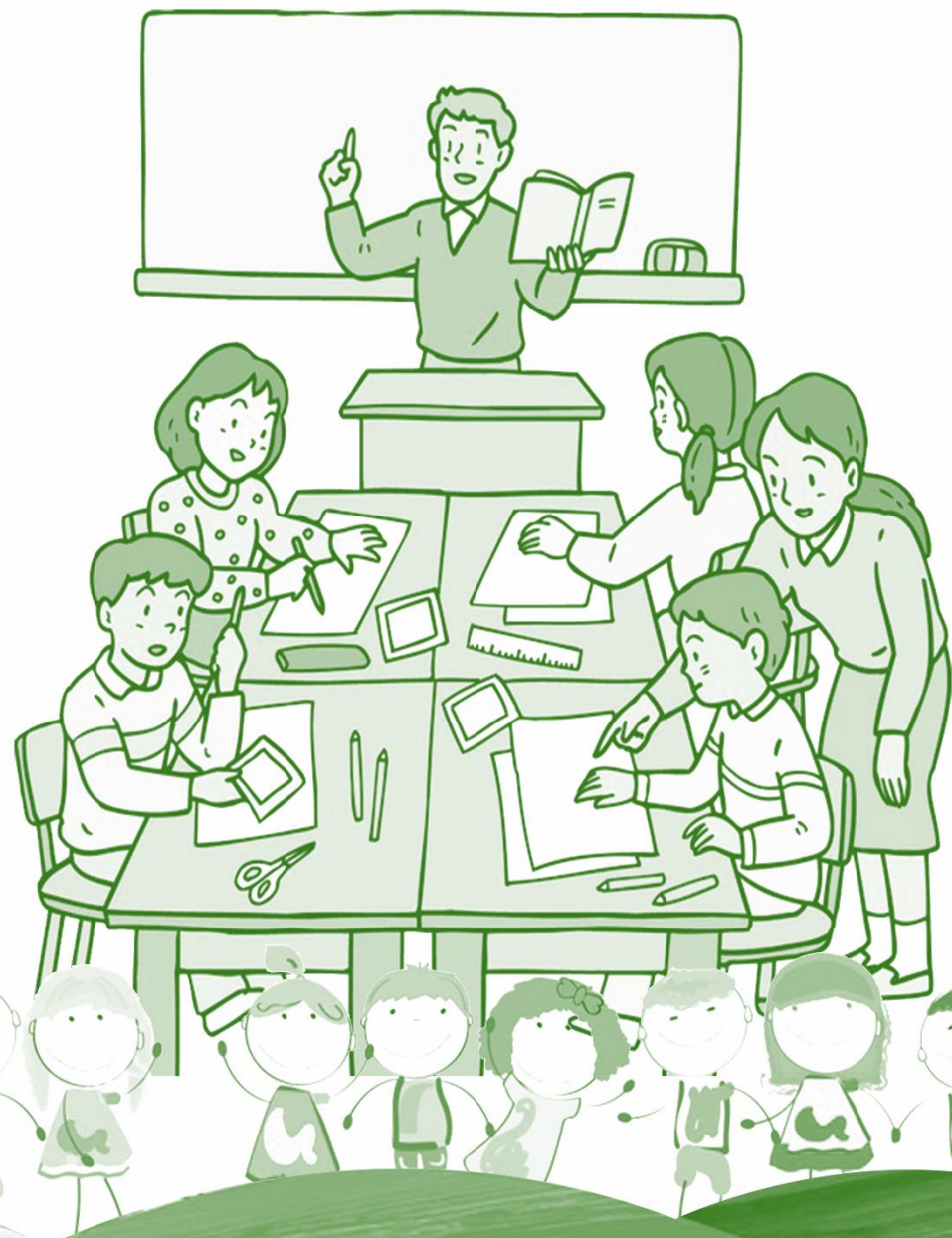




学生成绩招标服务平台

戒网游,提分数,先教育,后收费

www.520985211.com



目录 CONTENTS

1

项目介绍

INTRODUCTION

2

项目规划

PROJECT PLANNING

3

市场分析

MARKET ANALYSIS

4

投资回报

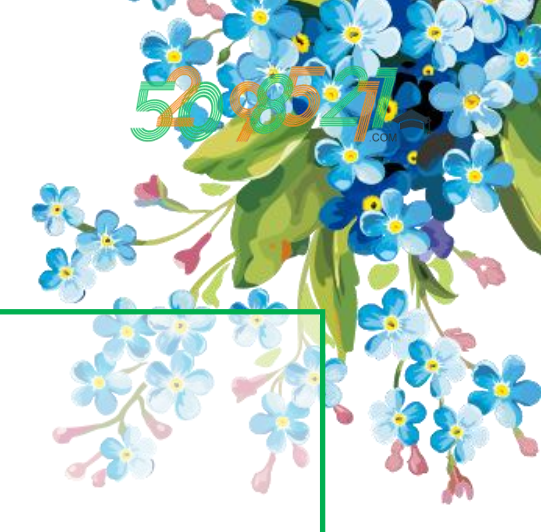
RETURN ON INVESTMENT

01

知识是珍贵宝石的结晶，文化是
宝石放出来的光泽

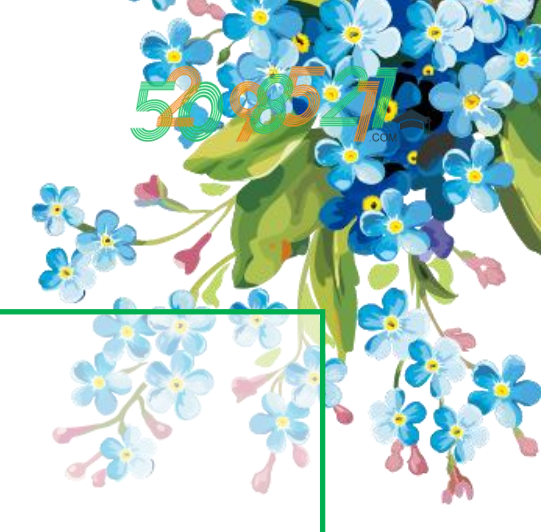
平台介绍

戒网游、心理咨询指导、家教补习、快速提分、成绩培优



平台简介

“520985211”平台是由广东笑赚网络科技有限公司及清华大学、北京大学、厦门大学、湖南师大等多所985211已毕业的大学学霸学长和学姐创办的戒网游、提分数上门一对一家教平台，通过招标机制吸引优秀的教育者。致力于帮助小学、中学、高中生进行快速提分、成绩培优以结果为导向先教育后收费的O2O上门家教服务平台。



目标

我们的目标是寻求高质量的老师与家长，通过招标的方式，帮助学生戒网游、提分数，通过我们的平台学生都能考上理想的学校。

产品与服务



在线平台：学生和家长可以在我们的在线平台上浏览和选择适合他们需求的教育者。

教育者招募：我们将招募并筛选教育者，确保他们具备专业知识和教学经验。

一对一教育服务：我们将为学生提供上门一对一教育服务，满足他们的个性化学习需求。

