

# 【 桂 . 校 园 】 项 目 计 划 书

项目介绍 | 产品功能 | 市场分析 | 发展规划 | 商务合作 | 资本融资

[www.guischool.com](http://www.guischool.com)

# CONTENT 主目录

## 项目介绍

### (一)

- 1、项目背景
- 2、业务内容
- 3、团队组成
- 4、公司理念

## 产品功能

### (二)

- 1、功能模块
- 2、界面场景
- 3、产品展示

## 市场运营

### (三)

- 1、市场计划
- 2、产品定价
- 3、竞争对手
- 4、话术应答

## 发展规划

### (四)

- 1、战略目标
- 2、区域辐射
- 3、业务扩展

## 商务合作

### (五)

- 1、合作方式
- 2、分工与收益
- 3、结算数据
- 4、结算方式
- 5、风险规避

## 资本融资

### (六)

- 1、融资计划
- 2、投入预算
- 3、月运营成本
- 4、投资回报预估

FIRST

1

## 一、项目介绍

- 项目背景 Background of Project
- 业务内容 Business Content
- 团队组成 Team Composition
- 公司理念 Company Philosophy

# 项目背景

## Background of Project

### 发展趋势

随着教育产业发展,线下机构逐渐走向线上,特别是新冠疫情下的云教育流量更是骤增,在线教育爆发式增长。

### 政策扶持

国家每年教育投入达到“万亿”规模,教育优先在落实,国家层面一再强调“再穷也不能穷教育”。

### 消费习惯

校讯通、翼校通、和校园、智学网、晓黑板等全国性教育类系统,功能单一(侧重教学、或侧重互动、或侧重信息),一所学校有多套系统,老师和家长都烦恼,并不能满足大家的需求。

