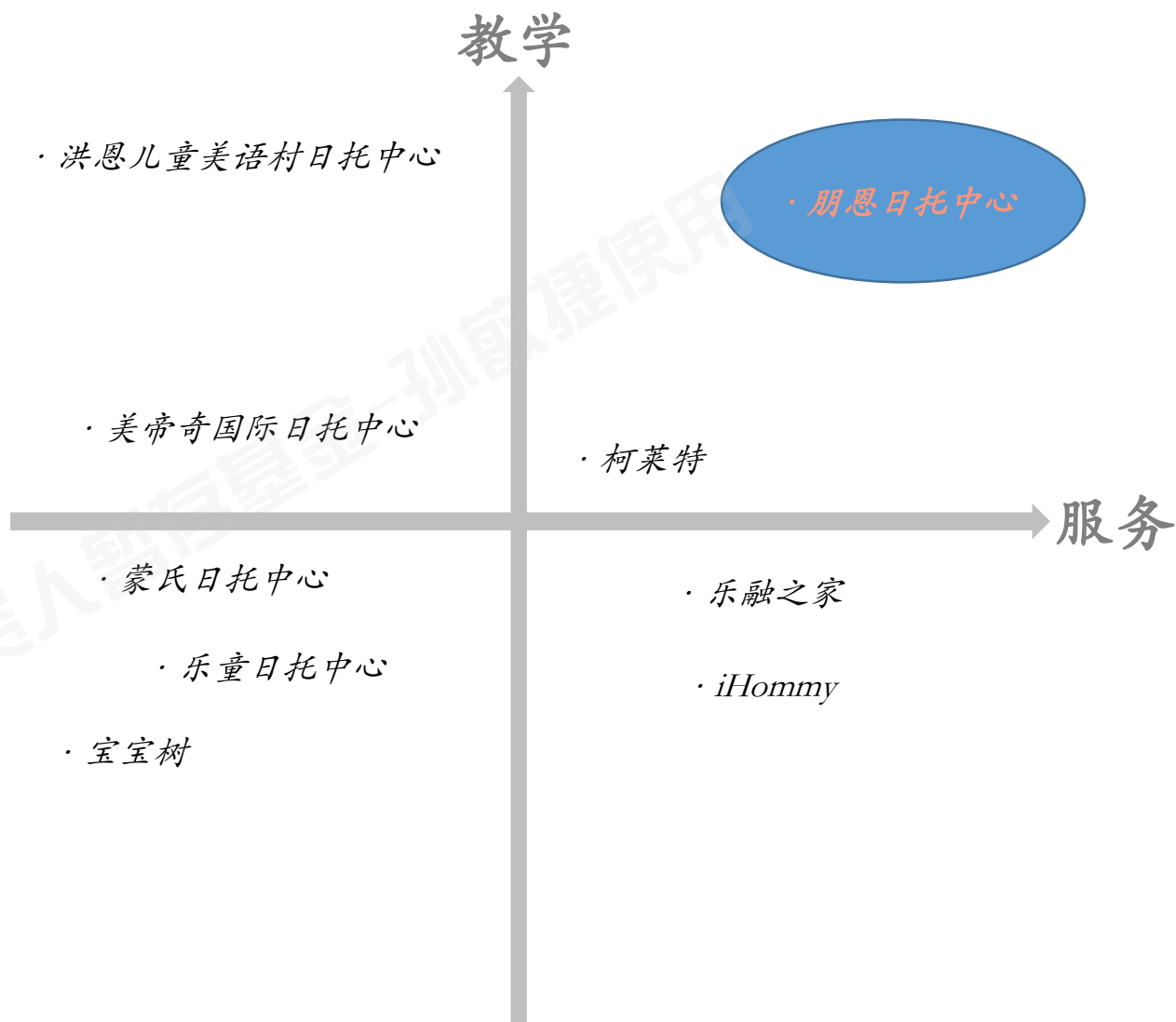


竞争分析

市场中与朋恩日托用户类似竞争对手如下：

- 1.iHommy
- 2.乐童日托中心
- 3.柯莱特
- 4.宝宝树
- 5.洪恩儿童美语村日托中心
- 6.蒙氏日托中心
- 7.乐融之家
- 8.美帝奇国际日托中心
- 9.朋恩日托中心