招标机制：我们将引入招标机制，鼓励优秀的教育者加入平台并提供高质量的教育服务。

520985211教育平台

O2O教育网络平台

1、“520985211” O2O上门服务的网络平台通过严格考核选拔，集中了优秀的家教老师，旨在帮助小学、中学、高中生提升学习兴趣，掌握学习方法，以更高的效率学习，显著提高学习成绩！



O2O平台

严格认证

2、在教员前去执教前，“520985211”平台会对老师进行实际身份严格认证，确保老师信息真实可靠。



严格认证



档案记录

家教记录档案

3、同时“520985211”平台对老师所做的每一份家教都有详细记录，供家长/学员选择老师时参考

规范安全

4、正规网络教育公司，服务规范、安全有保障，专注上门一对一家教服务，对家教全程进行跟踪，保证教学质量。数万名本地专业教师，全科目覆盖，一对一打造学习计划，师资包括在职重点学校老师及名校大学生。



规范安全



免费试讲

免费试讲

5、免费试讲，免费推荐，先上课后收费不满意不付款辅导科目：小学全科、小升初、初中全科、初升高、高中全科，辅导时间：家教老师上门授课，由家长（或学生）安排教课时间！确保学生的学习、生活两不误！

我们的优势

正规专业

1、是专业解决问题孩子、快速提分、规模较大、为了服务好广大学子的一支专业家教O2O上门一对一辅导平台。

服务诚信

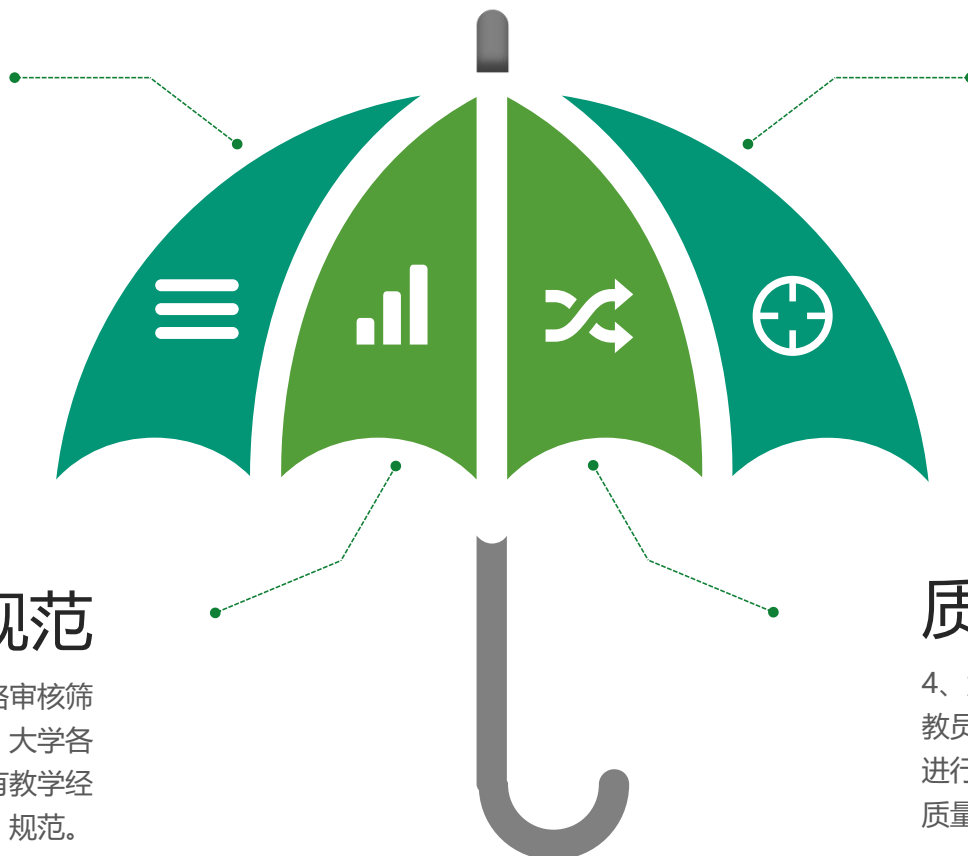
3、对教学质量进行跟踪服务，一旦发现教学质量不合格或者家长反馈情况不好，我们立刻为您另派合适教师。

