



# 亚文教育网商业计划书

致力于中国中小学电子教育

郭勇志

2010/08/10

# 目 录

<b>1 摘要</b>	
<u>1.1 项目简单描述</u>	…… (第 05 页)
<u>1.2 市场目标概述</u>	…… (第 06 页)
<u>1.3 项目优势及特点简介</u>	…… (第 06 页)
<u>1.4 利润来源简析</u>	…… (第 07 页)
<u>1.5 投资和预算</u>	…… (第 07 页)
<u>1.6 融资方案及投资报酬</u>	…… (第 07 页)
<b>2 项目背景</b>	
<u>2.1 中国中小学课外辅导市场简析</u>	…… (第 08 页)
<u>2.2 中国中小学在线教育现状</u>	…… (第 08 页)
<u>2.3 中国中小学课外辅导市场投资分析</u>	…… (第 09 页)
<u>2.4 行业政策与机会</u>	…… (第 09 页)
<u>2.5 形势分析</u>	…… (第 10 页)
<u>2.6 独创与创新分析</u>	…… (第 11 页)
<b>3 亚文教育网的产品及服务</b>	
<u>3.1 亚文教育网定位及总体目标</u>	…… (第 13 页)
<u>3.2 项目战略规划</u>	…… (第 13 页)
<u>3.3 商业模式</u>	…… (第 14 页)
<u>3.4 网站功能模块细分</u>	…… (第 15 页)
<u>3.5 网站地图</u>	…… (第 20 页)
<u>3.6 内容来源及教学研究独创性说明</u>	…… (第 21 页)
<u>3.7 核心产品简介</u>	…… (第 26 页)
<u>3.8 价格方案</u>	…… (第 34 页)
<b>4 技术可行性分析</b>	
<u>4.1 网站设计风格说明</u>	…… (第 36 页)
<u>4.2 网站结构系统规划</u>	…… (第 36 页)
<u>4.3 技术选型</u>	…… (第 36 页)
<u>4.4 网络安全</u>	…… (第 37 页)
<u>4.5 知识产权</u>	…… (第 37 页)
<u>4.6 网站开发进度与阶段目标</u>	…… (第 38 页)
<b>5 市场及竞争分析</b>	
<u>5.1 目标客户分析</u>	…… (第 39 页)
<u>5.2 亚文教育网 SWOT 分析</u>	…… (第 39 页)

5.3 竞争者分析	…… (第 40 页)
5.4 101 网校与教育教育网运营模式比较分析	…… (第 43 页)
5.5 亚文教育网产品及服务优势分析	…… (第 44 页)
<b>6 营销策略</b>	
6.1 品牌理念	…… (第 45 页)
6.2 网站推广策略	…… (第 45 页)
6.3 营销进度及阶段目标	…… (第 46 页)
6.4 直销与重点区域集中控制	…… (第 46 页)
6.5 加盟与分销体系的建立	…… (第 47 页)
6.6 发展合作伙伴与 OEMS 营销	…… (第 47 页)
6.7 广告策略	…… (第 48 页)
6.8 公关策略	…… (第 49 页)
<b>7 管理执行说明</b>	
7.1 亚文愿景、使命、价值观	…… (第 50 页)
7.2 现有团队简介	…… (第 50 页)
7.3 公司架构	…… (第 51 页)
7.4 人力资源管理	…… (第 54 页)
7.5 管理与执行	…… (第 56 页)
7.6 财务管理大纲	…… (第 57 页)
<b>8 项目经营预测</b>	
8.1 启动费用预算	…… (第 59 页)
8.2 网站经营预测	…… (第 60 页)
8.3 企业利润和投资回报分析	…… (第 61 页)
<b>9 项目投融资说明</b>	
9.1 资金需求说明	…… (第 63 页)
9.2 资金使用计划	…… (第 63 页)
9.3 投资形式及资本构成	…… (第 63 页)
9.4 投资者介入公司管理程度说明	…… (第 64 页)
9.5 报告	…… (第 64 页)
<b>10 财务可行性分析</b>	
10.1 财务分析说明	…… (第 65 页)
10.2 财务数据预测	…… (第 65 页)

10.3 财务分析指标 ..... (第 66 页)

## 11 风险分析与规避

11.1 政策风险 ..... (第 68 页)

11.2 市场及竞争风险 ..... (第 68 页)

11.3 技术风险 ..... (第 68 页)

11.4 管理风险 ..... (第 69 页)

11.5 成本控制风险 ..... (第 69 页)

11.6 财务风险 ..... (第 69 页)

11.7 法律风险 ..... (第 70 页)

第十二章 投资报酬与退出 ..... (第 70 页)

# 1 摘要

## 1.1 项目简单描述

亚文教育网定位于国内中小学课外辅导市场，拟打造中国中小学在线电子教育第一门户，提供卓越的在线辅导服务，见图 1。

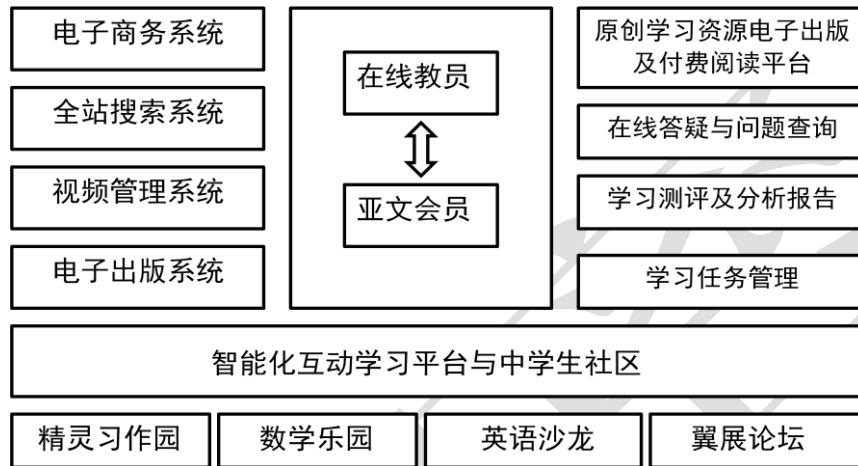


图 1.1 中国中小学在线电子教育第一门户

亚文教育的核心竞争力是“中小学学习方法教育专家”，既有先进的教育理念和丰富的培训经验，也擅长于中小学培训课程及教育产品的整合与推广。

在网站产品及服务的推广中，亚文拟以核心课程的研发和培训为主体，以亚文教育网为在线支撑，以优秀教育产品的销售为补充，逐步形成以亚文教育网为龙头的多元化咨询培训体系与教育文化产业，见图 2。

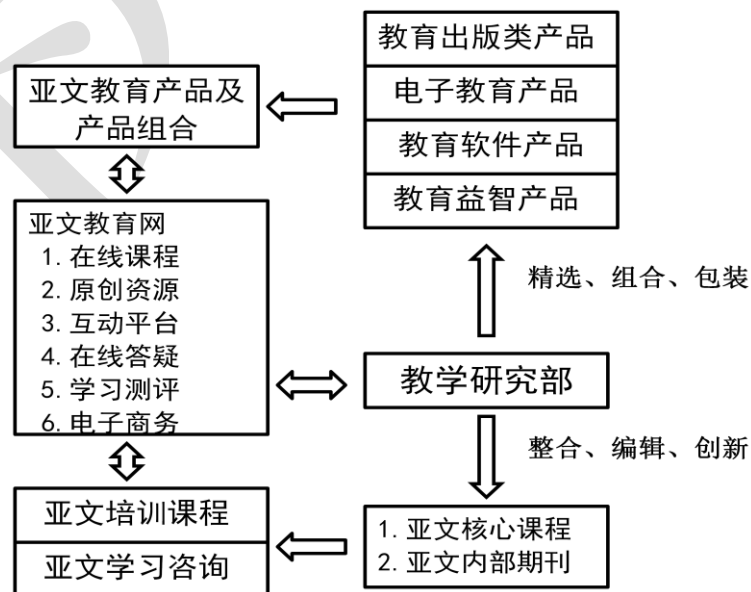


图 1.2 中小学学习方法教育专家

亚文教育网产品及服务区域市场的重点是国内二、三线城市及县城中小学培训市场，在渠道建设中，直销与重点区域集中控制、分销与区域加盟代理是两个极其重要的策略。亚文拟打造一支文化气息浓厚、擅长教授讲学的优秀营销队伍，在营销过程中，事件营销、区域公关、演讲交流是有效的宣传手段。

