



岱恩在线学习平台商业计划书

建立在移动终端上的一站式互联网教育平台



岱恩教育移动在线

真正解决在线教育的效果问题



十余年传统教育经验积累+互联网技术创新



专注突破技能培训和企业培训市场（蓝海战略）



移动互联的一站式教育解决方案，通过零距离过程管理达到最佳教育结果



高效管理团队+高素质技术团队+出色的销售团队（北京、上海、南京）



服务近千家企业，累计在线学生数万人次，年营业额数千万元



岱恩团队

章磊 (CEO)

2002年开始创业，2004年开始进入教育行业，历经成人英语培训中心，少儿连锁培训学校（十余家），企业培训。对教育有十多年的创业经验和深刻理解

2012年带领岱恩全方面向在线教育创新和发展；

龙晓红 (CMO)

10+年外企工作经验曾就职于多家世界知名企业: Samsung、Reuters, Thomson, LexisNexis, 近15年一直担任销售及市场方面的管理职位。

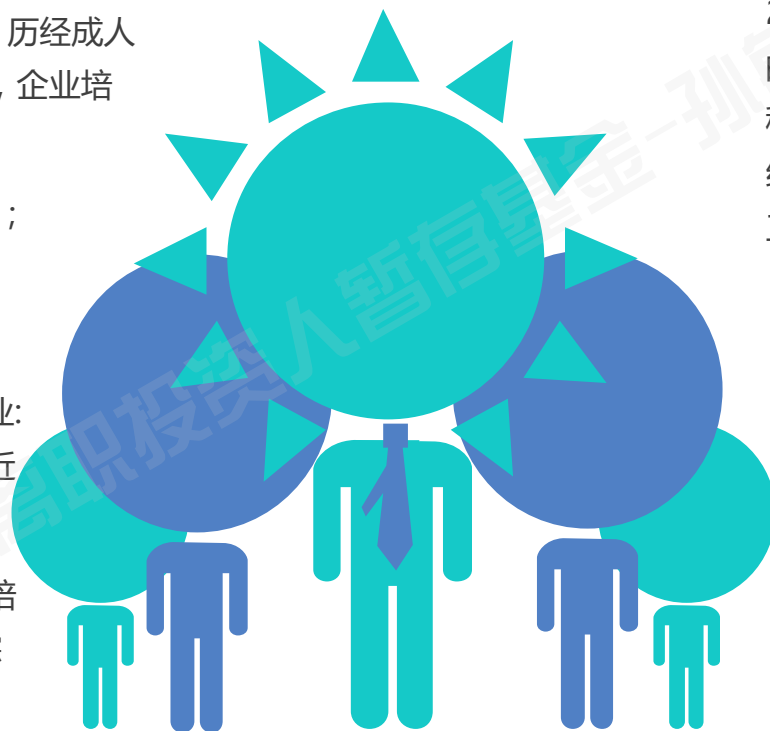
了解和热爱教育培训事业，曾担任某美资英语培训公司的中国区总经理。有丰富的市场策划、综合运作、管理经验；熟悉互联网运作模式。

孟凡刚 (CTO)

2003年开始创业，IT从业至今17年，在教育、通讯、安防的信息化网络应用、电子政务系统、电子商务、软件开发流程及科学管理、互联网平台运营等诸多领域拥有较丰富工作经验，曾主导公检法大型业务系统及军队保密业务系统开发工作多年，拥有丰富项目管理和企业管理经验；

林颖 (产品总监)

IT从业15年，先后担任厦门INDEX，厦门迪控等公司的技术经理、产品经理。在互联网产品及服务、无线增值应用及服务、安防智能化等领域的产品设计及企划方面经验丰富。