### 本地政策

本地教育部门开始重视和贯彻国家部委教育政策,如桂林和南宁都相应提出符合自己的综评、艺术测评、劳动测评等相关文件。

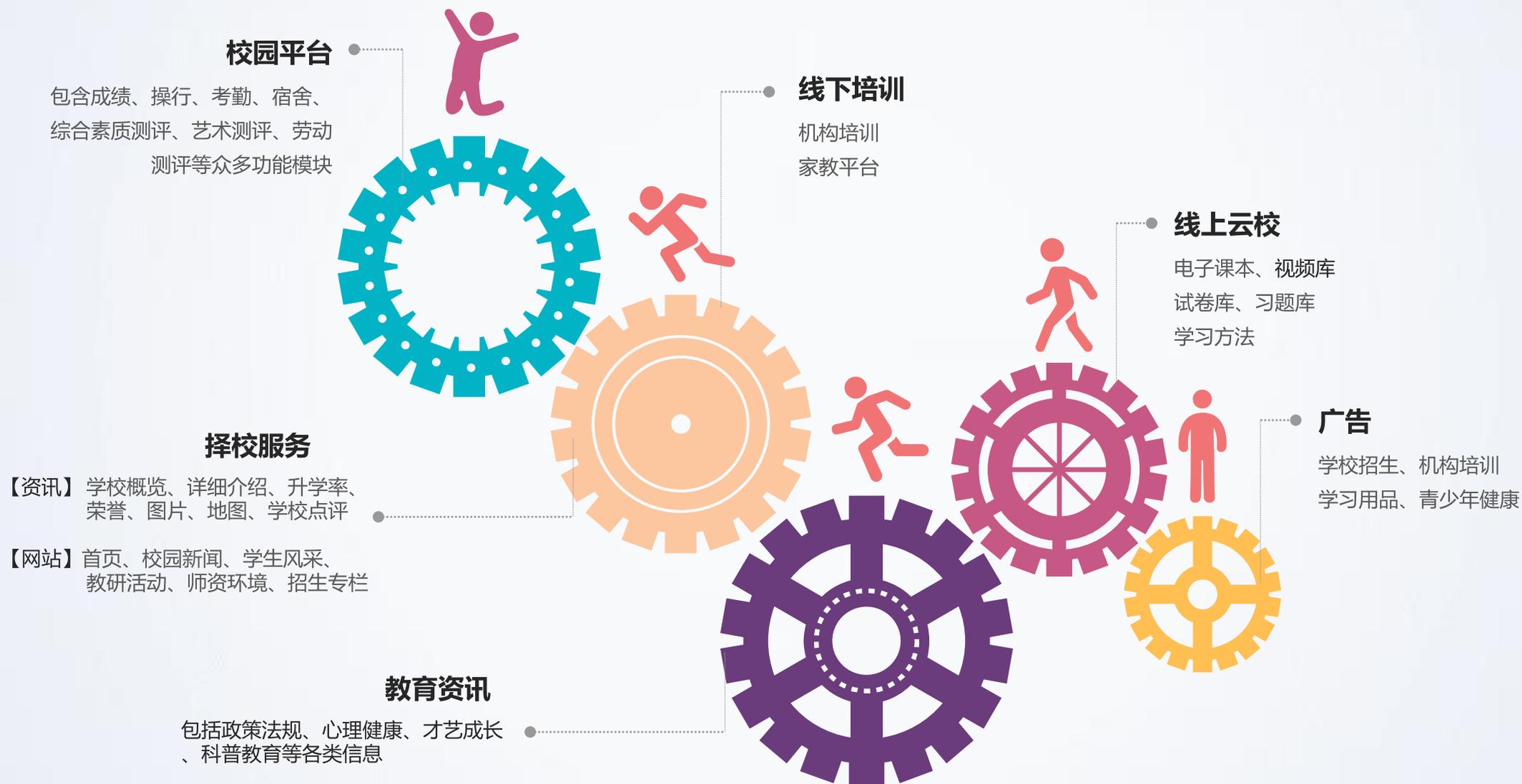
### 本地现状

广西教育资讯意识薄弱,有比较大的提升和发展空间,而各地区市县又缺少比较有竞争力的本土产品。

### 我们优势

我们拥有多年本地区教育平台的从业经验,量身定制的平台和以及丰富的业务资源,是我们最大的优势。





# 团队组成

Team Composition



姓名：周秋连  
职务名称：总经理



**业务部**  
市场开拓



市场  
经理



业务  
员



**客服部**  
客户服务



客服  
经理



文  
员



**研发部**  
产品研发



开发  
经理



程  
序  
员



**运维部**  
实施与维护



运维  
经理



技  
术  
员

### 服务理念

专业、务实、诚信为本，创卓越服务，树品牌形象。

### 生存理念

先生存，后发展。先本地，后辐射周边地区。

### 核心价值

提供为本地需求量身定制的产品和服务，本地定制化是我们的核心竞争力。

### 企业愿景

构建自己的生态链系统,成为本地教育平台行业的标杆。

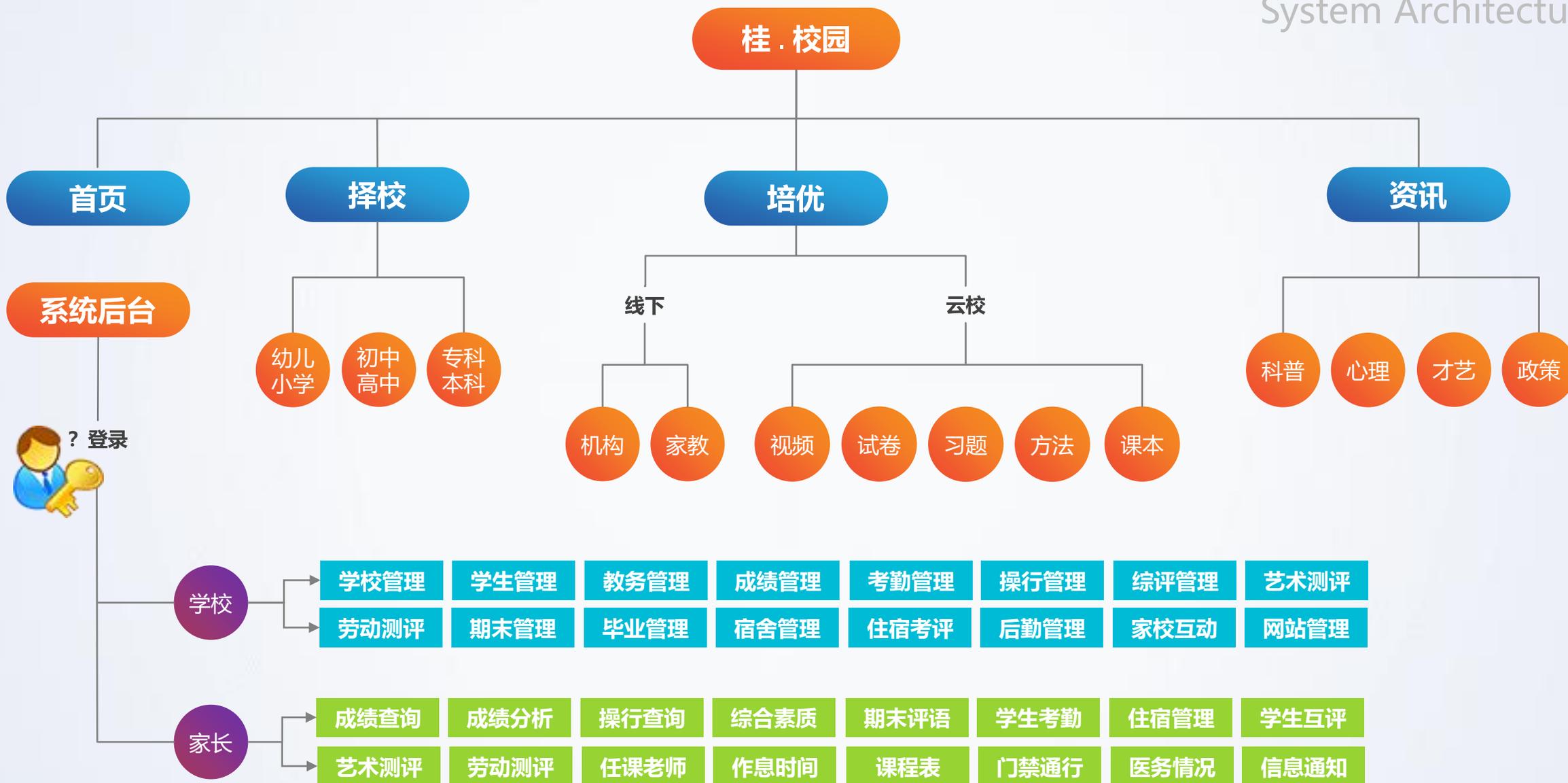
### 员工愿景

以人为本，把员工自我价值的实现，与企业的发展目标相融合，互利共赢。



## 二、产品功能

- 系统架构 System Architecture
- 登录与账号 Login And Account
- 网站前台 Web Page
- 后台(学校) School System
- 后台(家长) Student System



# 【登录与账号】

用户  
指引

## 账号

演示专用



老师

用户: 450301001088

密码: 123456



学生

用户: 10001998

密码: 123456

广西 / 桂林 / 市辖区 → 演示实验学校 → 周星星

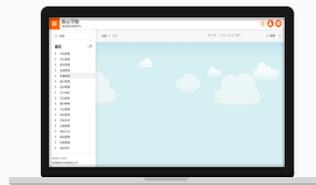
### 老师



第一步: 打开浏览器, 输入网址  
[www.guischool.com](http://www.guischool.com)