## 1.2 市场目标概述

网站经营目标：1年内，注册人数达到80万人，其中教员数4万人，每日独立IP访问量2~3万。3年内，把亚文教育网建设为全国最大的中小学电子教育门户，进入Alexa中国网站综合排名前800名，教育类网站排名前10名。2012年起，将考虑亚文自身的教育类电子产品、手机学习应用的研发及推广。

亚文教育网产品及服务推广目标：1年内，完善并优化亚文课程体系与产品体系，在重点区域设5-10家直营销售点，在全国范围内发展30-50家区域经销商；3年内，在全国范围内拥有400家以上经销商，形成健全、高效的全国销售网络。

5年内，成为一个以在线辅导、咨询培训、教育文化为主要业务方向的上市企业，进入国内中小学课外辅导领域的前十名；10年内成为一家集在线教育、教育软件研发、教育咨询培训、教育研发、图书杂志音像出版等于一体的大型综合性教育科技集团，进入国内教育产业领域的前三名。

## 1.3 项目优势及特点简介

### ◆ 以优秀的教育理念进行平台资源整合

由图2可知，亚文教育网的灵魂是教学研究部，这个部门并不做原始意义上的研发，它是个开放性思考团队，走的是信息深加工的道路。在核心课程设计及内部期刊编辑方面，我们用亚文教育理念整合了亚文教育平台的资源；在教育产品销售方面，我们用亚文教育理念挑选并组合了优秀的教育产品。

### ◆ 轻公司与重文化

亚文教育网走的是教育文化与咨询培训产业相结合的独特路线。亚文有自己的课程与讲师，有自己的内部期刊与书籍，也有代理的各类教育产品，但没有一所属于自己的培训学校，所有的销售点均以合作和加盟的形式存在，即：亚文销售的是教育，是文化。

### ◆ 独特的市场策略

在前期的发展中，规避竞争激烈的一线城市，以国内二、三线城市及县城中小学培训市场为重点，采用集中控制、各个歼灭的方针，牢牢把握重点区域市场，积极发展加盟代理。

## 1.4 利润来源简析

利润来源	说明	重要度
在线服务项目	充值收入、VIP 会员收入、电子商务收入、广告收入	★★★★★
亚文核心课程	学习方法课、成功教育课、家庭教育课、名师专题课、衔接课	★★★★★
学习咨询服务	名师签约服务、单科咨询服务、精品心理咨询、学习测评服务	★★★
亚文期刊资料	核心课程培训资料，出版发行的教育书籍、杂志	★★★★★
教育产品代理	教育出版类产品、教育软件、电子教育产品、教育益智类产品	★★★★★
加盟代理	核心代理、培训代理、产品代理、准代理	★★
合计	1. 在线辅导 2. 咨询、培训 3. 教育产品销售 4 加盟代理	

表 1.1 亚文教育利润来源简析

由上表可知，亚文教育网的收入来源可分为 6 大类，其中在线服务项目与亚文核心课程是最主要的收入来源。公司前三年的销售额与税前利润预测如下（单位：元）：

	2010.9-2011.8	2011.9-2012.8	2012.9-2013.8	合计
销售额	1,876,800	4,296,200	12,889,800	19,062,800
税前利润	470,133	2,211,533	9,468,134	12,149,800

表 1.2 前三年的销售额与税前利润

## 1.5 投资和预算

2010 年 8 月-9 月，拟融入天使投资 200 万元，项目估计 300 万元，成立新公司开始运作。股东由亚文教育网创业团队中的郭勇志、葛文龙、徐羽及投资方构成。项目启动费用为 195900 元（按一季度为标准来计算），公司的三年投资计划总金额将达到 565 万元。

## 1.6 融资方案及投资报酬

如果本次能够融资 200 万，注册公司后，投资方将持有公司的优先股投资，具体比例可双方协商后确定。亚文教育团队此次最高可以许诺投资方 1 倍的股息收益；自 2011 年起，亚文教育网将不遗余力地争取包括红杉资本、软银在内的风险投资，进行二次融资。

亚文教育许诺第二轮投资在 500 美金范围之内，投资方的股份不变，此时，投资方也可以选择退出，或者追加投资。亚文教育网拟在 2013 年后上市。

## 2 项目背景

### 2.1 中国中小学课外辅导市场简析

中国是一个经济高速发展、人口众多而受教育程度较低的国家，每年有超过 2 亿人要接受教育或再教育，但由于种种原因，教育服务市场远远落后于教育市场的发展需要。教育部科技司李尧学司长称根据最新统计，称我国居民储蓄已超过 13 万亿元，其中 10% 准备用于教育支出。如此算来，中国教育市场的潜在份额就已高达一万多亿元。

全球的战略投资家尤其看好教育市场，将其列为 21 世纪最有投资价值的项目。目前，我国的教育市场每年有 400 亿元的规模，毋庸置疑远程教育行业越来越受到投资人士的青睐，谁先抢占商机，谁就赢得更大的利润空间 and 市场份额。

目前我国有 1.8 亿多中小学在校生，今后十年累计还有 2 亿多适龄儿童要陆续进入中小学接受基础教育；目前我国共有 78 万所中小学校，由这几个数字不难看出教育市场的潜力是相当巨大的。

中国家长望子成龙的心态、居民储蓄第一位的用途是孩子的教育、中国高考制度、中国失业率居高不下而教育成为独木桥，种种因素促成了教育将成为 21 世纪中国最热门的三大投资领域之一。

国际教育、基础教育、幼儿教育及企业高、中、基层管理人员培训等更成为中国最炙手可热的项目，逐渐成为中国教育培训的主要发展方向。提供优质而个性化的中小学教育，无疑是其中极其重要的一个环节。

### 2.2 中国中小学在线教育现状

思科 CEO 约翰·钱伯斯在接受《财经》独家专访时表示，互联网下一个大机会是电子学习(E-Learning)，“与互联网一样，教育是平衡器(equalizer)，它将成为未来互联网最重要的应用领域之一，就像电子商务 3 年前对商业世界的冲击一样。”钱伯斯声称自己所描绘的是一幅没有人会反对的互联网图景。

中国互联网络信息中心(CNNIC)于 2010 年 1 月中旬，在京发布第二十四次“中国互联网络发展状况统计报告”，报告显示，去年年底我国上网用户总数突破 3.62 亿，其中学生上网人数达 9700 多万人。

电子学习市场是一个潜在的每年至少数百亿的市场，在线教育平台应该可以占到整个产业链的 20%，大概在几十亿到上百亿之间。智能化在线教育是未来教学的一个重要发展方



向，而在线教育平台则是这个行业链的中央节点，也是目前唯一真正缺失的环节。以前由于各方面的原因，智能化在线学习平台还没有成长起来。现在市场处于即将被开发而又尚未被开发的阶段。

目前国内大大小小的教育网站非常之多，商业类网站由企业投资或者占较大比重，商业化运作，以 101 网校、北京四中网校、广州名师辅导网、新东方等为代表。其运营模式为“名校+名师+同步教学+在线辅导”，企业与学校联合举办，以学费、会员费、辅导费为主要收入，投资者看中是学校的名气以及此吸引的学生数量，敢于开网校的一般都是重点学校，重点学校的升学率很高，家长愿意花钱，投资有回报。

以 K12、慧聪教育频道为代表的电子商务类教育网站也在悄然兴起，其运营模式为：教育产品在线交易，通过网络销售教育产品，包括教育装配、教育资源、教育用品等，主要收益来自于交易佣金及会员费。K12 以教学资源见长，已成为国内人气较旺的教师原创资源汇聚地以及教师论坛中心。

### 2.3 中国中小学课外辅导市场投资分析

教育培训行业市场主要包括语言培训、课业辅导、学历教育、职业教育、教育投资和 IT 职业教育这 6 个领域。近年来，教育培训类公司迎来了 IPO 和风险投资的高峰期，教育产业取代互联网，成为创业投资热门的关键词。