安全规范

2、我们的教员由平台严格审核筛选珠海教育机构培训老师、大学各系部分学生组成，并使用有教学经验的社会人士，确保安全、规范。

质量保证

4、为保障教学质量，我们对每个教员进行过严格考查，并且为教员进行教学质量档案管理，做到服务质量有案可查。



我们的特色

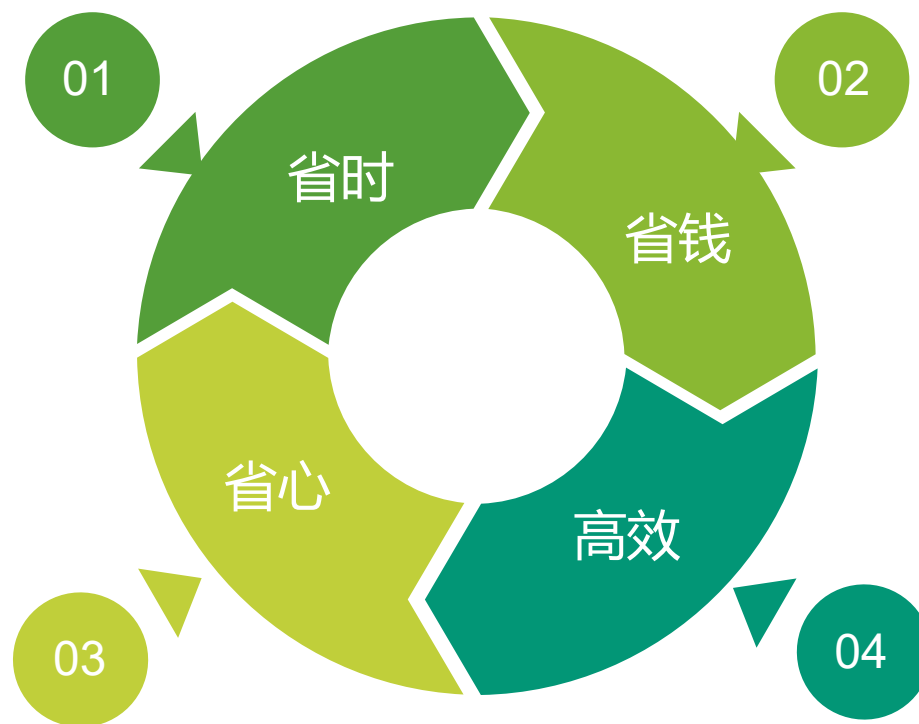


- 1、师资力量：**所有教员均由平台严格审核筛选以及各院系部老师推荐并参加水平考核择优选拔而出，优中择优，且接受相关专业培训及社会实践，教学经验丰富，素质高，责任心强，性格好。我们还为珠海20多所培训机构和辅导学校提供师资！
- 2、教学形式：**一对一个性化上门辅导，根据孩子的实际情况针对性补习，教知识更教方法。
- 3、教学方法：**互动式课堂，激励式教学，培养学生的学习兴趣+夯实基础，查漏补缺，把握重点，加强理解，不断攻破。
- 4、效果保证：**无效果，不收费。先上课，后收费。不满意随时退课或更换老师。
- 5、免费试教：**老师上**堂课为试教，如果该老师或者其他方面没有达到您的期望，请再次上平台挑选，我们为您重新挑选一位更适合您孩子的老师，知道您满意为止。
- 6、服务跟踪：**在开始教学后，我们将与您保持联系，并根据您反馈的情况及时与教员沟通，以确保教学质量。

一对一上门辅导好处

省时——节省路途时间，免除舟车劳顿之累，学生时间比较紧张，上门家教较大限度地为学生节省时间。

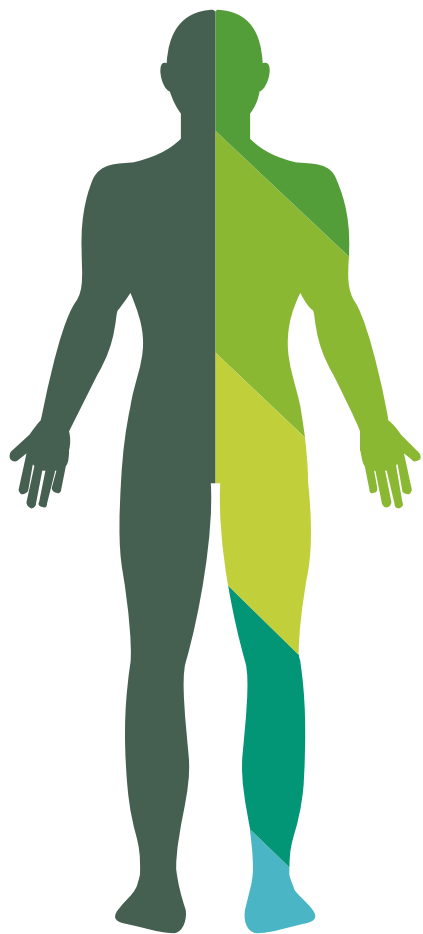
省心——避免学生在外上课的一切安全隐患，且家长可随时监督整个教学过程，避免个别教师糊弄孩子。



省钱——大部分培训机构都用的我们的老师，但我们比培训机构价格低好多！羊毛出在羊身上，上门辅导，无课室租金成本，无税收成本，无高额宣传成本，而且我们有学校提供的支持，自然价格不高，为家长节省资金。

