

# XXX商业计划书

XXX

2016年9月

投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划

XXX

1

技术壁垒：智能搜索引擎，智能推荐引擎，智能解题引擎，智能讲题引擎

2

团队稳定：志同道合，磨合两年，有教育情怀，深耕科研一线，致力整合教育与科技资源，专注教育+智能方向

3

市场需求：线上教育概念化同质化，线下教育野蛮生长，线上线下联姻意愿强烈，O2O是信息结合，而非智能融合，市场呼唤"XXXXXXXXXXXXXXXXXX"

4

用户体验：学生可感知内容，老师可减轻负担，家长可看到效果，十年树木，百年树人，教育需要返朴归真，回归内容，因材施教

5

想象空间：互联网至今没有攻克的阵地就是教育和医疗，两大行业的共性是人的经验不可代替，xxx的定位就是智能化的CPU

投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划



投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

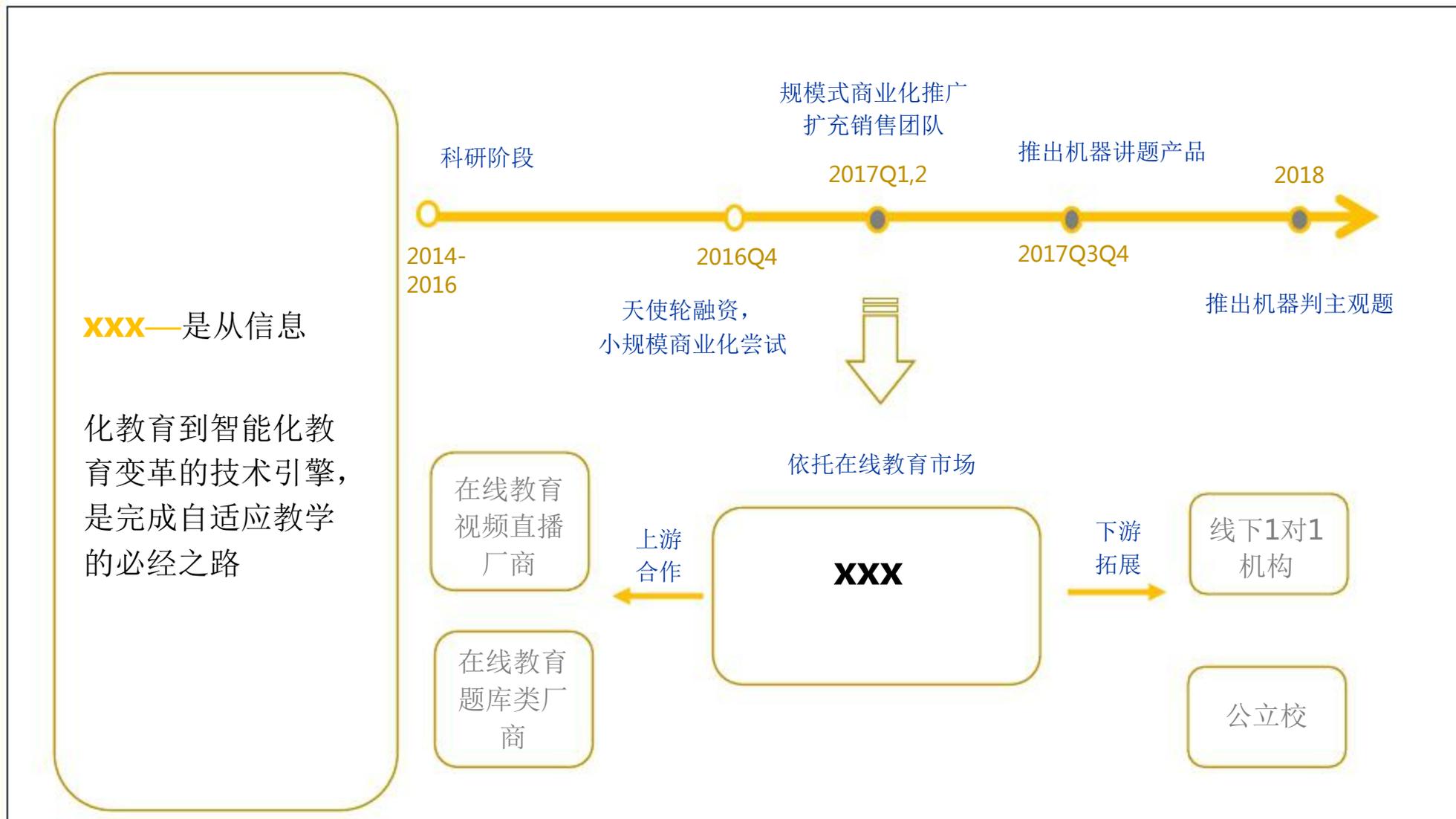
商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划