第二步: 输入用户和密码, 进行登录

第三步: 进入系统, 开始使用



学生管理 → 学生列表 → 导出学生账号  
→ 把账号发给学生 / 家长

### 家长



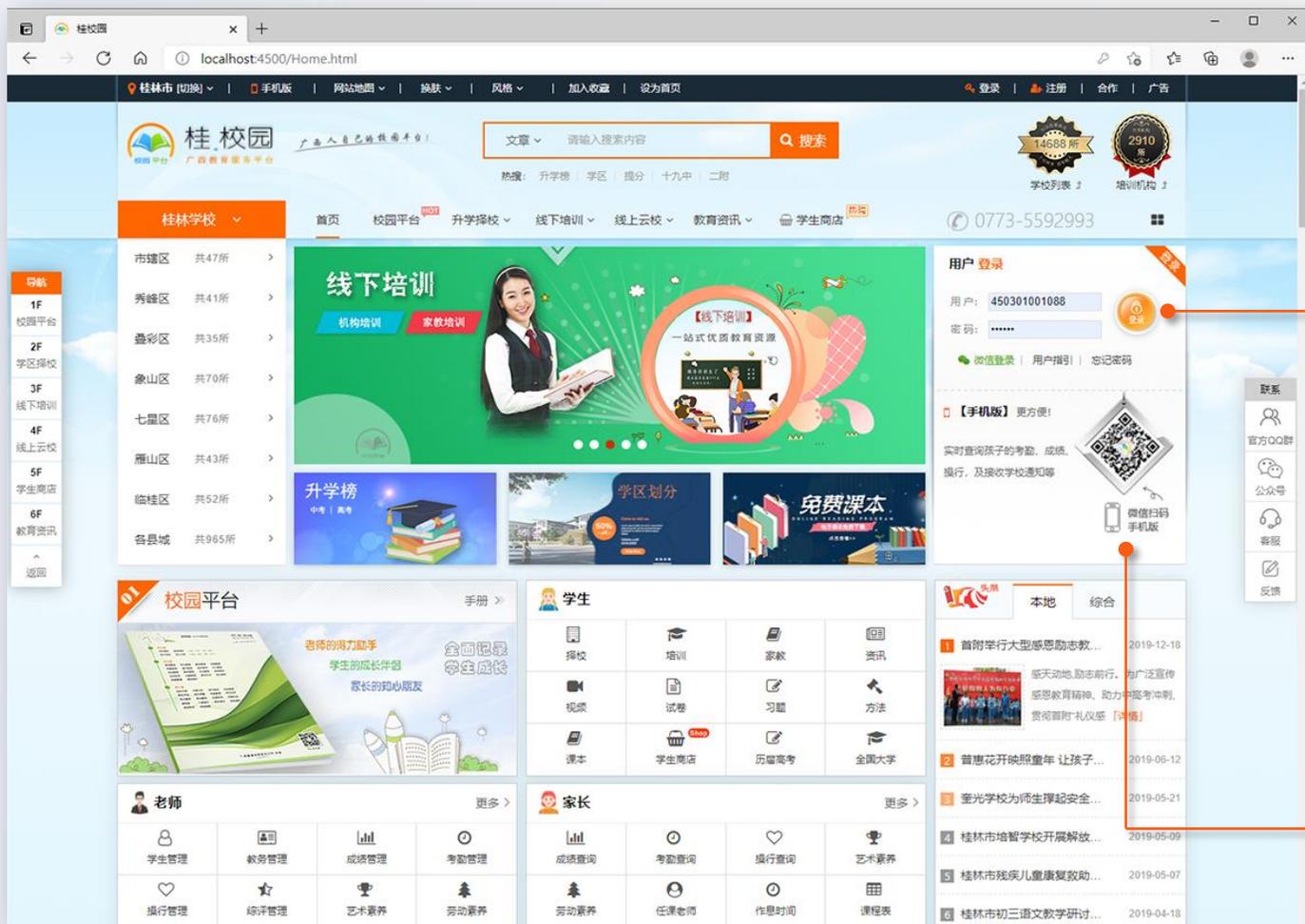
第一步: 微信扫上方二维码  
或搜索公众号“桂校园”  
进行关注, 并置顶

方法一: 输入用户和密码, 进行绑定  
方法二: 省 / 市 / 区 → 学校名称 → 姓名

第三步: 进入系统, 开始使用



# 网站前台 | Web Page



教育局

县区统计分析

学校

政/教务等功能管理

家长

查询披露信息

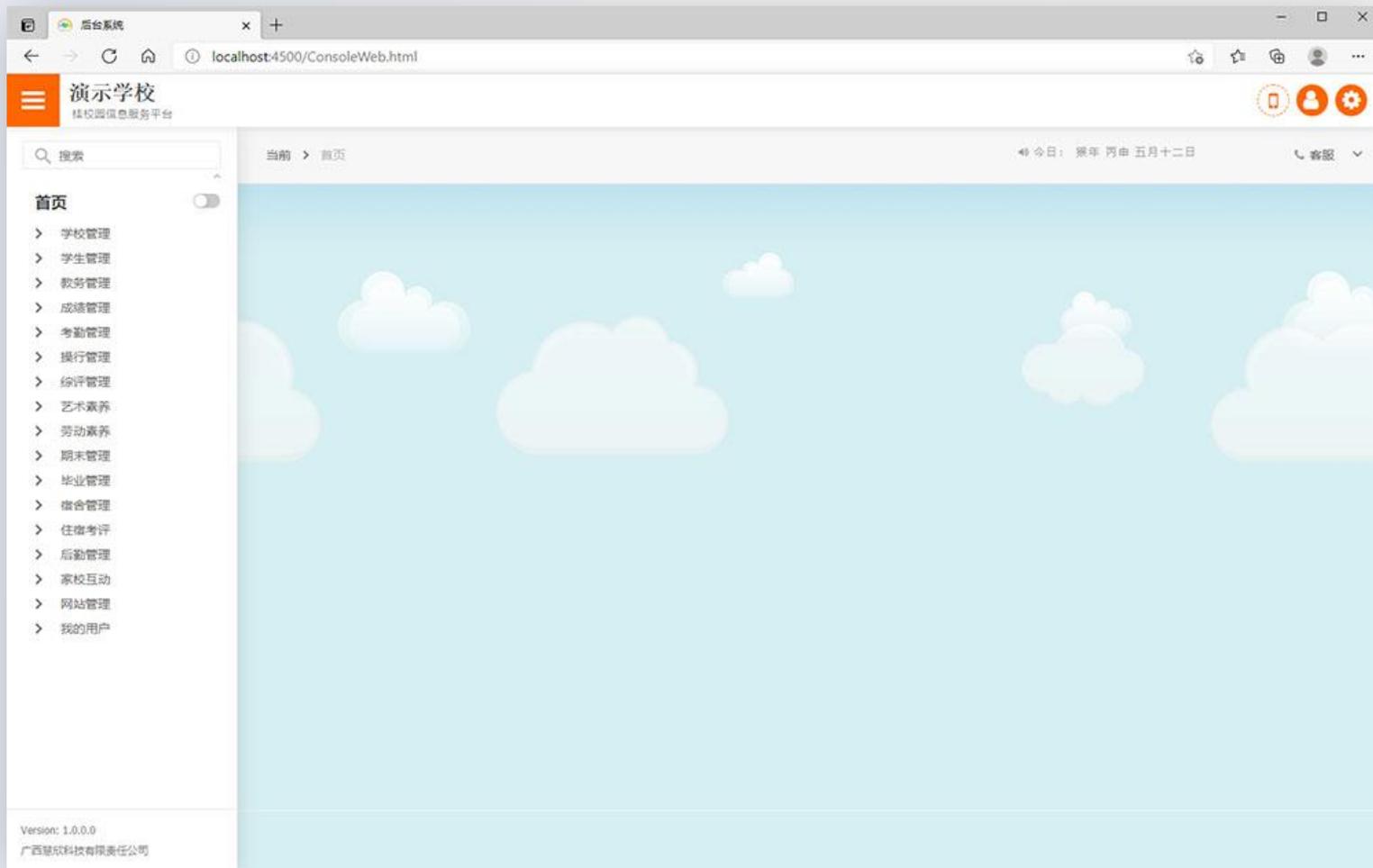
后台

系统数据中心

移动端

门户网站

# ● 后台系统 | 【学校】



● 学校管理

● 学生管理

● 教务管理

● 成绩管理

● 考勤管理

● 操行管理

● 综评管理

● 艺术素养

● 劳动素养

● 期末管理

● 毕业管理

● 宿舍管理

● 住宿考评

● 后勤管理

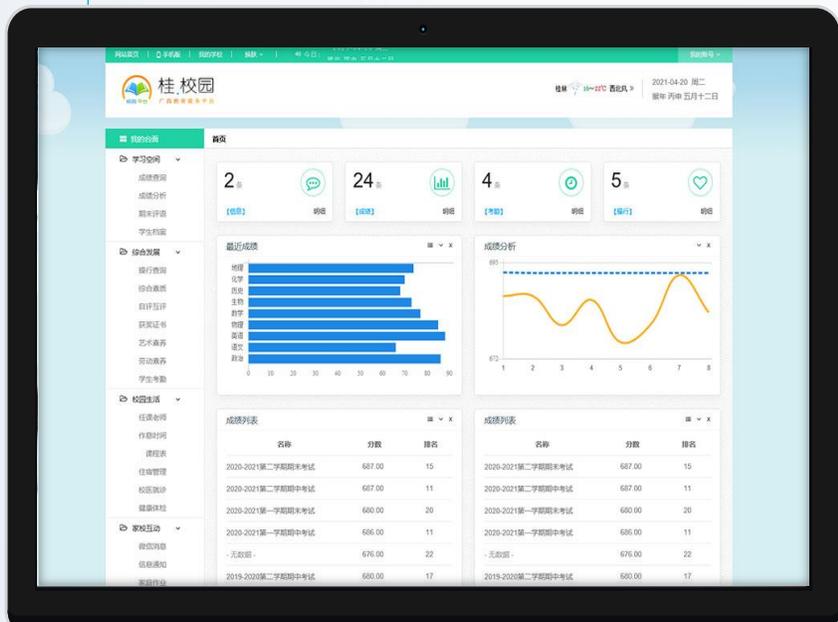
● 家校互动

● 网站管理

# ● 后台系统 | 【家长】

网页

手机



- 成绩查询
- 成绩分析
- 期末评语
- 学生档案
- 操行查询
- 综合素质
- 自评互评
- 获奖证书
- 艺术素养
- 劳动素养
- 学生考勤
- 任课老师
- 作息时间
- 课程表
- 住宿管理
- 校医就诊
- 健康体检
- 微信消息
- 信息通知
- 家庭作业

THIRD

3

## 三、市场运营

- 市场计划 Marketing Plan
- 盈收组成 Profit Structure
- 竞争对手 Competitor
- 收费与服务 Pay And Service
- 话术应答 Answer The Question

# 市场计划

## Marketing Plan

### 市场推进方向，主要为：

- 一、产品纵深推进，业务范围扩大，盈利点增多；
- 二、地区横向推广，用户量增加，产能增加。

2026

形成品牌，做大做强

2025

“形成教育生态链系统”，集校园平台、择校、线下培优、线上云校、教育资讯等于一体，引入口碑、广告等元素，以产品深化作为企业纵向发展的目标。

2024

立足教育文化浓厚的桂林和首府南宁，开启城市复制模式，以地区辐射作为企业横向发展的目标。