高效——上门家教可以全息地感受学员的学习情况，采取针对性查漏补缺，学习巧妙解题方法，增强学习兴趣和信心，养成良好态度和习惯。

大学生家教优势



1

轻松的教学氛围

大量的家教经验表明：大部分中小学生对大学生崇拜羡慕，很愿意听话配合。大学生清楚中小学生对心态，沟通更有效，相处更融洽，学习氛围自然轻松，效率高，效果更好。

2

丰富的教学经验

知识掌握滚瓜烂熟，学习方法和复习方法独特高效，考试实战和家教辅导经验丰富，且贴近学生角度，懂得引导和帮助他们形成自己的学习方式。

3

无形的激励作用

无形的榜样力量，个人学习经历及美好大学生活，让学生在憧憬和向往中提高学习积极性。

4

师友的双重身份

相比机构老师，大学生更有责任感，更让家长放心。我们挑选的品学兼优的同学大部分都成为了孩子可信任的哥哥姐姐，亦师亦友，帮助学习的同时，协助养成健康开朗的性格。

请家教流程

预约上课

家长或学生对家教老师有任何不满意随时可更换老师，可与平台联系，一个电话，2小时内帮您安排好合适的教员。任何时候有任何不满意，我们无条件换老师（全程免费介绍）

发布需求

学员具体情况、联系方式、教学地点、时薪报酬、对教师的要求。

筛选老师

家教老师发送接单请示，家长挑选合适的家教，平台将在2小时内为您找到合适的教员并将教员信息通知您。

择优录取

经过您的初步认同，平台将派教员在约定时间地点上门试讲，试讲前您应检查教员身份证、学生证。



02

知识是珍贵宝石的结晶，文化是
宝石放出来的光泽

项目规划

产品研发计划、推广产品计划、项目推进时间表

产品研发计划

网络平台搭建，大数据
分析中心，教育平台功
能，配套软硬件服务等

课程架构、教材、教辅
产品等...