潜在优势：在服务时间、扩张速度和价格定位上更具有发展空间。



1

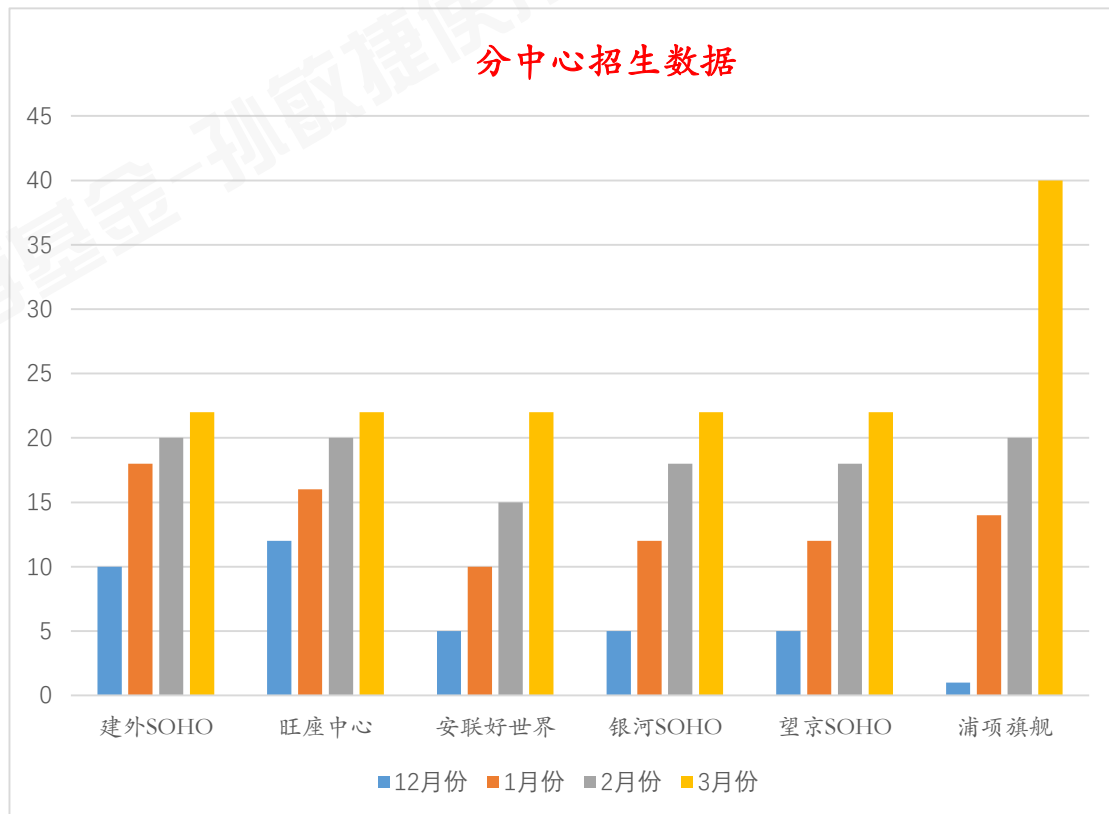
招生规模

中心	固定学位	小时制学位	已售出固定学位	已售出小时制学位	固定学位完成率	小时制学位完成率
建外SOHO	24	20	18	5	75.00%	25.00%
旺座	24	20	16	7	66.67%	35.00%
安联好世界	20	20	10	10	50.00%	50.00%
银河SOHO	24	20	12	10	50.00%	50.00%
望京SOHO	24	20	12	8	50.00%	40.00%
浦项旗舰中心	48	30	14	8	29.17%	26.67%
合计	164	130	82	48	50.00%	36.92%