2023

在稳固标杆学校的同时，增加合作学校数量，形成赢利局面。各增值业务也全面铺开，以小胜积成大胜。除桂林地区外，在南宁地区也开始试点，南宁为广西首府，在南宁扎下根，会形成城市标杆，形成辐射效应。

2022

以【校园平台】为拳头产品，与桂林部分学校达成收费合作，一来维持公司运营，二来树立学校标杆。以【校园平台】为敲门砖带动其他增值业务，以合作学校为标杆带动其他学校。第一年主要目标是企业生存，坚持下来就是胜利。

# 盈收组成 (一)

名称	盈收对象	盈收科目	金额	模块	模块内容	备注
① 校园平台 (核心业务)	学生	信息服务费	120元 / 学年 平台收录学校 共20203所	《校园平台》	成绩查询、成绩分析、操行查询、综合素质 期末评语、学生考勤、住宿管理、学生互评 任课老师、作息时间表、课程表、家庭作业 医务情况、信息通知、阅读推荐、问卷调查	详见《校园平台手册》 披露方式： 1、登录查询 2、微信推送
	学校	开发费用	-	-	管理系统：学校政务、教务、办公等	
		建设费用	-	-	系统集成：支撑系统运行的相关设备，如班牌、POS机等	
		销售费用	-	-	毕业照/证、学生用品、校服	
② 升学择校 (增值)	机构	VIP会员费	6000元 / 学年 平台收录学校 共20203所	《网站/微网站》	作为学校形象提升、信息披露、广告宣传等 学校网站	
				《择校网》	本市幼儿园、小学、初中、高中等学校名录 全国大专、本科、成人教育等学校名录 学校入驻	详见《合作手册》
				《高考网》	全国高校、高考试卷、分数查询、分数线、志愿填报 广告植入	

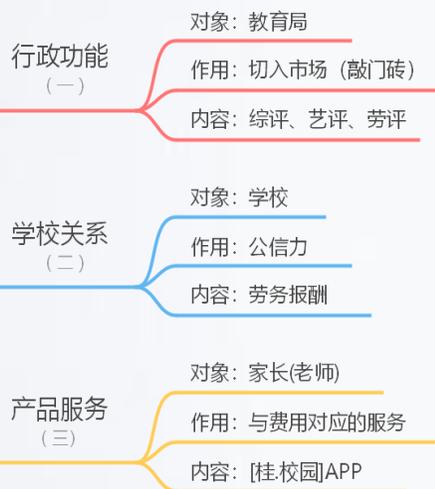
## 盈收组成 (二)

模块	盈收对象	盈收科目	金额	服务内容	备注
②校外机构 (增值)	机构	网站	5000元/年	培训机构的二级网站	详见《合作手册》
	机构	广告	平台收录学校共 2910所	招生、五官机构、智力开发(编程)、情商教育	
③广告 (增值)	广告平台	淘宝联盟	-	淘宝联盟	
	广告平台	百度、Google	-	百度联盟、Google AdSense	
④家教 (增值+吸粉)	老师	当家教	50元/年	介绍补习学生	
	家长	找家教	50元/年	介绍家教老师	
⑤⑥教育资讯 (吸粉)	-	-	免费	-	

# 收费与服务

## Profit Structure

### 收费基础



我的会员 会员权限

为了给您提供更好的服务, 请升级成VIP用户。  
♥感谢您的支持!