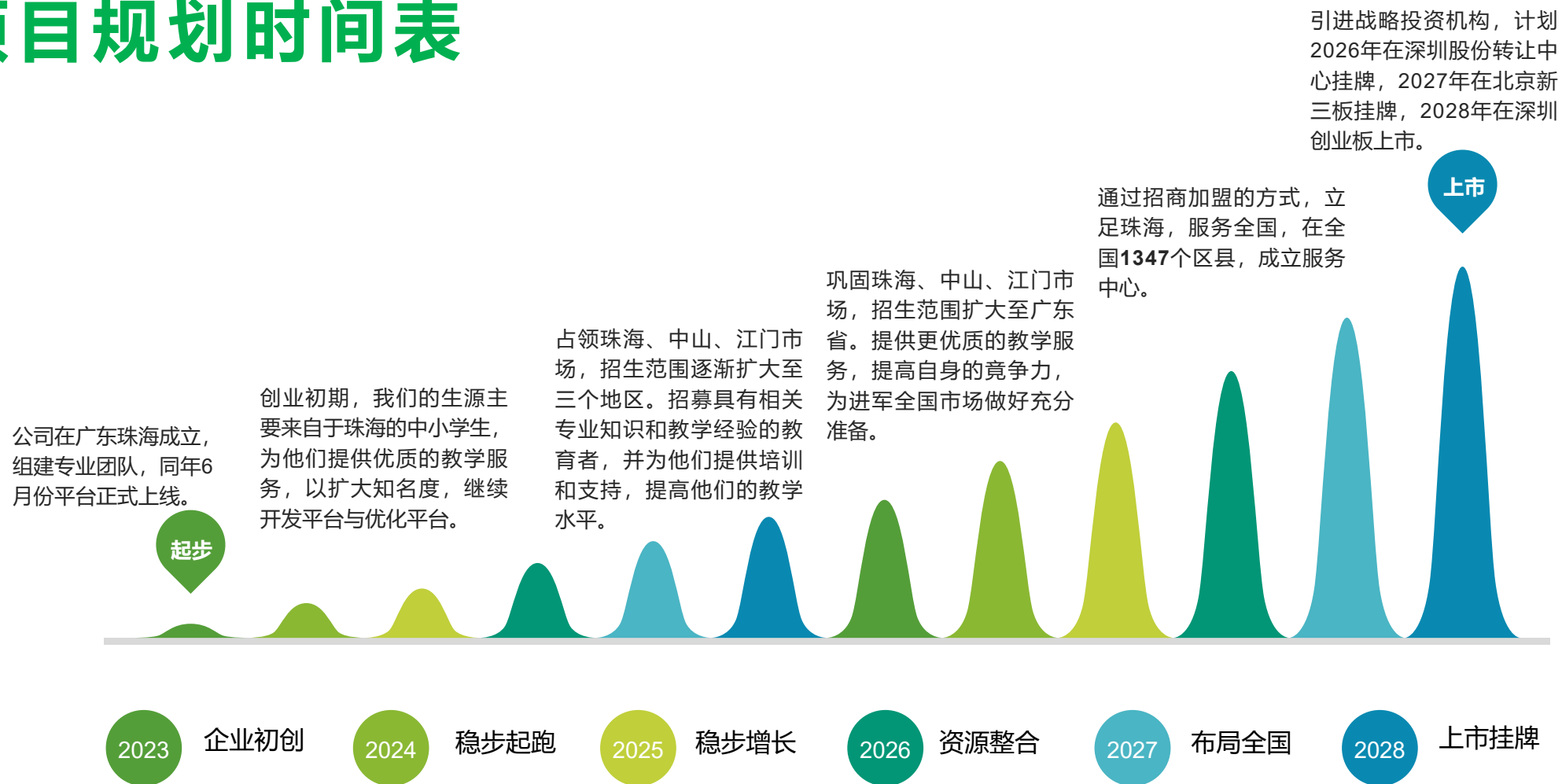
评估系统、追踪系统、
学习系统的开发

师资配备：教师的稳定性、迎合国家政策的师
资培养及储备计划

产品推广计划



项目规划时间表

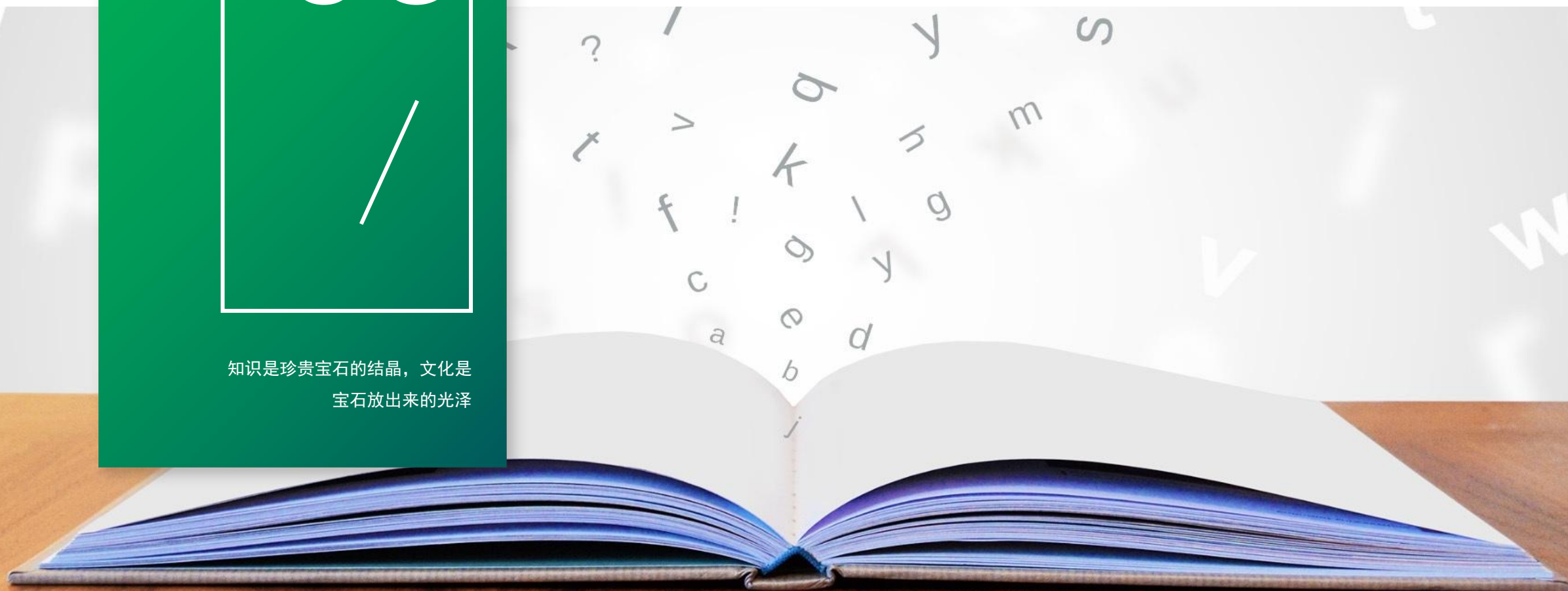


03

知识是珍贵宝石的结晶，文化是
宝石放出来的光泽

市场分析

行业趋势、市场规模、政策解读、风险和挑战、商业模式



发展趋势及市场规模

据中研产业研究院公布《2022-2027年中国家教服务行业深度发展研究与“十四五”企业投资战略规划报告》显示巨大的需求，刺激了中国的校外培训飞速发展。目前，中国校外培训行业总体市场规模约为2万亿元，占GDP的2%左右。其中，中小学校外培训的规模约占40%。在就业方面，全国校外培训行业提供了1000万个岗位，且在快速增长。

根据CIC相关数据，中国K12培训市场2020年的规模达7845亿元，**2025年将达到14542亿元**，2020年至2025年的复合年增长率为13.1%。按此计算，2021年K12教培市场规模将达约8873亿元。

未来仍需塑造一个完善，可信任的教育产业，在政策的指引下，顺着时代的脚步，未来可期。2021-2025年间，随着三孩年龄增长至学龄儿童，教育培训市场规模平均增长率将稳定在15%左右，**预计到2025年中国教育培训市场规模将达7.5万亿元。**



政策解读：国家层面

为深入贯彻落实党的精神，办好网络教育，积极推进“**互联网+教育**”发展，加快教育现代化和教育强国建设，我部研究制定了《教育信息化2.0行动计划》，现印发给你们，请结合本地、本单位工作实际，认真贯彻执行。

《教育信息化2.0行动计划》提出“**以信息化引领构建以学习者为中心的全新教育生态**”。智能技术与教育的融合逐渐深入，正在由外围的管理场景深入到教与学的核心教学环节，逐渐对教育全场景赋能，创造更加**个性化、智能化、泛在化**的教育环境。