行业分析

企业培训市场及行业相关数据、增长情况



✍ 2010年中国企业培训市场容量已达到2000亿~3000亿元；

预计到2020年这一数字有望突破1万亿

✍ 企业培训从业公司几十万，绝大多数是传统线下面授；

只围绕有限的几个老师或课程，没有大型或领导型企业，市场十分分散

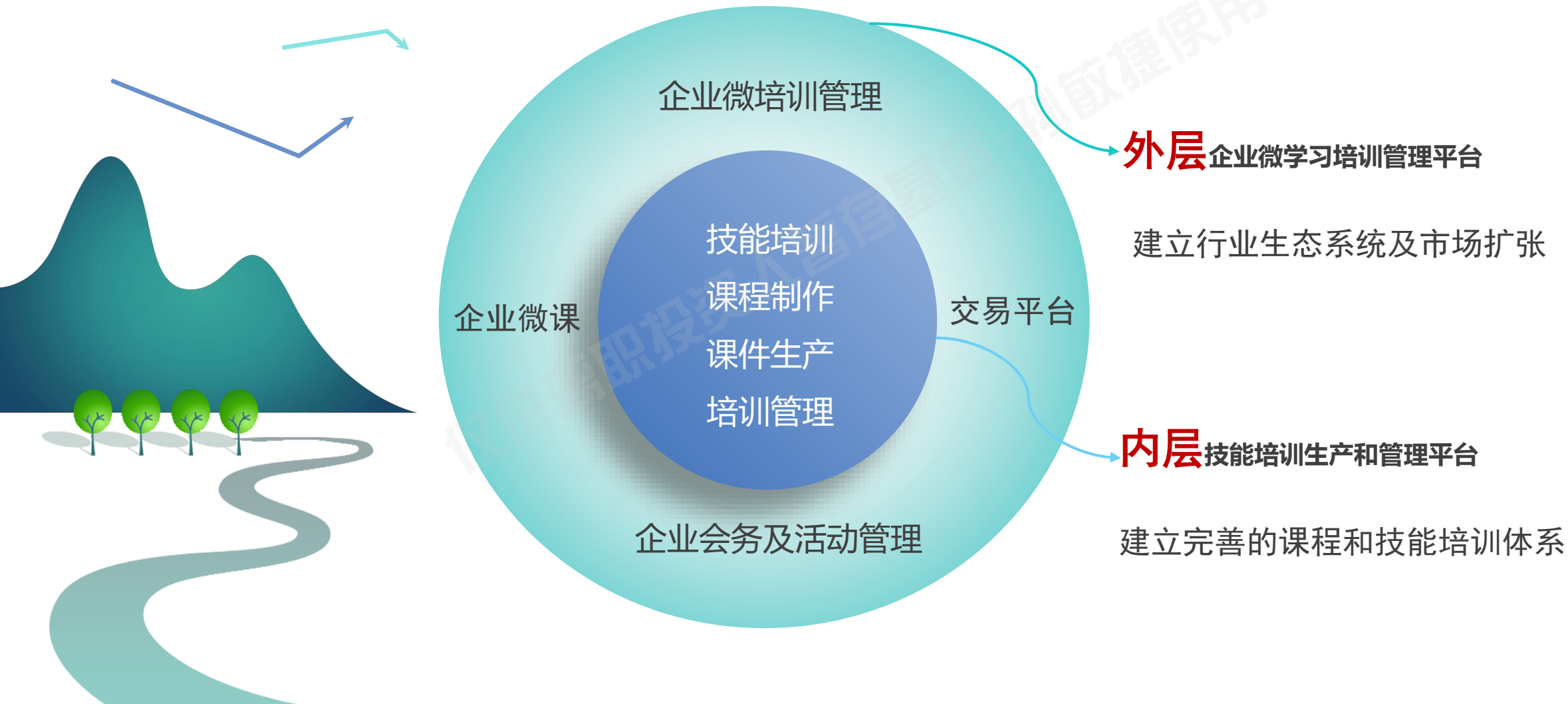
✍ 2018年中国在线教育市场将突破5000亿；现在大家还停留在录播或直播，OtoO

但做到教学真正有效，提升技能课程的企业并不多。



解决之道

开放式+多角色综合在线移动教育平台





岱恩移动在线 一站式解决方案



提供完整又有效的在线教育培训解决方案，我们只关注

高效过程管理带来的
最佳教学结果



解决之道

方法

岱恩一站式解决方案-技能培训平台

互联网教育只是知识分享？内容传播？老师中介？不，人们真正需要的是**学到技能**，并愿意为此付出高昂的费用。

优良的培训效果和需要持之以恒付出的技能课程之间的平衡是否有切实可行的解决办法？我们的系统可以做到！

带来超越性的教学效果---技能培训生产及管理



解决之道

市场扩张

岱恩一站式解决方案----市场扩张和生态系统建立

一个完整生态系统的建立从不是一件简单的事情，如何让最多的人接触并认识到我们的课程产品？

我们通过给各企业和培训机构提供SaaS培训平台来建立良好的生态圈

我们不但帮助企业和机构解决了内部培训、培训管理、活动管理的问题，让他们把自己的员工和学员放到线上来。同时还帮助我们自身实现了传播课程和选课交易等环节，让客户带来客户，逐步建立起百万级高频高质的用户群，使我们的平台形成一个完整的教育生态系统。