国内已披露的教育业投资达 18 起，已披露投资金额超过 2.85 亿美元，与同期其他大行业相比，占比均较高。尤其在 2008 年 10 月份，教育行业投资金额更是高达 1.3 亿美元，占据创投市场份额的 1/3 以上。万学教育、元培翻译等获得的风投数额均超千万美元，安博教育更获得令人咋舌的 1.03 亿美元巨额投资。

2009 年及以后几年，中国教育培训市场仍将保持着迅猛的发展速度。培训教育业的连锁企业数量将稳步增长，行业逐步走向成熟，全国性连锁品牌正在形成，消费者对品牌价值的认同度越来越高，而投资加盟高科技的教育培训，将成为未来几年特许经营市场的一大热点；预计到 2010 年，中国英语培训的市场总值将会达到 300 亿元，到 2011 年中国 IT 培训市场将达 91 亿元，而中国教育培训市场未来十年的规模可达 3000 亿元，培训机构增长率可超过 25%。

### 2.4 行业政策与机会

◆ 我国对远程教育高度重视。国务院转发的《面向 21 世纪教育振兴行动计划》，决定实施现代远程教育工程，并强调要实现三个“两手抓”即硬件软件建设两手抓，网络卫星两

手抓，教育软件开发和产业化两手抓。

2000年7月，教育部制定的《教育网站和网校暂行管理办法》正式颁布实施。依据《办法》规定，今后学校和资质良好的企业可以合作开办远程教育，包括网站和网校，但要事先上报教育部审批，并经工商部门登记，通过审批的学校和企业若建立合资公司，具体持股比例目前由合资双方商定。

现代远程教育问题已引起我国教育部门的高度重视，中央在第三次全国教育工作会议上就明确提出：要以远程教育网络为依托，形成覆盖全国城乡的开放教育体系。使教育资源不在封闭、师资不在匮乏，彻底打破地域的限制。

十年来，《办法》经过了3次修订，它的颁布和有力实施，为试图进入远程教育市场的国内外资本打开了门户。

◆ 国务院1997年发布的《社会力量办学条例》第十五条规定：“举办实施学历教育、文化补习、学前教育、自学考试助学的教育机构，由县级以上人民政府教育行政部门按照国家规定的审批权限审批。”《办学条例》的颁布鼓励并规范了我国的教育培训市场。

亚文教育的定位是提供优质而个性化的中小学文化课学习指导。目前，教委在加大力度为学生减负，规定学校不能利用假期组织办班补课。因此，亚文教育所倡导的学习方法教育和成功教育，符合广大中小学生和家长的 demand，也有利于“提高学习效率，减负减压”政策的施行，易于得到各方面的认可和支持。

教育培训市场的发展，客观上催化产生了专门为教育培训服务的专门服务机构，而教育培训服务机构的产生，将会促进教育培训业务规模化、专业化和个性化的发展。这样的环境形势，为亚文走具有自己特色创业道路提供了无限的可能。

## 2.5 形势分析

◆ 就在线教育市场分析，全国范围内无论是以北京四中网校、广州名师辅导网、新东方为代表的网校模式，还是以K12、浙大网络为代表的电子商务模式，或者以新浪教育频道、中国考试网为代表的信息服务模式，均未把握到中小学教育的核心层面，未能实实在在地对中小学学生有所帮助，未能引起巨大的社会效应和经济利益。

目前看到的这些网站基本上都只是提供视频课件等多媒体资料，而我们的理念则不同，我们偏重于提供全国最大的教育交流和互动平台，偏重教学资源的原创、收集、检索和特色制作开发，偏重发展智能化精确教学服务。从发展的角度来说，智能化教学系统可以比较容易整合一些视频资料，但是要从一个视频教学网站升级到一个智能化精确教学网站难度却要

大很多。

总的来说目前市场上还没有理念完全相同的服务出现，至少没有看到已经推广的同类服务出现，独特可行的经营理念、灵活、合理而具有创新性的商业模式，是我们进入市场的契机。所以严格来说我们的竞争者都只是一些潜在竞争对手。

可见，巨大的市场空间、优秀的团队组合、较为成熟的商业模式设计，给了我们进入中小学在线教育及培训领域的可行性，在这种特殊的环境条件下，我们必须快速地行动起来，施行“抢占快车道”和专一化战略，争做市场细分领域中的第一，同时，稳扎稳打，注重基础建设和内部管理，控制竞争成本，施行合理的隐蔽性战略，使公司快速、平衡的发展起来。

◆ 随着减负和中小学课改的进行，教育部已明示出对中小学生拥有正常节假及休息时间的政策倾斜，但是升学压力仍然存在，寻求学生个体高质量辅导，在升学考试中占据优势，是每位学生和家长的梦想。

家教模式仍旧在中小学的课外辅导和培训中占有主导地位。但家教并非初高中和小学生通过升学考试、提高学习成绩、端正学习态度的最佳选择。这个传统模式存在着教员素质参差不齐、对学生身心所处的阶段和状态把握不准、学习方法上未能详细参研等致命缺点，而且难以规模化、正规化。

目前，中小学培训界的大鳄们处于资本积累和国内一线城市扩张时期。其中，精锐教育、龙文教育、学大教育等机构正在不遗余力地争夺着 1 对 1 名师个性化辅导的市场份额。而邦德教育、学而思教育、新东方教育等机构，则是更多地着力于中小学英语课程、写作课程、奥数课程、兴趣课程等的小班化辅导。

国内二、三线城市及县城的中小学培训市场，正处于开发初期，培训形式五花八门，鱼龙混杂，概括为以下几个方面：1、形形色色以学校、教育局名义举办的补习和培训；2、教师个人组织的辅导班；3、教师及大学生的家教辅导；4、地方性的中小型培训机构；5、大型连锁品牌培训机构。由于市场较小，政策因素不稳定，前期投入较大，绝大多数培训机构并未找到一种合理的商业模式，在这个区域内介入不深。

## 2.6 独特与创新分析

### 在线教育

#### ◆ 教学资源原创基地与特色学习资料发行

开创国内最具人气的中小学教学资源交流基地，挑选、改编、整合具体的学习资源，对挖掘和加工过的优秀学习资料，进行三种形式的产品销售：在线付费阅读；以内部资料的形式推广、使用；图书出版、销售。

◆ 国内领先的数字化学习平台

完善并优化亚文试题库、亚文学习资源库、亚文视频课堂库、亚文问题查询库、亚文测评题目库。

◆ 优秀的中小学互动学习社区

围绕亚文教育网“精灵习作园”、“翼展论坛”、“数学乐园”、“英语角”四大频道，建立国内最具人气的中小学生学习平台。

◆ 学习测评与智能化精准在线教学服务

完善以学习测评、行为分析、资源推送、任务领取为主线的智能化学习系统。

**线下培训**

◆ 优秀的教育理念与教学模式

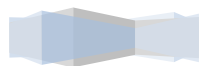
亚文特色学习方法教育与亚文教育成功学一直是致力于中小学生智力开发和素质教育推进的两大主导思想。按标准流程，提供优质而个性的教学与咨询服务，是亚文教育团队的专长，如：小班教学，1对1名师教学，名师咨询服务等。

◆ 极具特色的商业模式

以在线教育为支撑，以加盟与特色资料销售为主线，以短期咨询培训为补充。

◆ 加盟及市场定位

直营样板店，优化加盟政策，发展国内二、三线城市及县城的中小学培训市场。



## 3 亚文教育网的产品及服务

### 3.1 亚文教育网定位及总体目标

打造中国中小学在线电子教育第一门户，其核心内容分为以下四个方面：

- ◆ 成为中国最具人气的中小学教师原创学习资源电子出版及付费阅读平台，成为国内优秀中小学教育机构部分课程展示及宣传平台；
- ◆ 以“分享、互评、答疑”为主题，专题独立频道及匠心独具的互动设计，构建国内优秀的中学生学习交流社区；
- ◆ 建立国内领先的数字化学习资源共享平台，完善以学习测评、行为分析、资源推送、任务领取为主线的智能化学习系统；
- ◆ 开放亚文教育网接口，与国内各类优秀的教育软件公司协商，嵌入需付费使用的高质量教育软件，合作分红。