投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划

- **2015-2016年**，在线教育由拍照搜题转为视频直播，线上答疑，商业化初现端倪。
- 于此同时，线下机构纷纷寻求线上机构合作，试图插上互联网的翅膀。
- 公立校信息化浪潮不温不火，民办教育法案迟迟未能敲定。

商业模式	模式简介	代表平台	模式优势	模式劣势
B2C 自营类	以平台开发课程打包销售给学员	xxx在线 和xxx网校	价格有竞争力，学习次数不限，突破师资限制	视频教学体验较差，课程内容有限
B2C 开放类	运营商不提供内容，内容由明星教师或自媒体提供，平台利用用户量和技术提供支持	xx教育	平台有庞大的流量，模式适应于搭建语音和视频平台	流量来源不同使得用户来源庞杂，转化率较低，用户粘性不足
O2O 类	同时提供线上及线下教育，通过线上营销购买带动线下经营和消费	xxx	线下教学质量高，学员粘性强，沟通更直接	模式尚未大范围普及
C2C 类	每个人都可以成为老师，是一类互助平台	xxx	授课模式多样，学员更有兴趣学习，用户流量庞大	教师质量不能保证，收费模式单一

投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划



直播教育

- 获客成本高，客单价低
- 产品同质化，门槛低，竞争激烈
- 缺乏差异化服务
- 用户粘性不足



线下辅导机构

- 现金流充沛
- 野蛮生长
- 难以提供有效的线上服务，无法解放生产力



题库教育

- 需学生有自主学习意愿
- 留存率低
- 商业模式想象空间有限
- 用户付费转化率低
- 测评概念化



公立校

- 占用学生大量时间
- 教学手段单一
- 教学效率低，无法兼顾全班学生



# 核心驱动力来自以人工智能为核心的 新兴科技+教研 的融合

投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

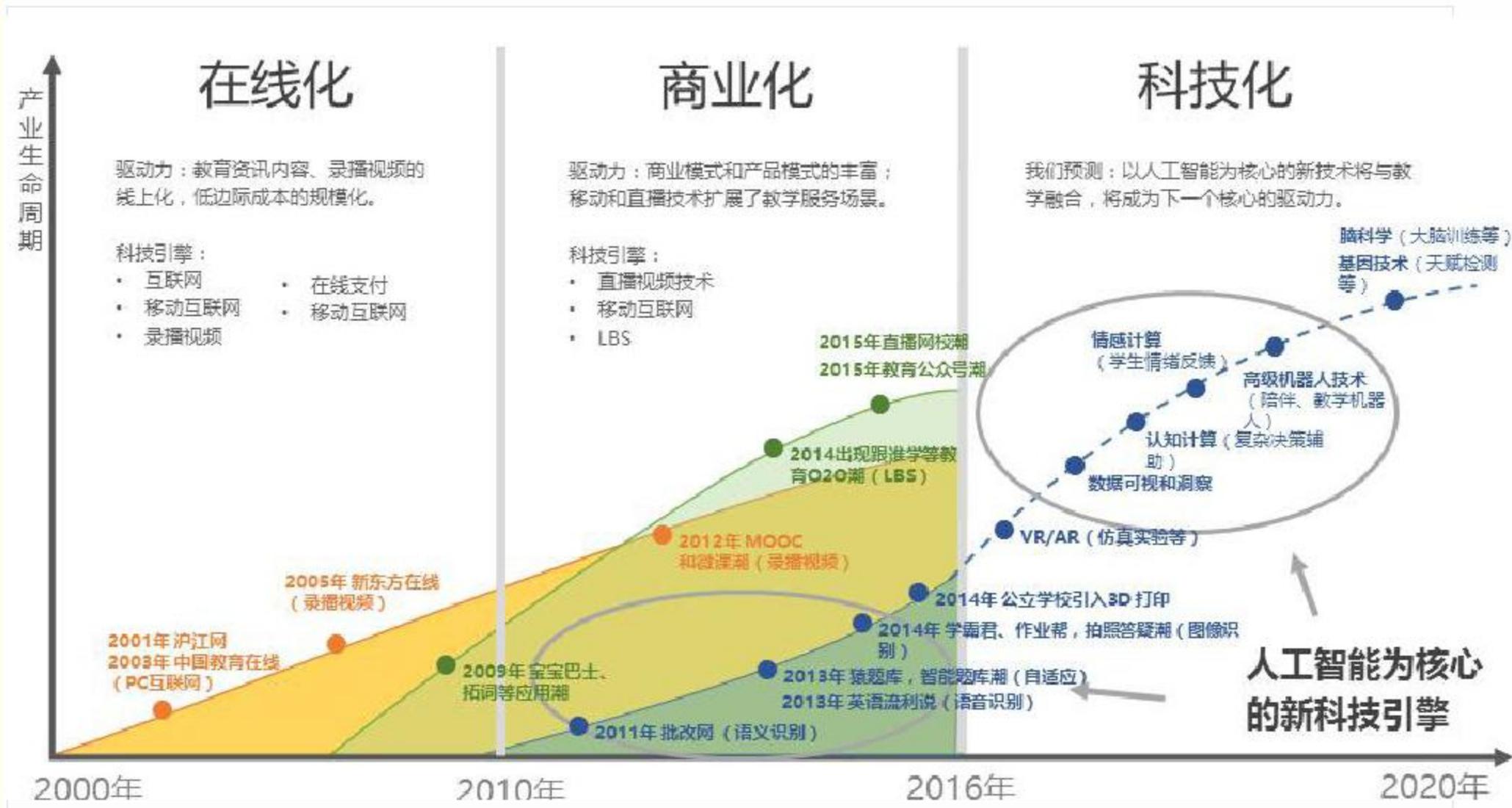
商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划