 周星星 [VIP用户]  
初18-3班  
初中三年级

**VIP会员**

2020-2021上学期 【已过期】	2020-2021下学期 金额: 0.01元 【已支付】
-----------------------	------------------------------------

我的会员		会员权限	
权限		普通	VIP
校园平台	成绩管理	×	✓
	考勤管理	×	✓
	操行管理	×	✓
	综评管理	✓	✓
	艺术考核	×	✓
	劳动测评	×	✓
	期末管理	×	✓
	毕业管理	×	✓
	宿舍管理	×	✓
	后勤管理	×	✓
家校互动		×	✓
【升学择校】		✓	✓
线下培训	培训网	✓	✓
	家教网	✓	✓
线上云校	方法网	✓	✓
	视频网	✓	✓
	试卷网	✓	✓
	习题网	✓	✓
课本网		✓	✓
【教育资讯】		✓	✓
【学生商城】		✓	✓

# 竞争对手

Competitor

★★★★★ 移动公司 【全国】

校讯通 / 和校园

优势：通知、考勤，短信免费

★★★★★ 电信公司 【全国】

翼校通

优势：通知、考勤，短信免费

★★★★★ 联通公司 【全国】

联通智慧校园

优势：通知、考勤，短信免费

★★★★★ 腾讯公司 【全国】

腾讯智慧校园

优势：微消息

★★★★★ 阿里巴巴 【全国】

钉钉未来校园

优势：教师管理功能

★★★★★ 科大讯飞 【全国】

智学网

优势：在线教育

★★★★★ 修齐治平科技 【全国】

好分数

优势：试卷、考试

★★★★★ 捷成世纪 【本地】

捷成智慧教育

优势：教育局关系（综评）

★★★★★ 启智公司 【本地】

启智微校通

优势：大学

★★★★★ 其他公司 【本地】

成吉思、慧谷

优势：系统集成



## 我们的优势：

- 1、综合性性，版块全面
- 2、本地优势：从名字以有收录本地的21203所学校，2910所培训机构可以体现。

1

### 是否收费，如何收费？

- 1、不会打着教育局、学校的旗号乱收费
- 2、不会强制收费
- 3、平台提供优秀的服务，由家长自愿缴费

3

### 为什么用【桂校园】替换原有系统？

- 1、需求的变化，比如移动端的兴起；
- 2、由于操作系统不断更新，原有系统很多不被支持。

2

### 用QQ/微信群即可，为什么用校园平台？

- 1、聊天工具容易被刷屏，不利查看历史。
- 2、系统能点对点推送，更隐私，如学生成绩。
- 3、系统数据完整，同时具有分析功能，更加智能化。

4

### 为什么用公众号推送信息而不用短信？

- 1、短信字数太短，微信消息更长。
- 2、短信容易被拦截，微信消息不会。
- 3、短信单向披露，微信利于互动(如到家确认)。

## 四、发展规划

- 战略目标 (项目愿景)
- 区域辐射 (横向发展)
- 行业深化 (纵向发展)

# OBJECTIVE 战略目标

目标

## 盈利能力 01

让平台所有参与者赢利，  
既是对项目成果的检验，  
也是大家的风险报酬。



## 可持续 02

增加平台与用户耦合度，  
优化广西各市(分站)营商  
环境，持续发展。



## 本土化 03

切合本地教育需求，精准服务  
老师/学生/家长等用户对象，  
是「桂.校园」的核心竞争力。



## 生态化 04

集校园平台、择校、培训、  
家教、云校、资讯等于一体，  
形成行业生态链。



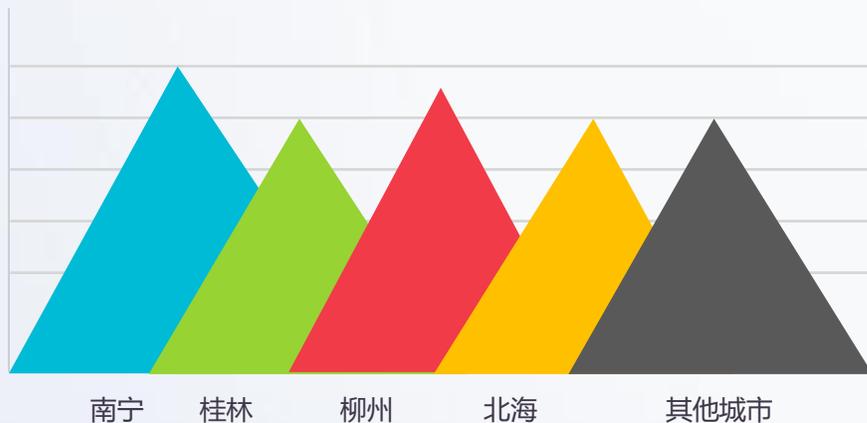
# 横向

## 地区

每个地级市为独立子站点，可以切换。

子站的学区择校、培训机构、家教等，是当地精准数据，为该地区提供实效服务。

以城市(子站)为单位，快速复制与裂变,实现项目的横向发展.