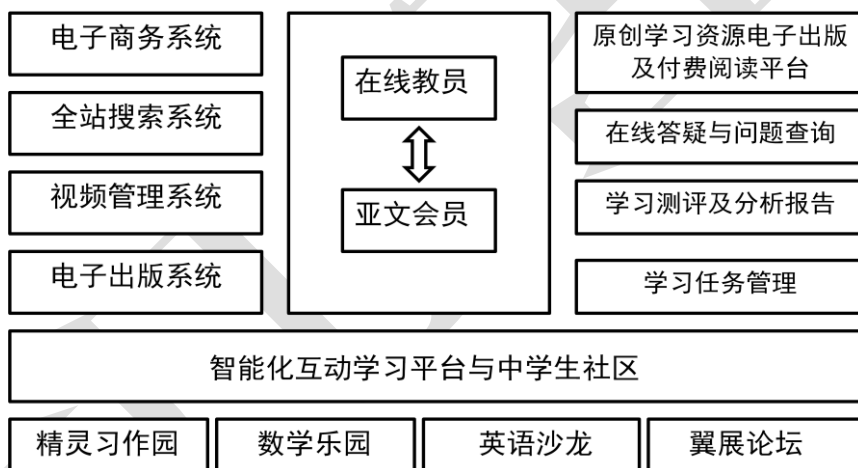


图 3.1 中国中小学在线电子教育第一门户

### 3.2 项目战略规划

目前，亚文教育网第三期开发已基本完成，正式进入了测试后期及推广初期。从人员编制上来讲，网站开发、网站编辑、教学研究三个重点部门已基本齐备。从实际出发，我们把亚文教育网的发展，规划为以下三个时期：

- ◆ 苦练基本功（2010.9-2011.8）

这一阶段的重点在于：亚文教育网的推广与会员发展。采用的主要方法有：线上推广、活动策划、学校宣讲、策略联盟、咨询培训等。我们的任务目标为：一年内，完善亚文教育网并在全国范围内推广开来，注册人数达到 80 万人，其中教员数 4 万人，每日独立 IP 访问量 2~3 万。



其次，在课程开发方面，以《亚文蓝精灵学习法》为核心的系列内部课程的优化与教材编写，将于 2010 年 10 月前完成；在内部期刊方面，《亚文学习密码》、《亚文名师专题选编》第一期将于 2010 年 9 月前完成；在教育产品组合方面，第一批精选产品组合的代理与重新包装，也将于 2010 年 11 月前完成。

2010 年秋，我们将在上海奉贤、松江及山西省祁县对亚文教育网的产品及服务进行推广，并积极发展合作伙伴及代理商；自 2011 年春，产品及服务再次升级，推广活动将全国二、三线城市及县城中小学课外辅导市场展开，第一年的区域重点是：江浙沪的中小城市及山西省，力争第一年年底达到销售额 188 万元，净利润 47 万。

#### ◆ 厚积薄发（2011.9-2013.8）

这一阶段的重点在于亚文教育网产品与服务核心竞争力的提升，需要着力发展加盟代理，使亚文模式快速复制，迅速占领国内中小学课外辅导市场。

其中，亚文教育网网站运营目标为：把亚文教育网建设为全国最大的中小学电子教育门户，进入 Alexa 中国网站综合排名前 800 名，教育类网站排名前 10 名。2012 年起，将考虑亚文自身的教育类电子产品、手机学习应用的研发及推广。

这一阶段，亚文将不断地开发完善以学习方法教育、学习能力培养为主线的核心课程，并出版图书；发行《亚文学习密码》为月刊教育杂志，联合优秀教师编著多期《亚文名师专题选编》并出版杂志及图书。

另外，我们需要进一步优化具有亚文独特风格的咨询培训体系，规划亚文全国直营及加盟策略，步步为营、精心快速地拓展全国各地的培训渠道，抢占全国市场，力争第三年年底国内亚文教育培训中心直营学校 30 家，加盟数 150~200 家。

在这一阶段内，亚文将不遗余力地争取包括红杉资本、软银在内的风险投资，进行二次融资。

#### ◆ 长期目标

5 年内，成为一个以在线辅导、咨询培训、教育文化为主要业务方向的上市企业，进入国内中小学课外辅导领域的前十名；10 年内成为一家集在线教育、教育软件研发、教育咨询培训、教育研发、图书杂志音像出版等于一体的大型综合性教育科技集团，进入国内教育产业领域的前三名。

### 3.3 商业模式

以国内二、三线城市及县城中小学课外辅导市场为重心，构建极具亚文特色的在线辅导、

咨询培训、教育产品三位一体的商业模式：

◆ 定位于“中小学学习方法教育”，设立教学研究部，以整合优秀教育资源为主，以自主研发为辅，不断地优化和推广亚文教育网的系列核心课程与学习咨询服务，精选并代理与亚文理念同质的相关课程推广；

◆ 发行亚文教育网内部期刊，配合亚文课程推广、学习咨询及网站宣传使用，整理优秀的原创教育资源，结集出版图书，精选并代理与亚文理念同质的教育出版类产品推广；

◆ 配合亚文课程推广、学习咨询及网站宣传，精选并代理与亚文理念同质的教育电子类、教育软件类、教育益智类产品的推广。

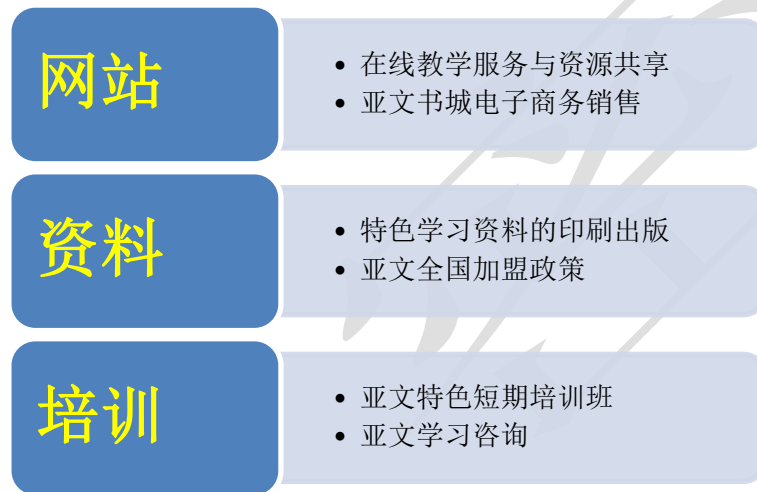


图 3.2 亚文教育网商业模式说明

### 3.4 网站功能模块细分

◆ 名师特约稿件

本频道分为：成功教育专题、学习方法专题、科目学习专题、家教专题、教育论文专题、课程设计专题及精品课堂专题。是亚文在线教员的投稿专区。

亚文的所有教育资源分为皇冠、钻石、金牌、银牌、铜牌资源，水晶币是亚文教育网的虚拟货币。根据不同的分档，亚文在线教师将得到不同的奖励，这些水晶币可以兑换现金。对于会员来讲，皇冠、钻石题目是锁定的，需要付费查看。

资源类型	皇冠	钻石	金牌	银牌	铜牌
图示					
收费标准	80-100 币	30-50 币	免费	免费	免费
百分比	5%	10%	30%	35%	20%

表 3.1 亚文教育网资源等级说明

◆ 亚文试题及学习资源库

试题类型分为：高考真题、中考真题、小考真题、期中试题、期末试题、月考模考、单元测试、专项练习；学习资源分为：精品课件、教案论文、学法指导、竞赛专题、讲义笔记、拓展读物。

◆ 亚文视频课堂

分为：亚文课堂、英语乐园、数理思维、作文课堂、艺术课堂、体育棋艺、历史传记、科学探索、人文世界、原创专区。其中，亚文课堂是主打，是重点，包涵了亚文整理和原创的视频教学资源，是锁定的，需要付费查看。

