



济源职业技术学院

济源市大学生创新创业大赛

项目名称	学霸团队辅导班
团队负责人	胡小明
成 员	郭亚磊、韩真强、胡小明、芦志 飞
老 师	赵成明
所在院校	济源职业技术学院
联系电话	18803908136



前言：	- 2 -
团队简介	- 2 -
一、项目描述	- 3 -
二、项目可行性分析	- 5 -
三、项目实施方案	- 7 -
四、行业和市场分析	- 8 -
五、营销推广战略	- 8 -
六、如何实现盈利	- 8 -
七、存在的局限	- 9 -
八、成长与发展	- 9 -



前言：

团队简介

团队成员：

姓名	性别	所在院系(专业)	优势与特长
郭亚磊	男	本科(建环1601)	具有较好策划能力，对市场具有较强的分析能力
韩真强	男	本科(建环1601)	具有较强的操作能力，实践能力。
胡小明	男	本科(建环1601)	具有较强的交际能力和创新能力，善于总结经验。
芦志飞	男	本科(建环1601)	实际经验丰富，应变能力强

一、项目描述

专于服务教育行业的产业，以应届优秀高中毕业生为主要讲师，主要服务于高中生的辅导班，采取个性化教学模式，因材施教理念，互动性极其丰富的课堂模式，使学生在愉快的环境中增长文化知识和学习能力。



2、项目类型：

服务性

核心理念

让真正经历高考的人，让他们的亲身经历，回头把丰富的经验和学习方法传授给他们的学弟学妹们，切实抓住高中生崇尚学霸的特点，精选出优秀的高中优秀毕业生作为带班讲师。

4、项目系统特点

辅导班模式打破传统的教学理念，主要以一对四教学模式，课堂互动性极其丰富，讲授内容也与传统教育模式不同，课堂完全属于学生，使学生完全有兴趣参与进学习中，以学生为中心，讲师少讲，学生多问，极大提升学生学习兴趣。

5、项目目标

前期：在一区域教育行业站稳脚步，逐步退向其他教育领域推广，并用市场反复检验项目运行模式是否具有大规模推广性。

中期：向周边区域陆续推广项目运行模式，建立可控规模的具有自身个性的教育品牌。

后期：建立连锁型加盟教育品牌，推向全国。



6、项目运行原则

以谨慎的态度推广项目，成立独立部门，长期追踪调查受过培训的学生，学习状态、生活习惯、学习习惯、面对大型考试的心理状态，并收集家长的反馈，以保证学生经过培训，不只是学习能力的提升，更多的是个性的凸显。

二、项目可行性分析

1、目标顾客及潜在顾客描述

前期目标客户面向高中生团体，运行模式得到进一步印证后，将项目运行模式推广到各个教育行业，客户包括：中小學生、在职人员需提升自身能力的需要，

2、预计市场占有率

目前教育行业在中国是具有 5000 亿的市场，我们前期目标拿下现有区域的 20% 市场份额。

3、市场容量的变化趋势及前景

，在未来，人们对知识的需求进一步提升，教育行业在将会有更大市场空



间，并且不会受金融行业的任何影响。

SWOT 分析

优势	劣势
打破传统教育辅导模式，增进学习积极性，教授和挖掘出学生独特的学习能力；并且依靠讲师（同龄人）对学生对学习压力的心理疏导，合理应付高考的心态	不被一些家长认可，家长对讲师的能力有所质疑，导致前期很难打开一个新区域的市场。

机会	风险
<p>1.目前市场上并没有教育模式，我们的模式具有广阔的发展前景。</p> <p>2.拥有较大的客户群体，创新性实效行教育模式有待开发。</p>	与我国的教育法律法规有不融合之处，对现有的面向中小学生学习教育有冲突。

三、项目实施方案

1、第一阶段 总结经验、及时改进



2、第二阶段 乘热打铁、开展推广

3、第三阶段 乘胜追击、全面发展

四、行业和市场分析

1) 市场竞争

目前市场上已经有、、、

2) 市场分析

据市场调查，。。。。占有比例为 60%，其他为 10%。

五、营销推广战略

1) 在公进行广告宣传。

2) 与支使更多的 APP。

六、如何实现盈利

七、存在的局限

因为受到专业性知识方面的限制 ,我们目前的团队并没有对该软件进行开发 ,因此我们也真诚的希望有这方面兴趣和特长的学长、学姐以及各界朋友的



加入，为我们提供宝贵的技术支持和经验借鉴。

八、成长与发展

未来计划将此项目应用在地铁，各乡镇之间。同时推出成人码、学生码、老人码等。