# 纵向

## 产品

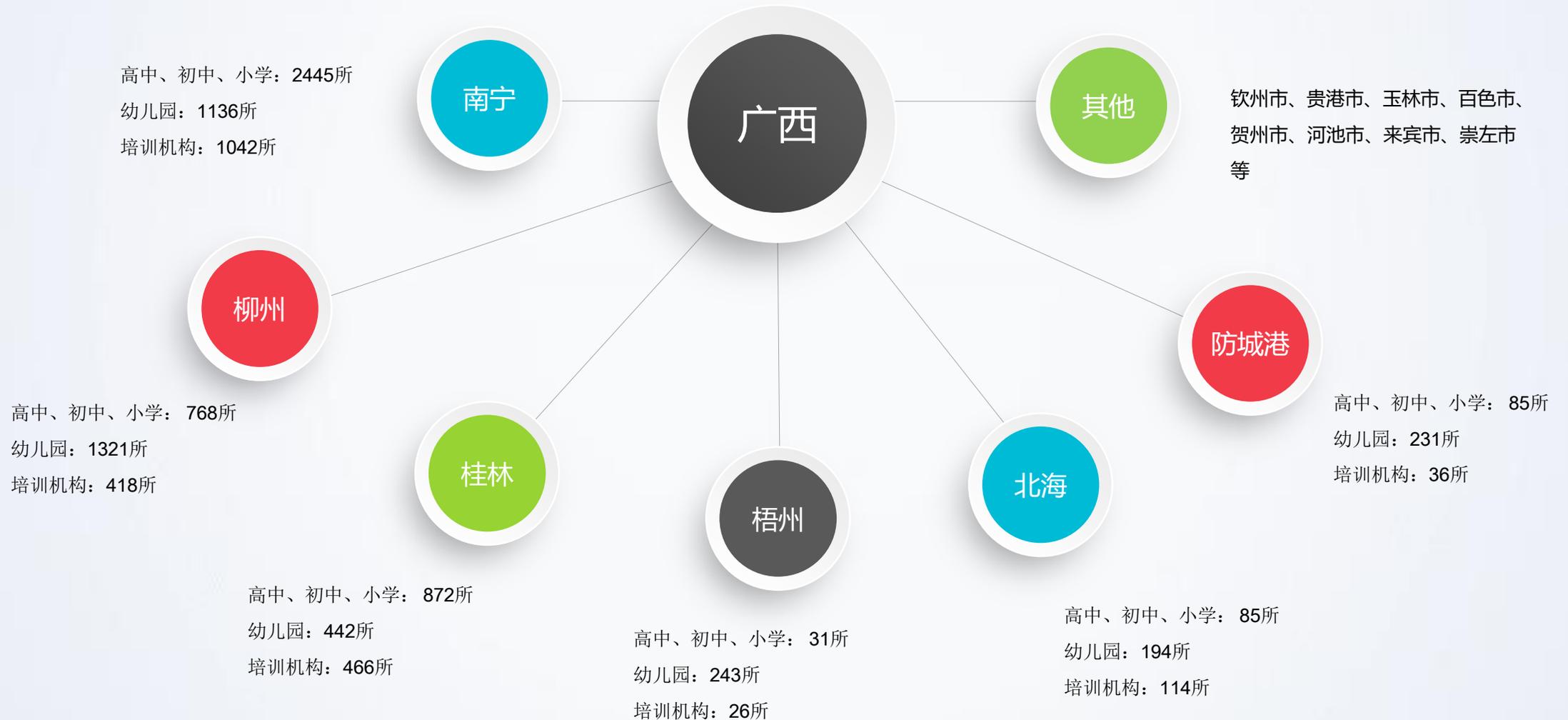
- 1、先生存，后发展
- 2、牢固客户关系、提升点击率
- 3、多元，追求价值的最大化
- 4、形成自己的生态圈系统



# 横向发展 区域辐射

复制、裂变

★ 以下数据仅为平台当前收录的数量，以实际数量为准。



📍 桂林市 [切换] ^

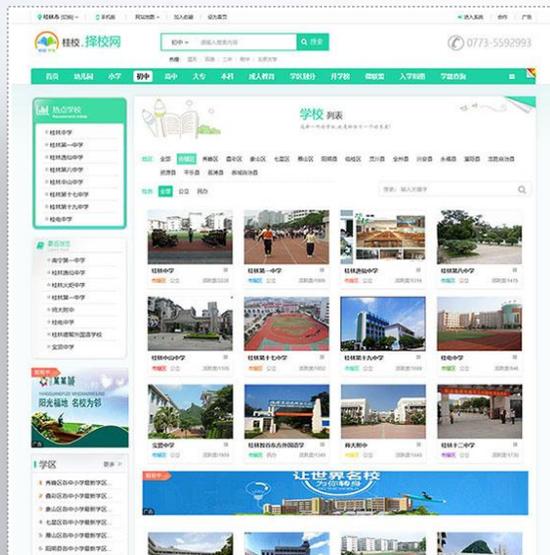
- ▶ 南宁市
- ▶ 柳州市
- ▶ 桂林市
- ▶ 梧州市
- ▶ 北海市
- ▶ 防城港市
- ▶ 钦州市
- ▶ 贵港市
- ▶ 玉林市
- ▶ 百色市
- ▶ 贺州市
- ▶ 河池市
- ▶ 来宾市
- ▶ 崇左市

## ★ 子站点

每个地级市为独立子站点，可以切换。

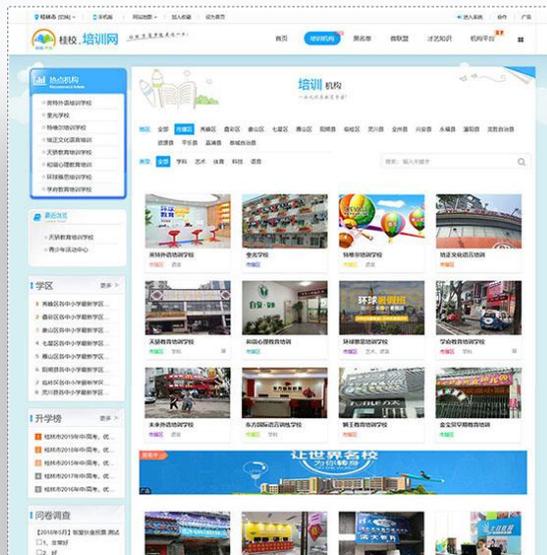
子站的学区择校、培训机构、家教等，是当地精准数据，为该地区提供实效服务。

以城市(子站)为单位，快速复制与裂变,实现项目的横向发展.



### 学区分布

该市县/区中小学分布，学区择校 等



### 培训机构

该市县/区教育机构分布，提分培训等



### 家教网

该市县/区家教市场信息，一对一培优等

# 纵向发展

## 『行业深化』

### 3 阶段

“多元，追求价值的最大化”

云校资源收费、学校广告与建站、学校周边业务、机构广告与建站、家教会员年费等业务多元化。

3

### 2 阶段

“牢固客户关系、提升点击率”

通过全面的系统功能、丰富的教育资讯、齐全的学校与机构等便民信息。牢固客户关系，并迅速活跃用户量。

2

### 1 阶段

“先生存，后发展”

以「校园平台」为基础，会员收费为营收模式，先确保企业生存，稳扎企业的生存根基。

1

### 4 阶段

“形成自己的生态链系统”