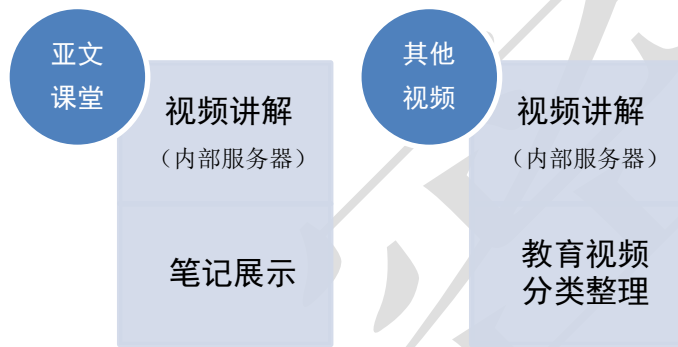


图 3.3 亚文视频课堂分类说明

◆ 亚文知识点专题。

知识点学习法一直是亚文学习方法教育的主要理念之一，《名师科目专题手册》也是为攻克重点、难点知识点而量身定制。在所有学习资源的分类中，亚文均加入了知识点标签，可以根据科目和年级快速搜索。其中，重点、难点、疑点、考点、基础点的分类和知识结构拓扑图是创新。

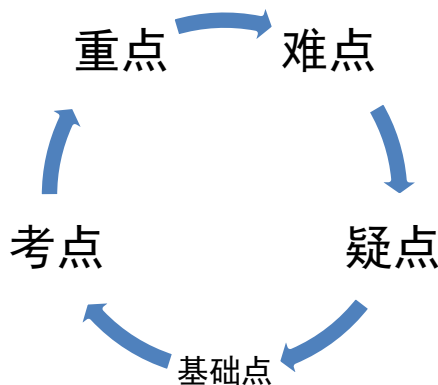


图 3.4 亚文五点法知识分类



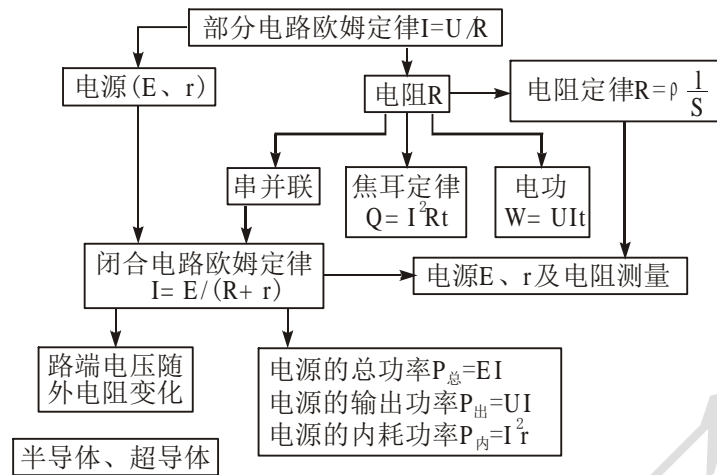


图 3.5 例：高中物理恒定电流知识拓扑图

◆ 亚文青少年资讯精粹

本栏目分类：环球国际、社会公益、读书名家、科技探索、育儿家教、财经商界、军事汽车、体育娱乐及图片新闻，精选了适合青少年阅读的经典文章与新闻。

◆ 在线答疑与问题查询

亚文在线答疑建设的目标首先是国内首创的以题目及题目答案为单位的问题查询库，其次是国内领先的教学问题问答平台。其问题分类为：学科问题，按年级及科目分；作文评改，按年级及文体分；教育问题，为学习方法、家庭教育、应试心理、报考咨询四类。

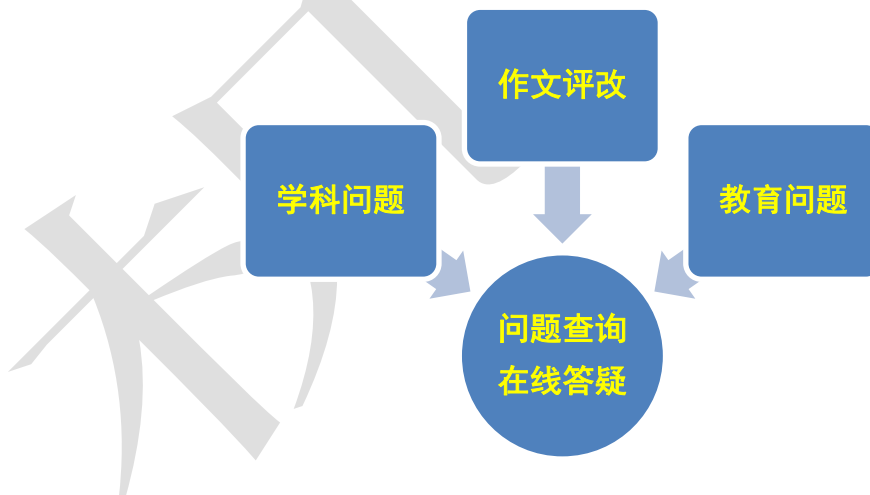


图 3.6 亚文在线答疑说明

◆ 精灵习作园

中小学作文及英文写作交流平台，这是中小學生发表原创作文、进行学习管理及交流互评的优秀社区。其特色有以下几个方面：1. 分文体：记叙文、议论文、说明文、应用文、英语作文、文学赏析、写作指导、百科收藏，可进行创作、投稿及个人知识管理；2. 个人空间拥有学习任务管理、个人使命管理、成长相册、通讯录等功能，是极具特色的中小學生

个人事务管理平台；3. 给作文写评语、打分，在线教师与学员可进行交流互评，并通过文学社团彼此聚合在一起，出版文集，组织活动。

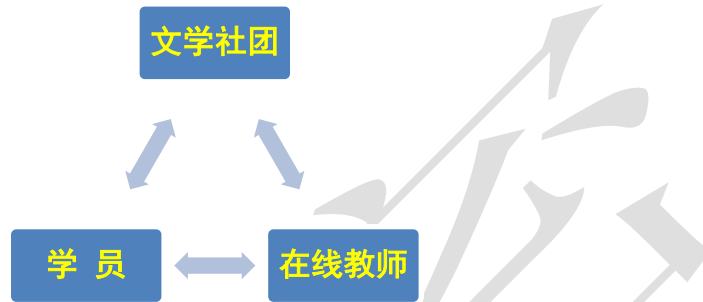
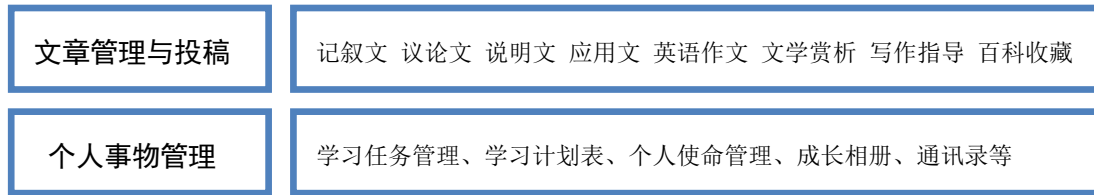


图 3.7 亚文精灵习作园功能说明

◆ 翼展论坛

中小学学习资源交流第一论坛，分为：学习方法教育专题、成功教育专题、赢在亚文、翼展园丁苑、学习与考试、英语专题、作文专题、竞赛专题、流行线、天下事、为人处世、论坛事务等频道。

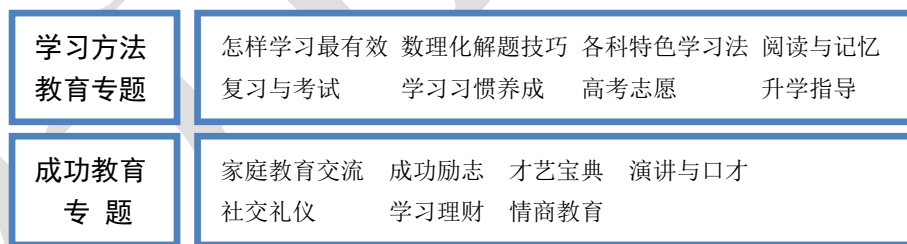


图 3.8 翼展论坛特色频道详解

◆ 数学乐园

奥数、数学竞赛、数理逻辑推理与课外阅读的互动平台，待建。

◆ 亚文英语角

中小学英语口语、日常用语、语法、句子与阅读的交流平台，待建。

◆ 亚文学习测评

亚文学习测评分为三大类：亚文学习能力测评专家系统、亚文科目水平测试系统及亚文分类开放测评卷，其中前两类是收费的。专家系统是检测学员学习方法、情商心理、复习应试等各方面的能力水平，智能分析、记录成长曲线，出测评报告并给予专家建议；亚文科目