Language

微言教育

无障碍浏览

登录

注册

 **中华人民共和国教育部**
Ministry of Education of the People's Republic of China

当前位置：首页 > 公开

信息名称：教育部关于印发《教育信息化2.0行动计划》的通知

信息索引：360A16-09-2018-0011-1 生成日期：2018-04-18

发文机构：中华人民共和国教育部

发文字号：教技〔2018〕6号 信息类别：教育信息化

内容概述：教育部印发《教育信息化2.0行动计划》。

**教育部关于印发《教育信息化2.0
行动计划》的通知**

教技〔2018〕6号

各省、自治区、直辖市教育厅（教委），各计划单列市教育局，新疆生产建设兵团教育局，部属各高等学校：

为深入贯彻落实党的十九大精神，办好网络教育，积极推进“互联网+教育”发展，加快教育现代化和教育强国建设，我部研究制定了《教育信息化2.0行动计划》，现印发给你们，请结合本地、本单位工作实际，认真贯彻执行。

教育部

2018年4月13日

在线教育市场规模

根据中商产业研究院研究，未来，中国在线教育市场将会稳步增长，走向理性化和规范化经营，预计未来3-5年市场规模增速保持在20%左右，增速持续降低但增长势头保持稳健。用户对在线教育的接受度不断提升、在线付费意识逐渐养成以及线上学习体验和效果的提升是在线教育市场规模持续增长的主要原因。中国在线教育行业市场规模将在**2026年达到1.43万亿元**。



教培行业存在哪些痛点

办一个线下培训班，不仅需要场地费、材料费、水电费，更昂贵的是人工成本，比如老师、助教，线下的教培机构，往往是靠高昂的薪资来留住优秀的老师，而且越优秀的老师薪资越高。这虽然是为了激起并保持老师的授课激情，但很容易产生一种恶性循环。很多小型教培机构就因所谓名师少，导致招生效果差。

找不到合适的途径” “过去发传单，地推的方法越来越难做。竞争压力大，招生成本高。招生难、获取成本高，成了每个线下教培机构难以翻越的高墙。

招生

办学成本

家校互动

留存

内容沉淀

一对一教育培训机构的一个难题是，学生和老师互相加私人联系方式，结果慢慢的学生就被老师带走了，据调查，线下教培机构的家校互动形式，主要是通过老师私人社交工具，来和家长或是学生保持联系。造成的问题，除了让教培机构管理者坐立不安却无可奈何外，还对老师的私生活造成影响。

学员太多，很难维护到位，学生流失率居高不下，长期以来，学生得不到重视而成绩下滑，造成的学生流失。而机构没有办法再投入更多人力，财力线下教培机构学生多，课程多，老师们精力有限，根本无法顾及到每位学生。学生流失，对线下教培机构来说，是一件很正常的事。

没有自己的资料库，优质教学内容不能沉淀，分享和延续，教培机构的教学资源多且杂，就算有专门意识去整理归档，也不能完全保证不遗失。况且，大多数教培机构对内容沉淀的意识并不强，只有等到用到的时候，才会想起来，却已来不及。

风险和挑战

市场竞争风险：

在线教育市场竞争激烈，我们需要与其他平台和机构竞争学生和教育者资源。

教育者质量管理风险：

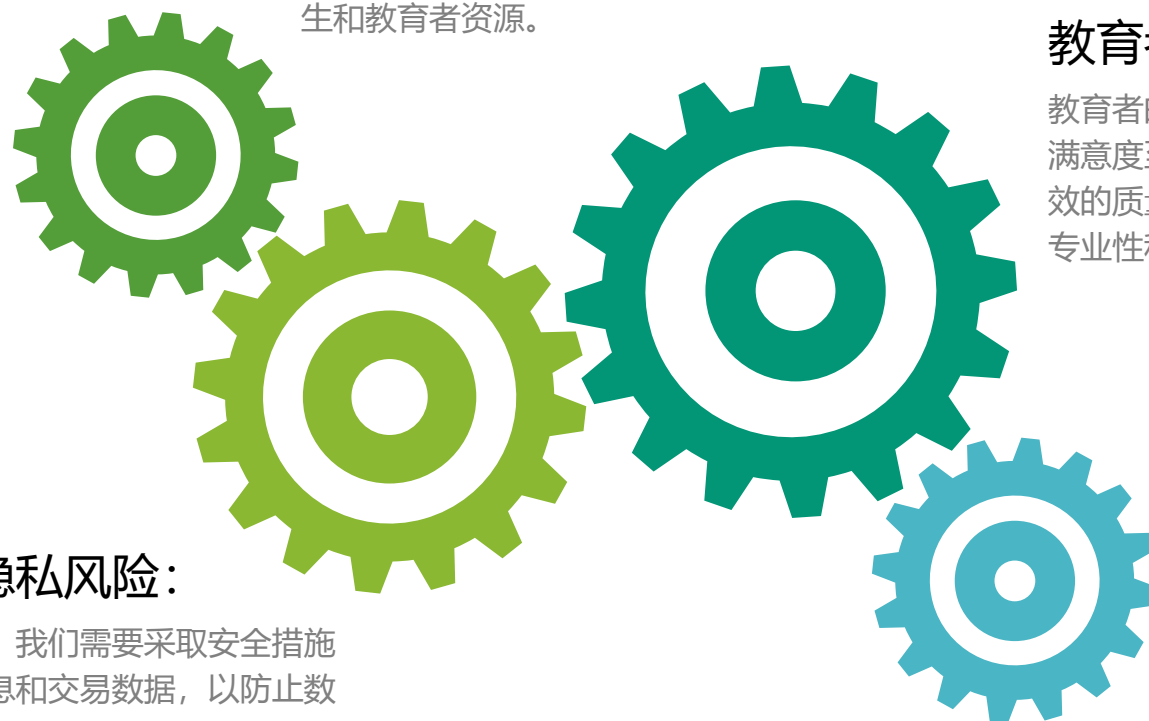
教育者的质量对平台的声誉和用户满意度至关重要，我们需要建立有效的质量管理机制来确保教育者的专业性和教学水平。