集校园平台、择校、线下培优、线上云校、教育资讯等于一体，引入口碑、广告等元素，全面纵深发展。

4



以产品实现  
行业纵深



校园平台



学区择校



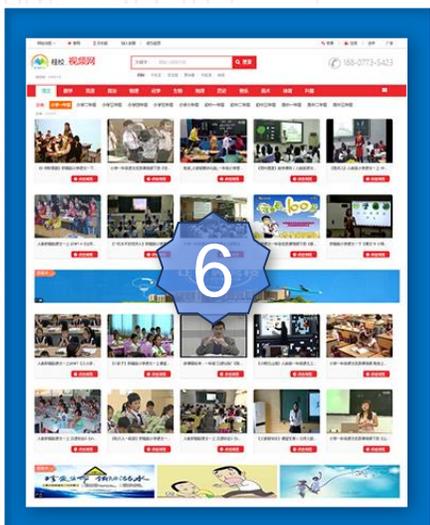
培训联盟



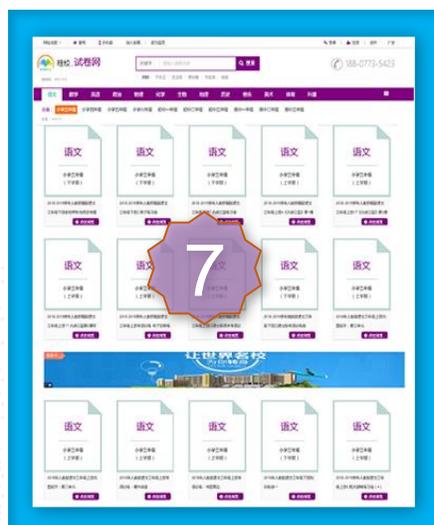
资讯网



家教网



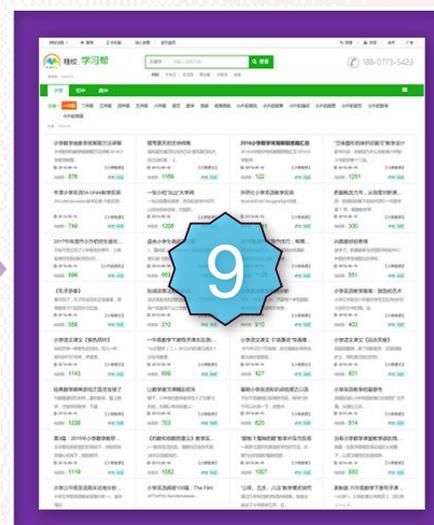
视频网



试卷网



习题网



方法网

## 五、商务合作

- 合作方式 Cooperation Mode
- 分工与收益 Power And Responsibilities
- 结算数据 Settlement Data
- 结算方式 Settlement Modes
- 风险规避 RISK AVERSION

# Cooperation 合作方式

合作，合的不仅仅是钱、资源，更重要的合的人心，大家心往一处想，劲往一处使，没有什么事干不成的！反之，一个人无论多么优秀，总有能力的短板、资源的短板和精力的限制，在今天这个竞争激烈的时代，没有合伙人或者说团队，做任何事情都不可能成功。

**1.统一价值观。** 创始人要寻找价值观一致的合伙人，形成共识，明确团队未来应该做什么，反对什么。缺少统一价值观，就是乌合之众，散伙是迟早的事情。

**2.能力互补。** 团队每个人要形成1+1>2的效果，就要避免内耗，选择能力互补，相互配合，才能发挥人力资源的最大化价值。

**3.权责明确。** 既然走到了一起，就要彼此信任，并且勇于担当，每个人都必须独挡一面，完成相应的目标，同时也要充分尊重团队成员，善于授权，做好过程监督。

**4.分配公平。** 团队要走得长远，一定要有公平公正的分配制度，最好能够透明化，清楚自己付出什么，回报什么。尽量避免不公平，打人情牌。



诚恳

换位思考

共赢

平台



资源

# GIVE TAKE 分工与收益



## 负责内容

「桂.校园」平台的  
开发与部署(服务器)  
运维(数据录入与完善)、  
实施(设备安装、培训)  
客服  
平台收费

## 负责内容

业务接单、  
客户关系维护、  
数据收集  
现金收费



## 收益分配

扣除设备、返点、信息费后，  
利润的50%



## 收益分配

扣除设备、返点、信息费后，  
利润的50%



# SETTLEMENT DATA 结算数据



# SETTLEMENT MODES 结算方式

收款  
(例如10万)



15天, 预支利润3万 (营收30%, 各1.5万)



15天, 支付返点2万 (营收20%)



设备2万 (营收20%), 短信费 (0%), 增值税 (0%)



期末结算余3万 (营收30%, 各1.5万)



注: 返点支付、设备洽谈均需共同参与, 或财务人员参与, 避免猜忌。

# RISK AVERSION

## 风险规避

“先生存，后发展”，初创公司的生存尤为重要。所以采取相应的策略规避风险，将风险因素消除在风险发生之前，是一种最彻底的控制风险技术。

设备、信息、返点，这三项是最大的支出。控制好即能规避风险，又能提升赢利空间。

设备

收费后，设备再进场



信息

短信消减，转成微信



返点

返点支付规范化



## 六、资本融资

- 融资计划 Project Financing Program
- 投入预算 Investment Budgeting
- 月运营成本 Monthly Operating Cost
- 投资回报预估 Estimated Return On Investment

# FINANCING PROGRAM 融资计划



## A . 轮

整个「桂.校园」基本开发完成，平台将在桂林、南宁两座院校氛围浓厚的城市上线，竖立标杆。主要任务是验证营收模式，以及稳扎企业的生存根基。



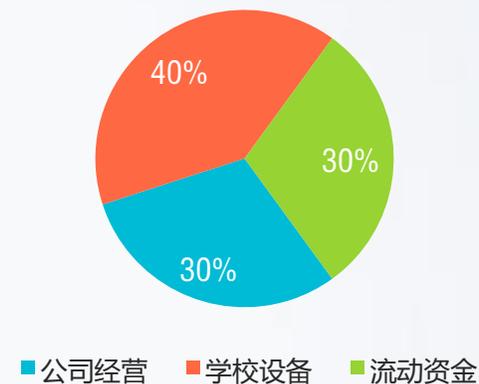
## B . 轮

企业将横向与纵向发展。横向为快速复制与辐射至广西10多个地级市；纵向为产品与业务深化，形成自己的生态圈系统。

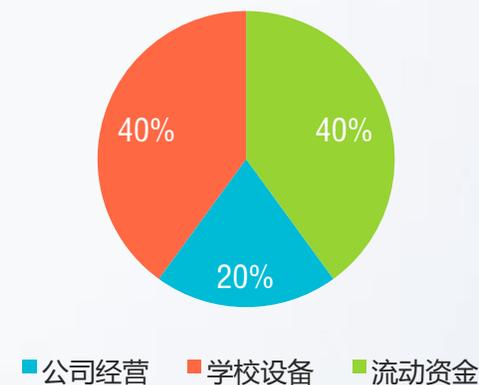


# BUDGETING 投入预算

	项目	金额	备注
A轮	公司经营	60万	场地、办公设备、人员工资、服务器等
	学校设备	80万	考勤机、门禁、班牌等
	流动资金	60万	广宣、交通、应酬
	合计	200万	