市场平台---微学习活动及内容管理平台

微培训组织管理系统
(企业内部培训活动管理)

B

课程及老师展示传
(企业课程制作和管理)

B

各类培训工具
(与老师和企业互动)

C

学员咨询报名缴费
(选课及交易)

D

技能课程培训
(转入技能培训平台)

E

解决之道

平台特色

岱恩一站式解决方案----PC与移动互联立体解决方案

我们认为移动互联是终极趋势，不可逆转；我们做的不是蜻蜓点水的互联网APP，基于已有完整PC平台基础上，我们精心打造了一套真正的移动互联教育平台

我们将完整PC平台的解决方案挪移到移动互联设备上实现

我们用心设计的完整的移动端教育平台解决方案，将学习和教育培训管理等所有环节都融入其中；

社交是人类的特性；学习的互动，如何在学习中引入互动，游戏，这是我们设计移动互联平台的重中之重，通过交互和实时互动模块的引入，将系统变得生动有趣充满活力。

移动互联---多角色综合管理移动应用平台

移动端监事管理
(外围及管理层)

B

移动端教学服务端
(教学服务管理)

B

移动端课程管理端
(课件制作)

C

移动端教师角色
(老师)

D

移动端学生角色
(学员)

E

平台优势



开放性

可以接入各类企业和培训公司，独立生成站点和后台

标准化

将培训服务标准化，产品化

定制化

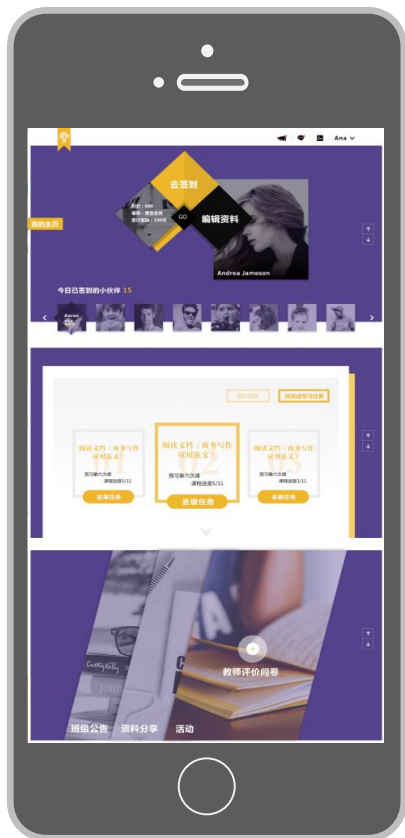
允许企业和培训机构拥有自己独立的后台和前端

大数据运用

从始到终，各类细节学习数据的打通和应用

平台介绍

教师角色



学生角色

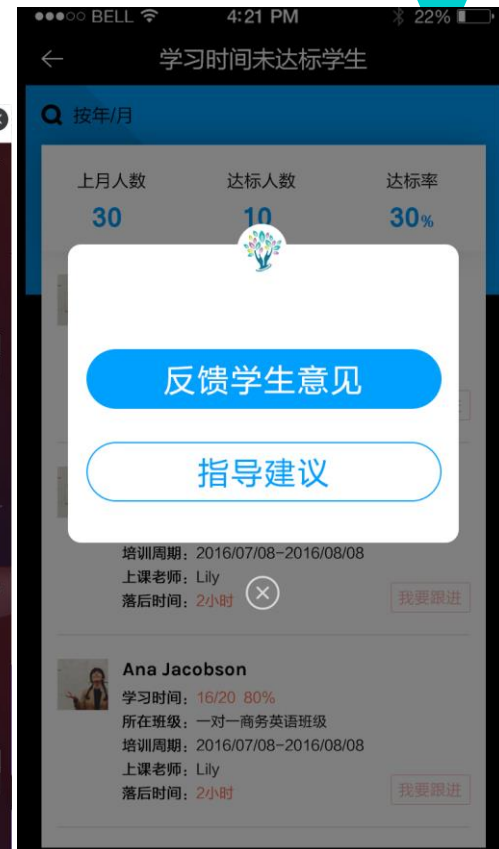
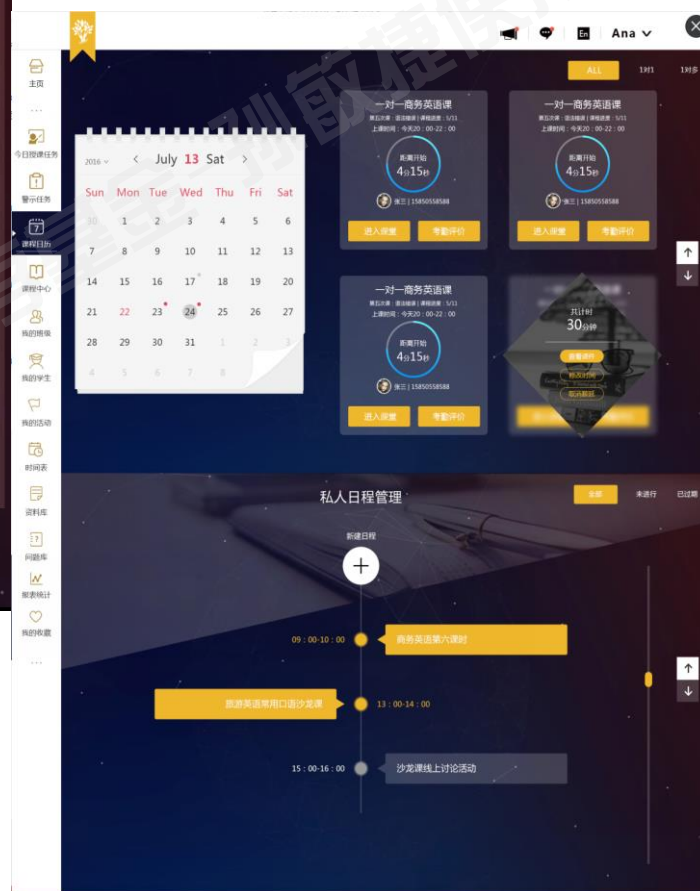