用户安全和隐私风险：

作为一家在线平台，我们需要采取安全措施保护用户的个人信息和交易数据，以防止数据泄露和滥用。

法律合规风险：

在教育领域，我们需要遵守相关的法律法规和规范，包括教育许可、合同签订和保护未成年人权益等方面的法律要求。



商业模式主要收入来源

学生和家长的服务费

学生和家長將支付一定的服務費用，用於獲得教育服務，平台收取**10%**平台費。

教材銷售

平台批發採購大量教育相關產品，賺取產品差價。

平台發展到一定的階段可以收取老師的年費或者押金，基於算法可推送部分優秀老師排名，以增加曝光率，吸引更多的家長發布懸賞訂單給老師。



廣告和贊助

教育平台有了流可以通過在平台上展示廣告或接受贊助來獲得收入。例如，與教育相關的品牌可以在平台上投放廣告或贊助教育活動，從中獲得收益。



平台費



押金



廣告

04

投资回报

成本结构、项目融资、资金用途、投资回报

知识是珍贵宝石的结晶，文化是
宝石放出来的光泽

成本结构

技术开发与维护成本

我们需要投入资金进行平台的开发和维护，确保平台的稳定运行和用户体验。



教育者招募与管理成本

我们需要投入资源进行教育者的招募、面试和背景调查，并进行持续的管理和监督，以确保教育者的质量。



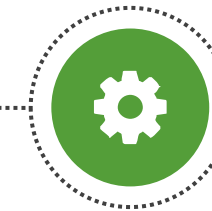
运营成本

包括办公场地费、员工费用、客户支持、人力资源和行政管理等方面的费用。



市场推广

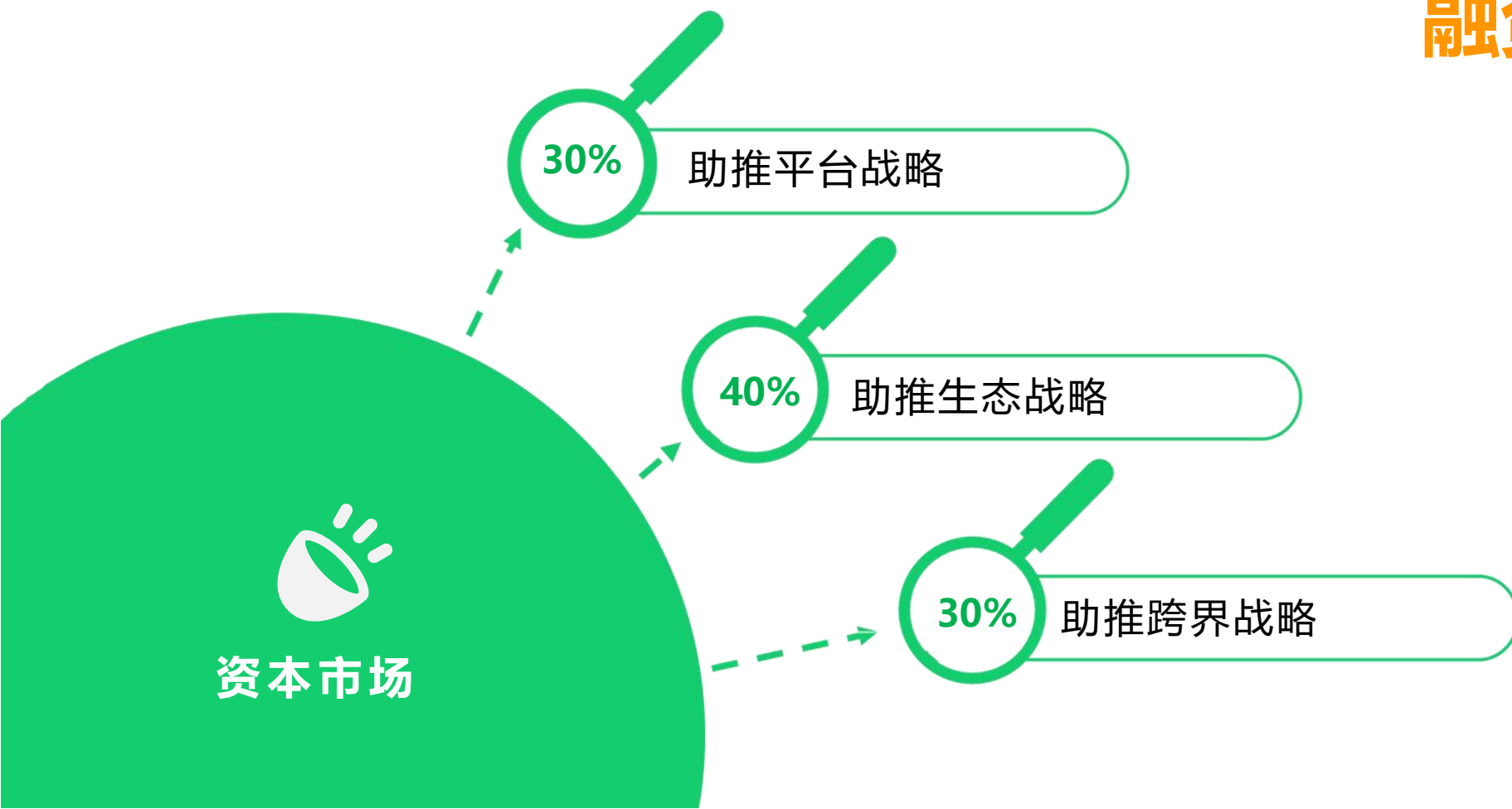
线上广告和宣传、与学校、教育机构 and 社区组织建立合作伙伴关系，用户口碑传播，通过学生和家长的口碑传播吸引更多用户