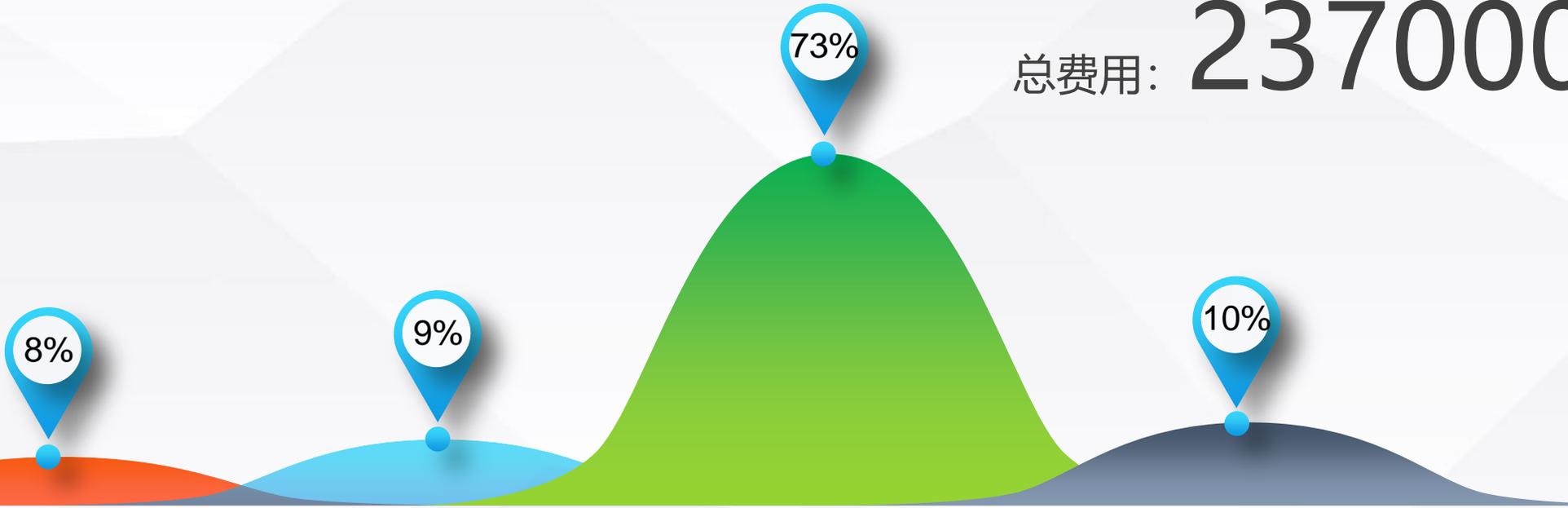


	项目	金额	备注
B轮	公司经营	60万	场地、办公设备、人员工资等
	学校设备	120万	考勤机、门禁、班牌等
	流动资金	120万	广宣、交通、应酬
	合计	300万	



# OPERATING COST 月运营成本

总费用: 237000元



## 场地费用

如果以30个工位来算, 综合面积大约需200平, 每月租金约1万元。

## 其他费用

水/电费0.6万, 电话网络0.2万, 其他杂费0.5万, 共计1.3万。

## 人员工资

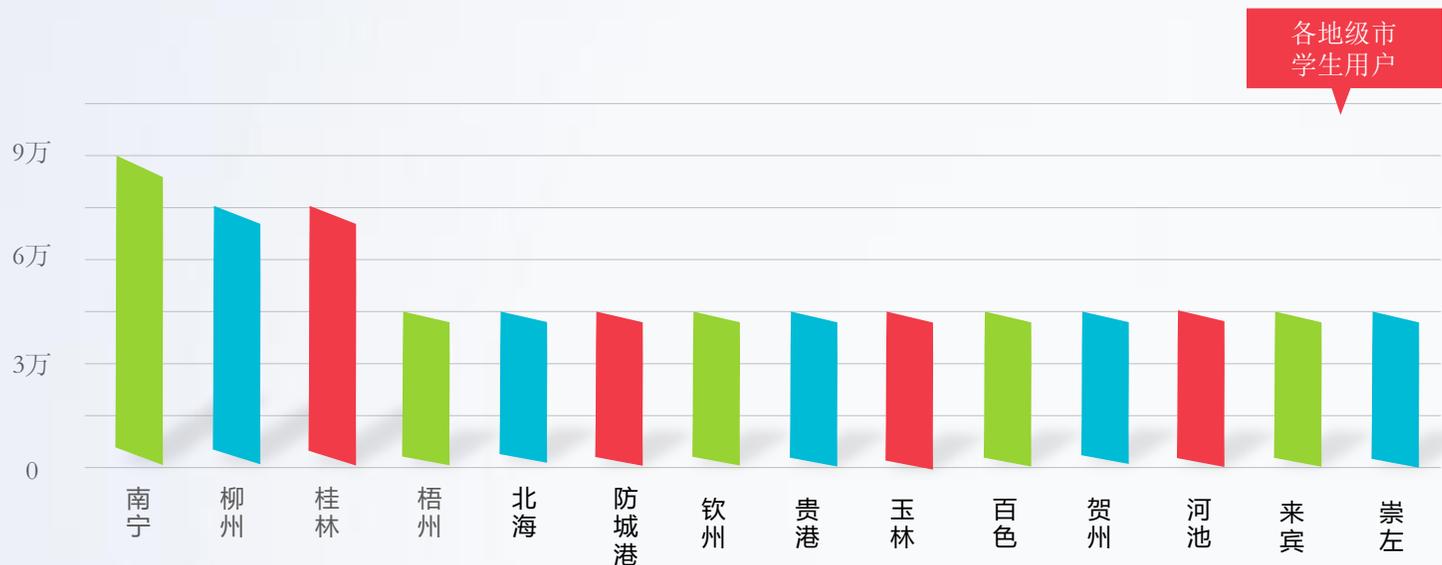
开发(6名), 实施(6名), 市场人员12名, 后勤人员5名, 月工资约20万。

## 固定资产折旧

服务器折旧0.11万, 服务器托管0.09万, 设备与资产折旧1.2万元, 共计1.4万

# RETURN OF INV. 投资回报预估

02



单用户毛利：收100元 - 返点30元 - 短信费10元 - 设备分摊20元 = 40元

## A轮

城市：桂林、南宁

人数：10万

## B轮

城市：其他12个市

人数：18万

## A. 轮

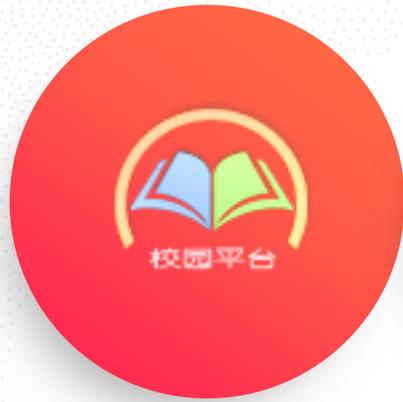
10万人 × 40元(人均净利)

合计 **400** 万元

## B. 轮

18万人 × 40元(人均净利)

合计 **720** 万元



T H A N K S

[www.guischool.com](http://www.guischool.com)