备注：数据截止至1月份

2

分中心招生数据



备注：每个中心4个月完成全部招生

战略规划

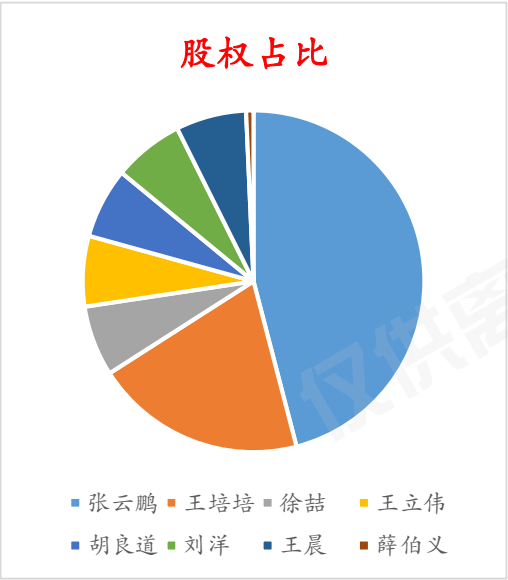
北京汉尔文化发展有限公司企业事业部发展计划

	一线城市			二线城市		三线城市	四线城市
项目	企业合作	与企业共同开设	加盟开设	加盟开设	幼儿园园中国加盟	加盟开设	幼儿园园中国加盟
发展战略	与企业合作，与企业一起，以提高员工福利待遇为基础，在企业内部招生	与企业合资开设中心，成立合资公司，我方占股比不低于51%。合资公司不支付房租，与大型企业合作为基础	与资源方合资成立公司，我公司占股比例不低于70%，投资额不高于50%。开设地点由我方指定，不做任何投资保证。合资公司财务归我方管理，店面管理可以由加盟方出任，也可以由我方指定。市场营销由我方负责。	与资源方合资成立公司，我公司占股比例不低于51%，投资额不高于30%。开设地点由我方指定，不做任何投资保证。合资公司财务归我方管理，店面管理可以由加盟方出任，也可以由我方指定。市场营销由我方负责。	与当地幼儿园及幼儿园管理企业合作，合资成立管理公司。使用朋恩日托教程对二线城市私立幼儿园进行渗透，在幼儿园内开设3个月月龄至3岁月龄的园中国课程，帮助幼儿园更快占领市场。北京汉尔文化发展有限公司占合资公司股比51%，并对财务税务进行管理。合资管理公司对幼儿园进行加盟型管理，预计每家幼儿园收费10万元加盟费，加盟时限为5年。	在选定的三线城市，与资源方合资成立公司，我公司占股比例不低于51%，投资额不高于30%。开设地点由我方指定，不做任何投资保证。合资公司财务归我方管理，店面管理可以由加盟方出任，也可以由我方指定。市场营销由我方负责。	与当地幼儿园及幼儿园管理企业合作，合资成立管理公司。使用朋恩日托教程对三四线城市私立幼儿园进行渗透，在幼儿园内开设3个月月龄至3岁月龄的园中国课程，帮助幼儿园更快占领市场。北京汉尔文化发展有限公司占合资公司股比51%，并对财务税务进行管理。合资管理公司对幼儿园进行加盟型管理，预计每家幼儿园收费8万元加盟费，加盟时限为5年。

股权结构及融资意向

1 股权结构

张云鹏	王培培	徐喆	王立伟	胡良道	刘洋	王晨	薛伯义
45.95%	20.00%	6.67%	6.67%	6.67%	6.67%	6.67%	0.70%



2 本轮融资意向

出让股权：15%-20%

融资意向：2000-2500万



本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：陈思宇 | 电话：17701335969 | 微信：chensiyu1223

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](#)