水平测试系统是测试学员科目知识水平的随机试卷，并进行智能分析与记录，推动推送相应的学习资源。

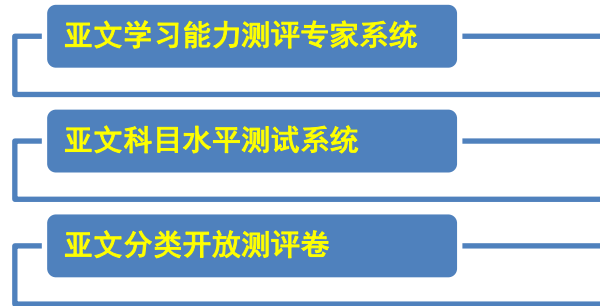


图 3.9 亚文学习测评说明

◆ 亚文全站式教育搜索引擎

通过各个频道及全站式搜索引擎，优化网站结构，并对原创学习资源评级奖励。

◆ 亚文书城

对精选的各类教育产品及亚文特色资料进行线上推广、销售，具体分类为：成功励志、学习方法、高中学习、初中学习、小学学习、英语学习、作文指导、青春读物、音乐影视、文体用品、电子学习、益智教育。其中，未出版的亚文特色资料不定价，随充值卡及会员卡一起发行。此外，在亚文礼品商城中，可根据积分来兑换小礼品。

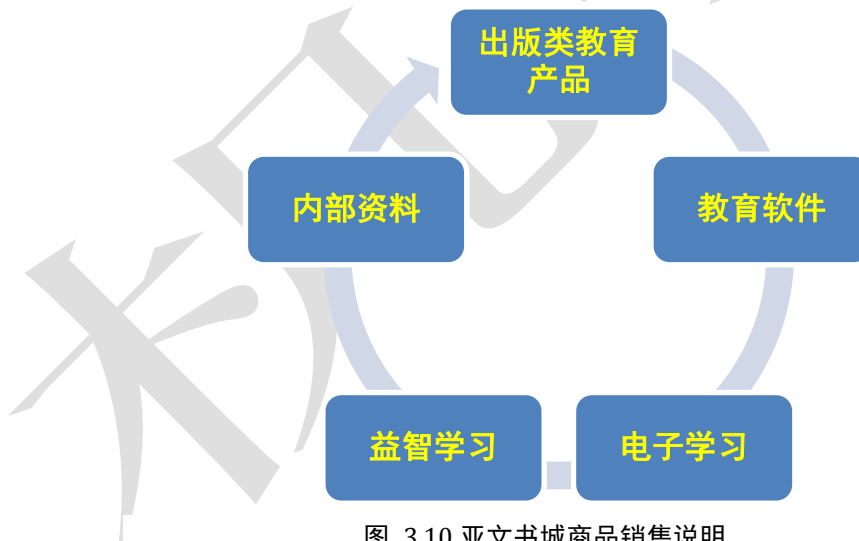


图 3.10 亚文书城商品销售说明



### 3.5 网站地图

#### 频道列表

资讯精粹: [环球国际](#) [社会公益](#) [读书名家](#) [科技探索](#) [育儿家教](#) [财经商界](#) [军事汽车](#) [体育娱乐](#) [图片新闻](#)

特约稿件: [成功教育](#) [学习方法](#) [科目学习](#) [家教专题](#) [学习测评](#) [教育论文](#) [课程设计](#) [课外阅读](#)

学习测评: [关于测评](#) [专家系统](#) [测评专区](#) [主题阅读](#) [测评游戏](#) [互动留言](#)

在线答疑: [学科问题](#) [作文评改](#) [教育问题](#) [专题频道](#) [名师风采](#) [提问排行榜](#)

试题中心: [高考真题](#) [中考真题](#) [小考真题](#) [期中试题](#) [期末试题](#) [月考模考](#) [单元测试](#) [专项练习](#)

学习资源: [精品课件](#) [教案论文](#) [学法指导](#) [竞赛专题](#) [讲义笔记](#) [拓展读物](#)

视频课堂: [亚文课堂](#) [英语乐园](#) [数理思维](#) [作文课堂](#) [艺术课堂](#) [体育棋艺](#) [历史传记](#) [科学探索](#) [人文世界](#)  
[原创专区](#)

精灵习作园: [我的文集](#) [主题阅读](#) [习作园地](#) [热门标签](#) [会员浏览](#) [相册分享](#) [文学社团](#)  
[记叙文](#) [议论文](#) [说明文](#) [应用文](#) [英语作文](#) [文学赏析](#) [写作指导](#) [不分类](#) [百科收藏](#)

知识点专题: [语文](#) [数学](#) [英语](#) [物理](#) [化学](#) [生物](#) [历史](#) [地理](#) [政治](#)  
[高三](#) [高二](#) [高一](#) [初三](#) [初二](#) [初一](#) [小六](#) [小五](#) [小四](#) [小三](#) [小二](#) [小一](#)

亚文书城: [成功励志](#) [学习方法](#) [高中学习](#) [初中学习](#) [小学学习](#) [英语学习](#) [作文指导](#) [青春读物](#) [音乐影视](#)  
[文体用品](#)

翼展论坛: [学习方法教育专题](#) [成功教育专题](#) [赢在亚文](#) [翼展园丁苑](#) [学习与考试](#) [英语专题](#) [作文专题](#)  
[竞赛专题](#) [流行线](#) [天下事](#) [为人处世](#) [论坛事物](#)

[高中学习](#) [初中学习](#) [小学学习](#) [高考专题](#) [中考专题](#)

#### 会员中心

个人信息: [个人资料](#) [修改资料](#) [我的级别](#) [VIP申请](#) [修改密码](#)

账户管理: [我要充值](#) [充值记录](#) [消费记录](#) [我的积分](#)

我要教学: [我要投稿](#) [我的投稿](#) [我的回答](#) [领取薪酬](#)

我的自习室: [我要提问](#) [我的问题](#) [我的学习](#)

测评中心: [我的系统测试记录](#) [我的免费测试记录](#) [成长记录](#) [成长曲线](#)

我的购物袋: [图书收藏](#) [我的订单](#) [我的购物袋](#)

论坛管理: [我的帖子](#) [我参与的帖子](#) [我收藏的帖子](#) [帖子管理](#)

消息中心: [收件箱](#) [发件箱](#) [草稿箱](#) [写短信](#)

我的好友: [会员搜索](#) [好友管理](#)

[转到我的文集](#) [安全退出](#)

#### 我的文集

我的文章: [我的目录](#) [撰写文章](#) [目录维护](#)

**我的评论:** [读者评论](#) [我的评论](#)

**我的影集:** [创建相册](#) [我的影集](#)

**我的社团:** [创建社团](#) [活动公告](#) [社团文章](#) [社团相册](#) [社团会员](#)

**我的订阅:** [订阅的关键词](#) [我订阅的人](#) [订阅我的人](#)

**文章推荐:** [小精灵的推荐](#) [好友推荐](#) [我推荐的文章](#)

**园友互动:** [最近谁来过](#) [最近谁转藏](#)

**我的标签** **我的公告** **我的日记本** **通讯录** **网址收藏**

## 网站文档

**帮助文档:** [新手上路](#) [申请教师](#) [充值说明](#) [特约稿件](#) [学习测评](#) [在线答疑](#) [试题中心](#) [学习资源](#) [翼展论坛](#)  
[搜索说明](#) [知识点专题](#) [精灵习作园](#)

**购物指南:** [购物说明](#) [支付说明](#) [购物方式](#)

**关于我们** **免责声明** **留言反馈** **广告服务** **全国加盟** **诚聘英才** **友情链接**

## 3.6 内容来源及教学研究独创性说明

### 亚文教育网内容来源渠道

- ◆ 亚文在线教员的发布与交流，上传许多优秀的原创及转载内容
- ◆ 亚文网站编辑部、亚文教学研究部对在线教学内容编辑、整理
- ◆ 上海教育资源库、山西省祁县教育局电子教育管理中心、山西省祁县中学电教管理处  
的合作支持
- ◆ 中小学教育资源网、中小学资源网、K12 中小学教育资源网、学而思教育系列网站  
等的交流与合作
- ◆ 在线信息采集与信息挖掘技术的使用