IM

本页图例都为系统实例截图处理

平台介绍

教学服务及管理

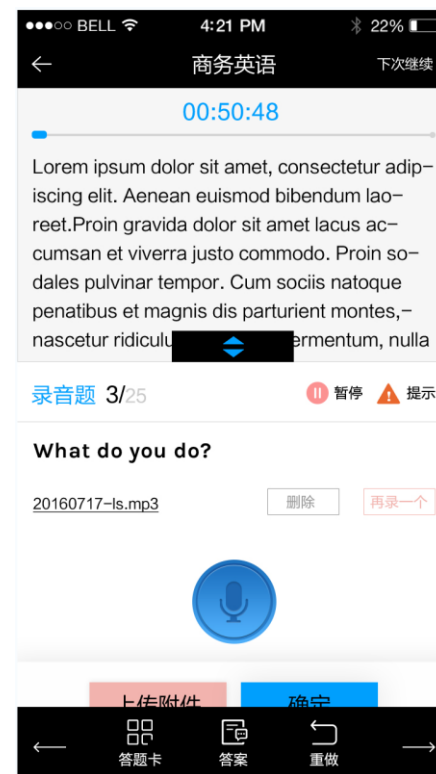
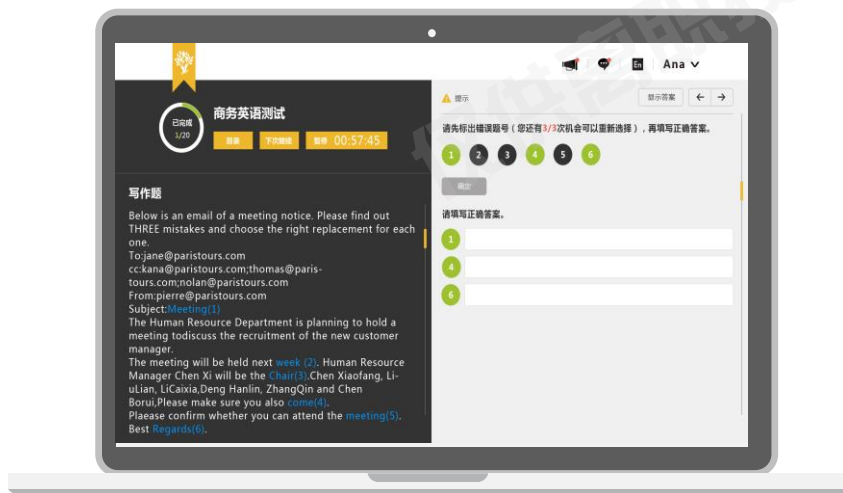
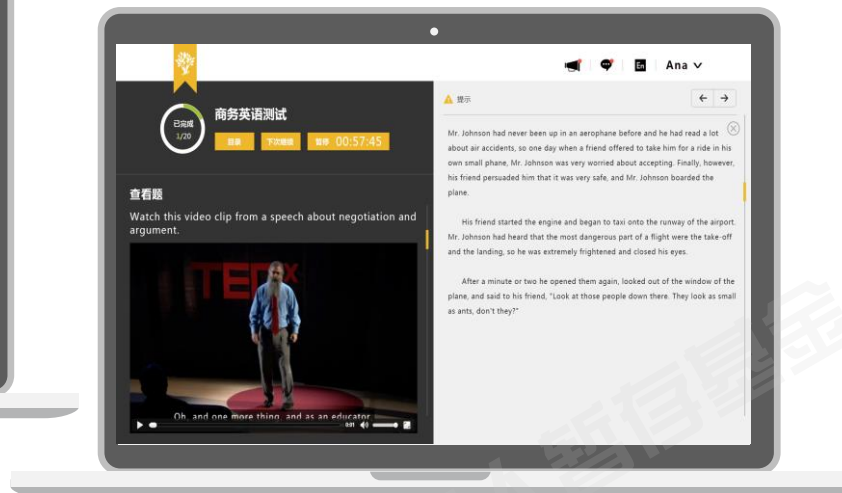
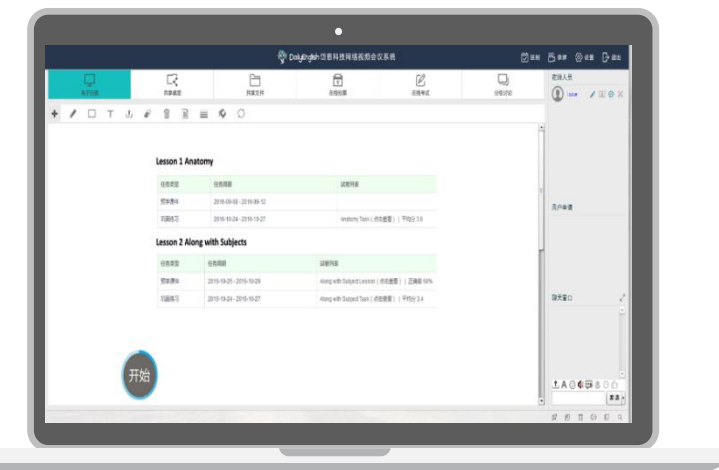