项目融资

目前公司估值5000万， 股权出让30%

融资1500万



资金用途

技术研发和产品改进

融资可以用于平台的技术研发和产品改进，包括开发新的教育技术工具、优化平台的用户界面和功能，以提升用户体验和教学效果。



市场推广和品牌建设

融资可以用于市场推广和品牌建设，包括广告和宣传活动、市场营销策略的制定和执行，以扩大平台的知名度和用户基础。



师资队伍建设和培训

平台可以利用融资来招聘优秀的教师和专业人员，并为他们提供培训和专业发展机会，以确保平台有高质量的师资力量。



教学内容开发和资源采购

融资可以用于开发多样化的教学内容，包括课程开发、教材制作、学习资源采购等，以提供丰富和多样化的学习资源。



场地和设备建设

如果平台提供线下的教学服务，融资可以用于场地租赁、装修和设备购置，以搭建适合教学的环境和设施。



扩大市场份额和拓展新市场

融资可以用于扩大平台在现有市场的份额，包括增加营销活动、开展用户增长和留存策略等。同时，也可以用于拓展新的市场，进军其他地区或目标用户群体。



政策合规和安全保障

平台可以利用融资来加强政策合规和安全保障措施，确保平台的教学内容和服务符合相关法规和标准，保障学生和家长的权益和数据安全。



合作伙伴关系建设

融资可以用于建立合作伙伴关系，与学校、教育机构、教育科技公司等合作，共同开展教育项目、资源共享和创新合作。



财务计划

我们的财务计划基于以下假设和预测：

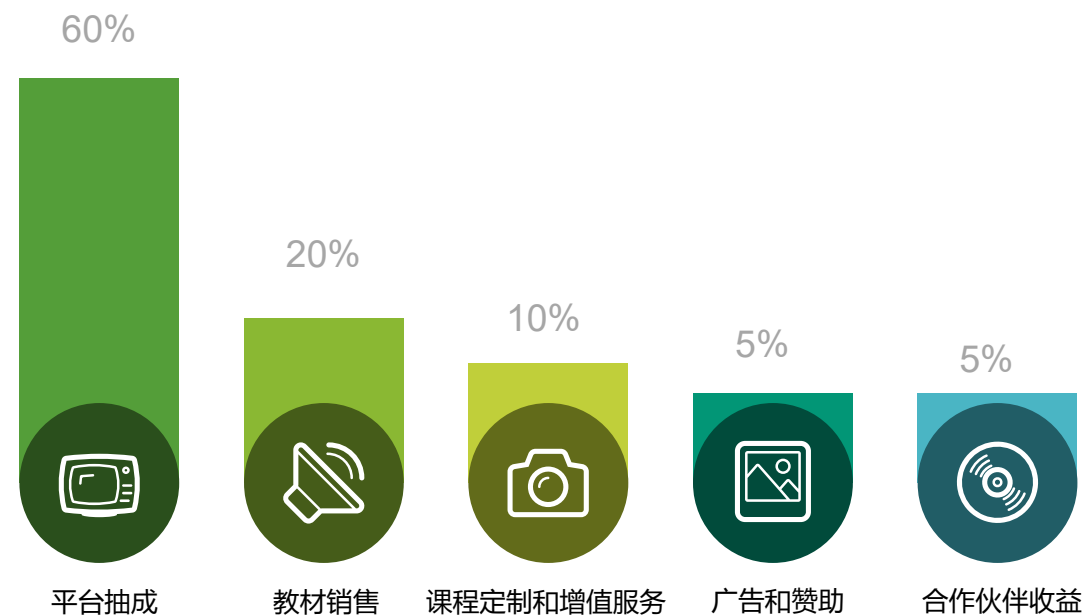
收入预测：根据市场需求和用户增长预测，预计在第一年实现稳定的收入增长。

成本控制：通过有效的成本管理和资源配置，控制成本增长，并提高运营效率。

盈利预期：预计在第三年实现盈利，并逐渐增加盈利能力。



收益模型可以通过以下几个方面来实现：



上市方案

上市主体：广东笑赚网络科技有限公司

上市地：深交所创业板

上市题材：互联网+教育

上市时间规划：2028年

上市市值目标：100亿

利润规划：2025年1500万，2026年8000万，2027年1.5亿

业绩达成方式：通过本部利润、并购合并等方式实现财务指标达到上市标准

发行方式和比例：网下向询价对象询价配售与网上资金申购发行相结合，发行比例占公司总股本的25%

预计上市市盈率PE：40倍

预计申报时间：以2026—2027年为两年报告期，以2027年12月31日作为申报基准日，于2027年完成申报。

投资收益预测

按2025年公司估值1.5亿计算，投资10万、50万、100万进行测算

估值预测	10万	50万	100万
第一年 (估值1.5亿)	15万	75万	150万
第二年 (估值3亿)	30万	150万	300万
第三年 (估值30亿)	300万	1500万	3000万
第四年 (估值100亿)	1000万	5000万	1亿
第五年 (估值500亿)	5000万	2.5亿	5亿

THANKS 感谢聆听

贾永清 广东笑赚网络科技有限公司

139-269-31999