### 目前亚文教育团队拥有的有效资源量

试题	教案	论文	PPT 课件	Flash 课件	视频	软件	合计
~230 万套	~35 万套	18 万篇	11 万件	3 万件	4,000 个	200 个	52G

表 3.2 亚文有效资源量说明

### 亚文教育特色培训课程研发模式分析

亚文教育团队多年来一直走在中小学课外辅导的第一线，在比照中外教育发展的差异，从哲学和逻辑思维的高度把握中国基础教育脉搏，在实践中应用学习方法教育、成功教育的基础上，对中小学的具体课程和思辨方法，有着自己独到的见解。

更为重要的是，亚文教育网平台的构建，在线教员的互动和学习资源的汇集，为我们借鉴全国最广博和优秀的教育思想、博采天下之长，开发具有亚文特色的课程奠定了坚实的基础。

亚文教育的研发特色为：知识下游的整合与重新创造。

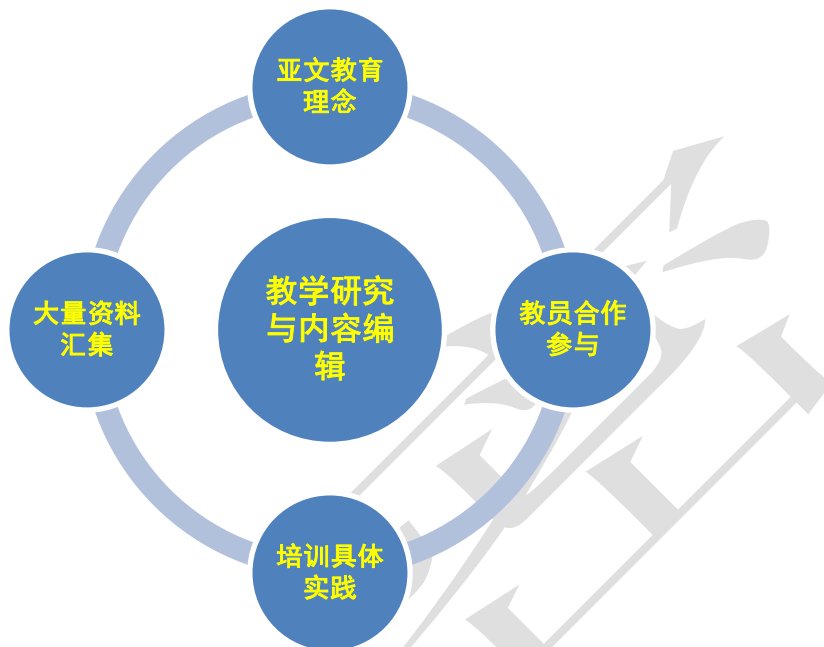


图 3.11 中小学科知识下游的整合与重新创造

对于中小学各科，我们已经针对每个年级每门科目，初步设立与之配套的学习方法专训，系统去讲解如何去学习知识。亚文蓝精灵学习方法训练营是我们的王牌课程，将不断地优化和发展下去。

其次，亚文拟在教学研究部顾问及在线教师的配合下，以专题专讲的形式，开发“亚文名师知识点专题课程”，采取从围点攻关到全面突破的战略，达到梳理整个中小学知识网络、深化我们对教与学的认识，并推广优秀教育的复习及应试经验的目的。

对于成功教育、升学衔接教育、家庭教育等各方面内容来讲，亚文教育教学研究部也会在平台的支持下，分层次、分内容地整合、引入符合市场需要的精品课程，如“亚文杰出青少年训练计划”、“亚文初升高衔接课程”、“亚文小升初衔接课程”、“合格家长进修课程”等。

亚文教学研究部的研发流程总结如下：

#### ◆ 课程研发

这是亚文教育最核心的研发，也是我们最自信的领域。我们的优势是：亚文教育团队优秀和开放的教育理念；亚文教育网在线教师的原创学习资源；亚文教育团队五年来收集和整理的学习方法教育、成功教育、思维培养、素质教育等方面的书籍、报刊、杂志；亚文教育

团队五年来在中小学课外辅导的具体实践中的经验结晶。

◆ 调研评价

在课程开发和培训试讲的过程中，我们将做大量的市场调研，积极把握教育部的政策和各学校动态，听取教学研究部顾问及在线教师的建议与评价，把亚文的核心思想和他们的专业水平结合起来，在这个领域中，永无止境地创新下去。

◆ 抽样试验

通过培训试讲及市场评估，对精品课程的部分内容进行改进。

◆ 品牌推广



图 3.12 亚文教学研究部的研发流程

亚文教育蓝精灵学习方法课程教育理念

亚文教育网定位于是中小学学习方法教育专家，亚文特色学习方法教育与亚文教育成功学，一直是亚文教育致力于中小学生智力开发和素质教育推进的两大主导思想。

亚文认为，孩子学习成绩不好只有两个原因：一是学习态度不够端正，二是没有良好的学习方法。我们所提倡的，是成功激励教育，是思辨型学习习惯养成方案，是有效的成绩提高策略。在我们的蓝精灵学习方法特训课程中，我们融入了以下优秀的教育理念：

	亚文学习方法		亚文成功教育	亚文学习方案
A	亚文预习方法	亚文听课要素	NAC 潜能开发训练	鼓励、激励教学
B	亚文心得笔记	亚文阅读与分析	亚文学习任务管理	思辨型成绩提高策略
C	亚文记忆力专训	亚文审题与解题	亚文目标计划策略	目标跟踪建档案
D	亚文复习技巧	Arwen Curse 考试法	亚文学习时间表	对症下药解难题
E	新八环学习法	学习习惯培养	学习兴趣与意志力	幼童学步培养法
F	创新思维训练	PHA 智能开发训练	亚文行动与检讨	学习咨询与名师签约
G	数理化解题技巧	各科特色学习法	情绪管理与心理优化	答疑式学习小组
H	亚文联系与比较	亚文归纳与演绎	团队双赢式学习	应试心态与能力
I	亚文知识树学习	亚文概念理解法	亚文人际关系账户	愿景与人生规划

表 3.3 亚文教育学习方法全地图



### 亚文学习咨询服务核心思想

- ◆ 对症下药：是一种解决学员实际问题的思想，每个学员在学习上的“病”是不同的，需要通过亚文科学的咨询辅导，找出病根，提出合理的解决方案；
- ◆ 目标跟踪：引进国际领先的 OECD 学员学习能力评估系统，全程跟踪、测试及反馈，从成绩提升和能力提高两个方面，确保辅导的高效；
- ◆ 幼童学步：创新运用世界教育大师肖恩·柯维关于目标分解法的教育思想，帮助学员设计目标并列出具体的计划，激励鼓励，培养学员的自信心。

### 教研合作机构

安博教育集团上海英豪教育进修学院  
上海师范大学教育学院  
上海师范大学儿童发展与家庭研究中心  
上海师范大学心理测评研究中心  
上海师范大学国际与比较教育研究中心  
上海师范大学第三附属中学

### 教研顾问简介

丁季华，华东师范大学教授、博导，国家动漫游戏产业振兴基地副主任。

董恩海，上海英豪教育进修学院副院长，网页设计师、网络工程师，专业从教在英豪从教近五年，出版刊物有：中青出版社《Photoshop 成功之路》、《Flash 动画标准教程》、铁道出版社《Dreamweaver8.0 入门与提高》等书籍，擅长培训运营与教学管理。

杨庆余，上海师范大学小学教育研究所所长、副教授。研究领域：课程与教学论、初等教育、教师教育。主授课程：小学数学课程与教学、小学数学临床案例分析、课程教学的临床观察与诊断、教学设计。长期在高校从事小学教育的研究以及相关课程的教学工作，其学术专长是课程与教学，尤其是小学数学的课程与教学的研究。

陈建华，博士、副教授、教科所所长、教育学系主任，中国教育学会教育哲学专业委员会委员兼学术秘书。研究领域：教育哲学、中国近代教育史、学校发展研究等。主授课程：《教育哲学》、《外国教育史》、《中国教育史》。

李丹，上海师范大学教授，应用心理学系主任，兼任全国家庭教育专家团成员，上海市心理学会常务理事和德育心理学专业委员会主任，上海市家庭教育研究会理事，上海师范大学儿童发展与家庭研究中心主任。主讲课程：社会性发展概论、教育心理学、心理卫生、组织行为学等。主要研究方向：儿童品德与社会性发展、心理健康教育。