全平台

本页图例都为系统实例截图处理

平台介绍

学习与测试



全平台

本页图例都为系统实例截图处理

平台介绍

微活动组织管理系统

活动发布

活动报名

手写签到

活动准备

摇一摇签到

扫码签到

在线测试

活动进行

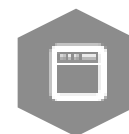
活动反馈

活动结束

在线调研

活动互动

巩固训练



影音记录及会议纪要上传



签名打印



统计数据



数据导出

本页图例都为系统实例截图处理

平台介绍

学习辅助工具



汽车英语

定制目标

- 趣味汽车英语学习

定制功能

- 互动式学习图卡
- 互动式学习

定制界面

- 黄色小车奔驰于弯曲道路，体现汽车主题
- E形道路暗指English英语学习
- 灰色调彰显工业感
- 汽车操纵台设计增加互动学习趣味



※利用互动式图书可以制作各行各业，各种类型的互动式教学课件

本页图例都为系统实例截图处理



运营现状

三年磨一剑



✍ 选择企业市场进行突破

- 三年来，首先上线的商务英语课程系列累计已服务学员超过**3万余名**；
- 累计为超过**1000**家以上的中外大中型企业提高了高效的培训服务；
典型客户：中国石油、谷歌中国，阿迪达斯…
- 在企业培训细分市场做到业内第二，课程产品得到了客户的高度认可，续约率超过**80%**；
- 借助于岱恩微学习平台，拓展了业务范围，为企业建立了移动学习管理平台；
典型客户：中国海油、中国商飞，上海华谊集团，PPG…

✍ 我们的收获

- 技术和产品研发投入超过**2000万**，研发出稳定可靠的移动在线学习平台，销售课程系列将在2017年上线。
- 建立布局了一支强大的销售和培训管理团队，分布在北京、上海、南京，覆盖全国；
- 组建了一支稳定可靠拥有超过40名核心研发人员的研发中心；
- 正式运营第一年实现盈利，过去三年年营业额复合增长率超过50%，销售额达千万级别。
明年增长预计**100%**以上；



客户反馈

500强公司客户好评不断，年续约率80%



老师每次课后能够及时发现错误，并在第二天给予及时反馈。岱恩英语混合式学习课程不同于以往接受的英文培训，适用性较好。坚持以这种方法学习，我的口语和写作能力有很大提升。

Avery Dennison:
Wendy HR

我们对多媒体的学习已经渐渐适应，并感受到了灵活高效的学习方法给我们自身在英语的听力和口语上带来的提高和突破！

Adidas:
Sophie

我们对岱恩教育的培训服务非常满意，岱恩教育的培训服务从售前到售后都给我们很深刻的印象，对我们所有参训员工都做到了及时的学习跟踪和指导，对所有员工的学习记录，学习时间，学习方法都有非常科学的建议和相应的指导，在此对岱恩教育表示感谢！

PPG HR

Esprit :
Ben VM

此次岱恩教育英语提供的混合式培训模式的英语培训对我而言帮助很大。虽然电话课的模式比较新颖，刚开始的时候有些紧张，但几次课后就轻松了，老师针对我的发音上的指正和课后的跟进非常的及时。

SAIC Motor:
张惠

学习了几个月，总感觉时间不够，在岱恩老师的指导和帮助下，明白语言的学习是一个长期积累的过程，多媒体课程给了我们更多自己开口练习和听力训练的机会！

真实

真实反馈



成长性与盈利模式



	2014	2015	2016	比例
收入	900	1250	1500	
2B业务	850	1150	1400	
2C业务	50	100	100	
支出				
销售	225	312.5	375	25%
教师课时费	225	313	375	25%
教学服务	54	75	90	6%
内容使用费	54	75	90	6%
税收&办公	72	100	120	8%
税后利润	270	375	450	30%