投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

竞争格局

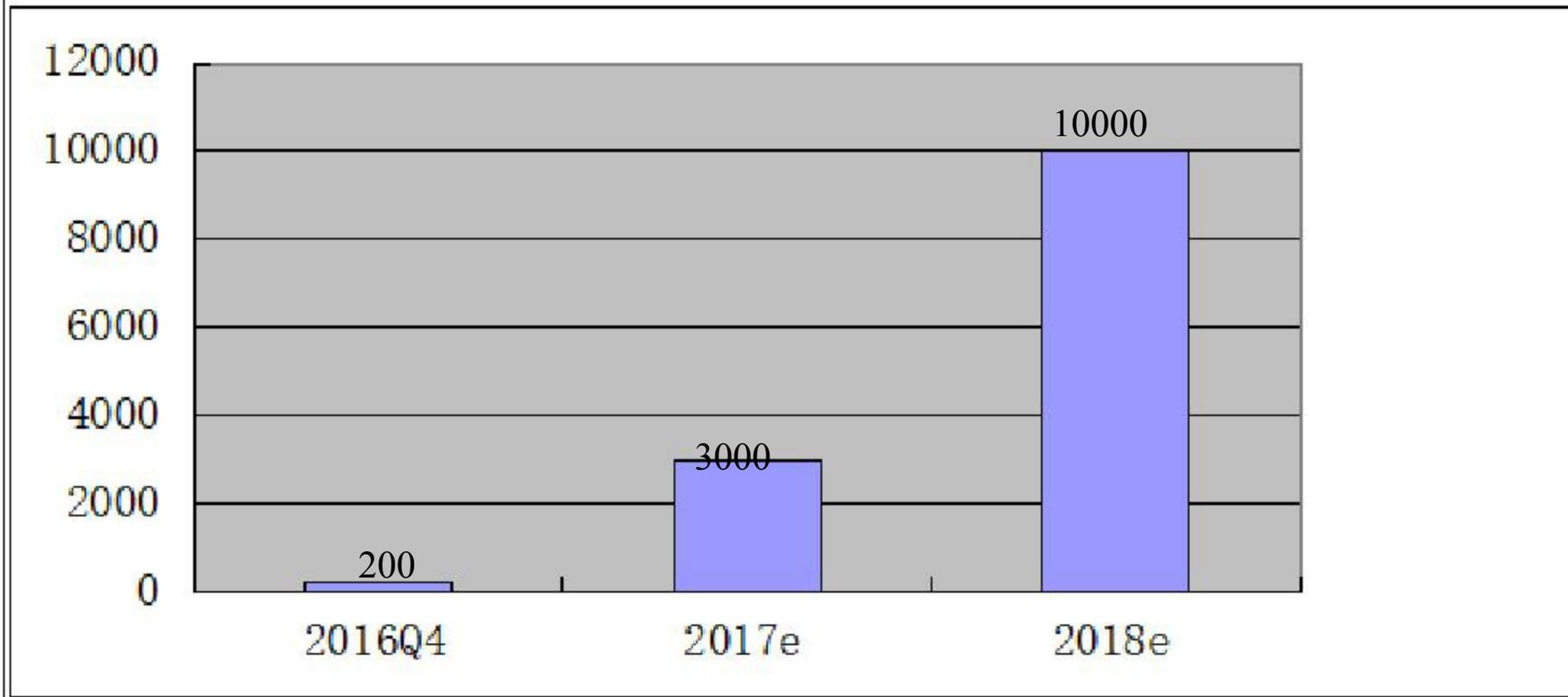
营收预期

未来规划

融资计划

## 2016年-2018年预期收入

(单位：万元)





投资亮点

团队介绍

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

竞争格局

营收预期

未来规划

融资计划

本轮融资计划表

融资金额	融资用途		
	比例	具体用途	备注
1000万	45%	工资：科研团队占55%，工程团队占25%，市场团队占20%	
	20%	市场开拓：包括公司内销售提成等	
	20%	服务器硬件：云计算资源	
	15%	行政，办公费用：办公场地100万元，行政支出50万元	