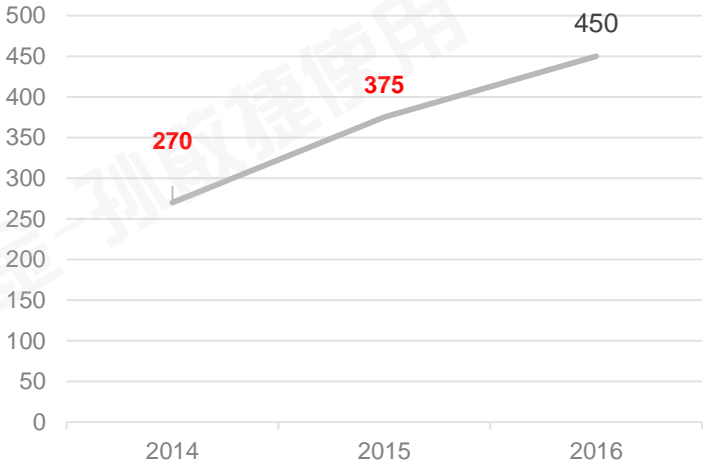


基于英语单项产品的财务报表

高成长来自于

标准化教学产品的效果保证，易于快速扩张，
解决了好的教育培训难以复制的难题

税后利润折线图



英语单项产品的财务报表

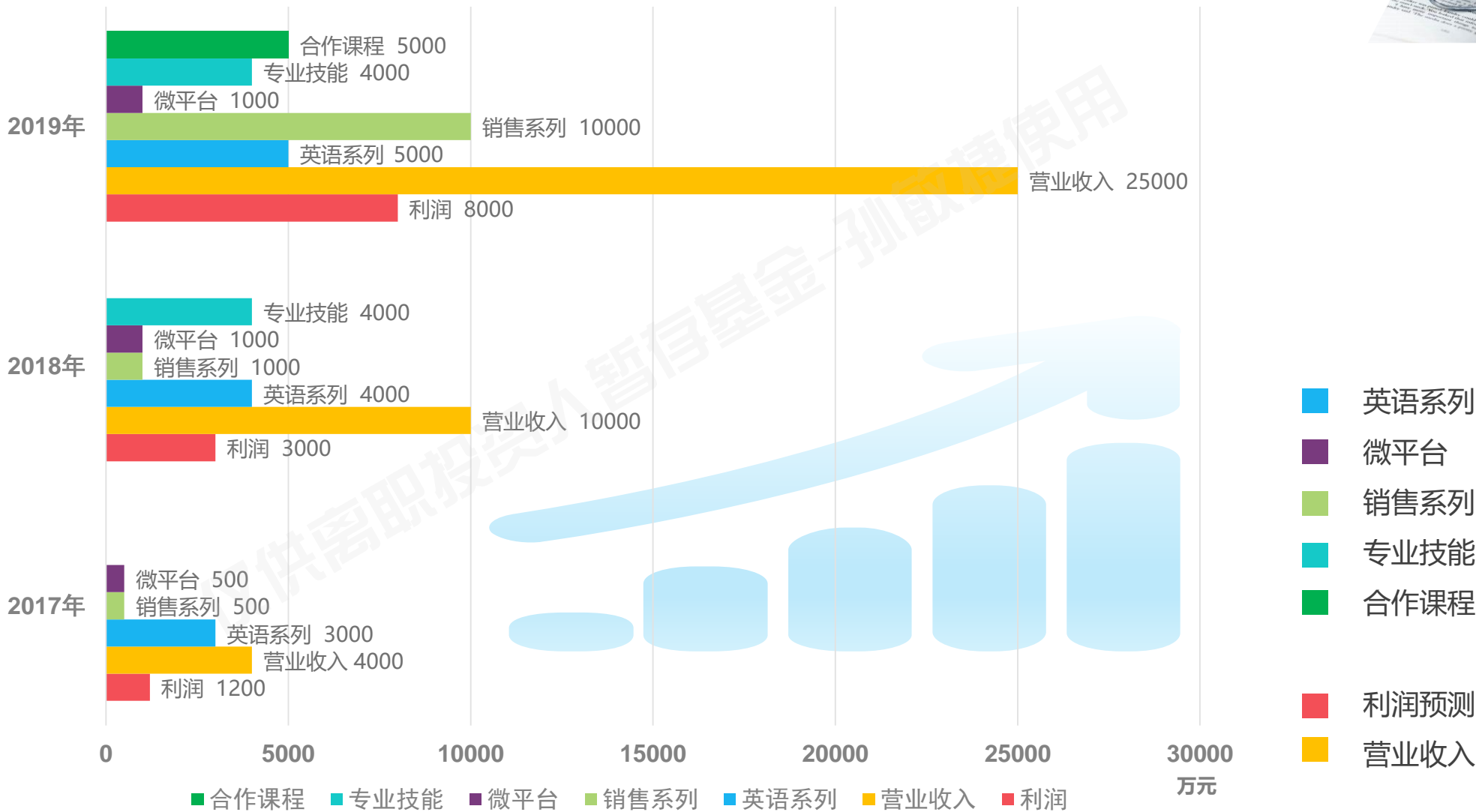
高盈利来自于

学习过程中所有参与者保证了高效的投入，目标高度一致，
能在低成本投入的情况下有很好教学成果，不再单纯靠名师



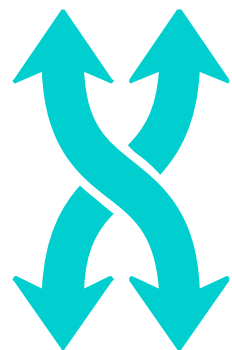
财务分析

未来三年财务展望



竞争优势

组合壁垒的建立



A

技术平台壁垒的搭建

搭建一个完善的互联网学习生态系统，需要提供适应全平台的软件产品，开发完备的教学工具，打通复杂的各种后台数据应用，对第三方独立开放系统等。

B

产品内容壁垒的搭建

每一系列的技能培训课程都需要：资深老师团队，技术团队，设计团队的通力合作，付出的代价巨大，还需要持续的深耕优化...同时也会带来巨大产出。

C

销售渠道壁垒的搭建

如果没有多年时间的运营和沉淀，在BtoB领域建立一个成熟而强大的线下销售团队、销售体系和客户基础，是非常不容易做到的一件事情。



发展规划

三步走战略



A

BtoB横向扩张 ($3 \times 3 = 9$)

我们开发并提供各系列课程，商务英语、销售系列，管理系列等，企业自用的微培训组织管理系统等。所有产品都将通过我们建立的销售体系不断的销售出去。

B

BtoC纵向扩张

所有技能类课程的学习都有高度通用性，同样也适合个人用户使用学习。通过我们和企业的学习管理平台会产生协同转化报名。



C

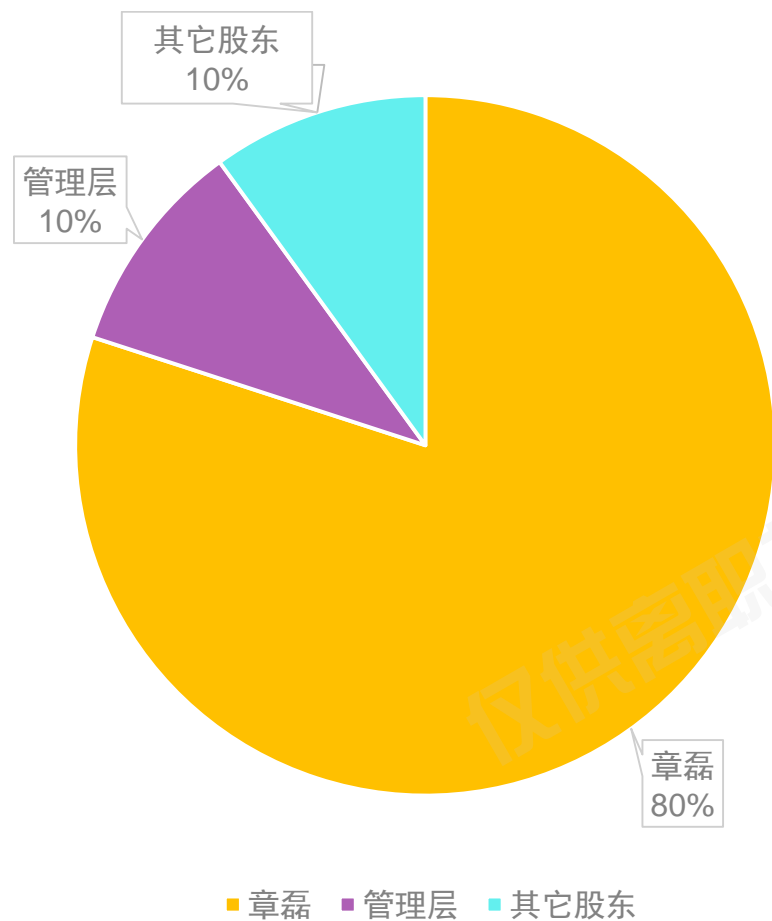
CtoC开放式扩张

开放的平台吸引好老师加入到生态体系中，开发课程，销售和运营课程，让优秀的老师或培训机构可以在线上真正开始自己的生意。



融资规划

融资前股权结构



A轮融资计划

融资目的：用于未来一年的快速发展



计划融资金额：2000万~3000万人民币

资金使用计划：市场销售和推广 30%
产品和系统开发 70%

THANK YOU



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：王蕾 | 电话：18608599362 | 微信：

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](#)