郭勇志 葛文龙 徐羽 | 电话：021-60510279 地址：上海市徐汇区零陵路 585 号爱邦大厦 8 楼 E 座



黄健如，安徽师范大学附属中学。连续八年担任高三历史教学工作，经验丰富，成绩斐然，多次获高考历史成绩优胜奖。先后被评为新绛模范教师，模范班主任，2004年9月被评为运城市模范教师。2005年11月被评为山西省历史学科带头人。

郭思东，从事生物教学16年，中学一级教师，曾获河北省现代信息技术与学科整合优质课大赛二等奖，视频课例获河北省三等奖，支持并完成省级课题立项实验研究三个，多次获得秦皇岛市课件比赛、说课比赛一等奖。

高亚丽，中教高级，济南市优秀教师，现任物理教研组组长。从事初中物理教学16年，多年带初三毕业班，教学经验丰富，成绩突出。1999年获全国初中物理知识竞赛优秀指导教师奖。2002年，山东省中学青年物理教师教学大赛获初中组一等奖。

张国正，中学物理高级教师，江苏省教育学会物理专业委员会会员。盐城市第四批中学物理学科教学能手。自工作以来一直在国家级示范高中江苏省上冈高级中学（四星级）从事教育、教学工作。自2004年应聘到南京师大附中教育集团。现连续任教高三物理兼备课组长。现为附中教育集团江宁分校教务部副主任。南京市中学物理学科中心组成员。

### 部分参考文献

图书	
《CES 学习法》	天津市赛斯教育文化发展中心，天津人民出版社，2004-1。
《CES 课业指导》	天津市赛斯教育文化发展中心，天津人民出版社，2004-1。
《中国学生学习法》	丁晓山，北京师范大学出版社，2009-1-1。
《杰出青少年的七个习惯》	[美]肖恩·柯维，中国青年出版社，出版时间：2002-1。
《青少年最重要的六个决定》	[美]肖恩·柯维，中国青年出版社，出版时间：2006-1。
《学习改变命运》	李小鹏，新世界出版社，出版时间：2006-7-1。
《7S 倍速考试法》	高效能学习研究机构，陕西师范大学出版社，2006-7。
《学习哪有那么难》	王金战，北京大学出版社，出版时间：2009-5-1。
《高效学习方法全集》	新教育学习研究机构，陕西师范大学出版社，2009-11-1。
《怎样考出好成绩》	宋犀堃，朝华出版社，2008-1-1。
《能人学习法》	[日]安河内哲也，南海出版社，2008-11-1。
《写作业慢我该怎么办》	郭永莉，江苏少年儿童出版社，2005-4-1。
《这样学习更轻松》	刘希庆，科学出版社，2009-4-1。
《高考状元的学习方案》	马泽中 陈龙 王媛，时代文艺出版社，2009-1。
文献	
谢利民，试论研究型课程生命活力的焕发《课程教材教法》2001年第10期。	
谢利民，关注学生学习过程的学业评价《外国中小学教育》2007年5期。	
陈建华，国外理科教育中教育评价的多样化及其启示，《上海师范大学学报》2000年第2期。	
吴维屏，调动爱的力量，实施情感教育，《愉快教育研究与实践》1994年第10期。	
吴维屏，教与学的过程，《教学的原理、模式和活动》1997年第3期。	
LiDan, Adolescents' Video Game Playing and Aggression (Newsletter of the International Society	

for the Study of Behavioural Development, 2008, Number 2 Serial No.54, 10-13) .
李丹, 班级生态系统对儿童亲社会行为影响的研究述评, 《心理科学进展》2008 年第 5 期。
卢家楣, 初中生数学焦虑的调查及其调控研究, 《心理科学》2006 年第 3 期。
卢家楣, 教材内容的情感性分析及其处理策略, 《心理科学》, 2000 年第 1 期。
杨庆余, 研究性学习—撑开一片新天地, 《中国教育报》2001 年 11 月 24 日第三版
<b>报刊</b>
《中国教育报》、《考试报》、《中学生学习报》、《学习报》、《中学生理化报》、《学习方法报》 《中国中学生报》、《中国科学报》、《教育导报》、《教育时报》
<b>杂志</b>
《中学生作文指导》、《语数外学习》、《中学生阅读》、《读写训练》、《课堂内外》

表 3.4 部分参考文献

### 3.7 核心产品简介

亚文教育的核心产品, 分为四个方面: 在线服务项目, 亚文特色培训课程及学习咨询服务, 亚文教育图书、杂志及内部资料, 教育系列产品。

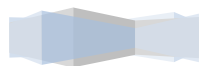
#### ◆ 亚文教育网在线服务项目

类别	服务项目	备注
服务	收费学习资源的查看、 下载收入	对在线教师发布的优秀学习资源、亚文自主研发的特色课程进行较高定价销售, 是亚文教育最重要的收入来源。
	亚文VIP会员服务收入	融学习测评, 开放资源, 定制、推送课程于一体, 是网站内各类收费项目的智能综合服务。
	1对1阳光导师服务收入	标准化服务流程, 介绍在线教师给学员, 进行1对1教学、答疑及其他互动。
测试	亚文专家系统学习能力测评收入	专业的学习及应试能力、情商心理、综合素质测试, 智能分析、记录成长曲线并生成报告。
	亚文科目题库水平测试收入	测试学员各年级各科目学习水平, 智能分析、记录成长曲线并智能推送相应的学习资源。
书城	亚文书城产品销售收入	销售教辅及少儿类图书、音像制品、学习用品和内部资料。
广告	广告收入	为第一阶段(1年内)的主要收入, 长期来看也是亚文教育网的主要收入来源之一。

表 3.5 亚文教育网服务项目简介

#### 亚文教育网充值及VIP会员卡说明

亚文教育网支持的充值方式有: 网上银行、支付宝、快钱、手机充值卡、电话及亚文教育学习卡, 其中, 亚文教育网学习卡分为: 10元、50元、100元面值, 不同的营销阶段和时间段, 有着不同的设计风格, 第一期图案设计如下:



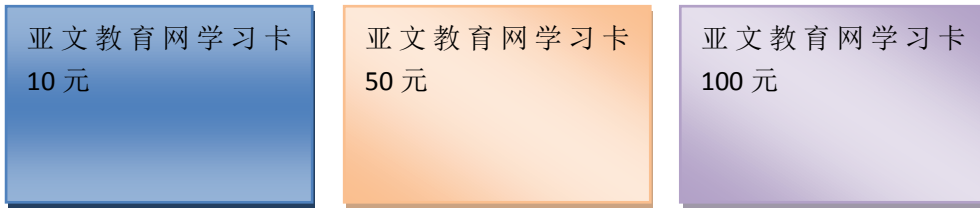


图 3.13 亚文教育网学习卡

亚文教育网的虚拟货币为水晶币，可用于支付收费学习资源查看、下载，付费提问及书城购物，其图案设计风格如下：



亚文教育网 VIP 会员卡有别于学习卡，它所提供的是融学习测评，开放资源，定制、推送课程于一体，是网站内各类收费项目的智能综合服务。亚文教育网 VIP 会员卡可在线申请，分为包月和包年服务。

<b>VIP 会员服务 单月卡</b>	提供一套学习及应试能力测评题目，针对会员所在年级提供一套各科目水平测试题目，提供分析报告并智能推送相应的学习资源。
	开放亚文视频课堂、亚文试题库、学习资源库、特约稿件库学习功能一个月。
	提供每月 50 个在线答疑问题及 2 小时视频答疑时间 提供 1 月阳光导师 1 对 1 服务。
	亚文教育商城购物 9 折优惠，积分加速，会员昵称点亮显示。

表 3.6 亚文教育网 VIP 会员服务说明

◆ 亚文特色培训课程

亚文蓝精灵学习方法课程

课程设置方案：针对每个年级每门科目，设立与之配套的学习方法专训，亚文蓝精灵学习方法课程分为两个部分：一是方法操作详解及配合的执行手册，系统去讲解如何去学习知识；二是实战演练，讲解重点的知识来掌握方法。



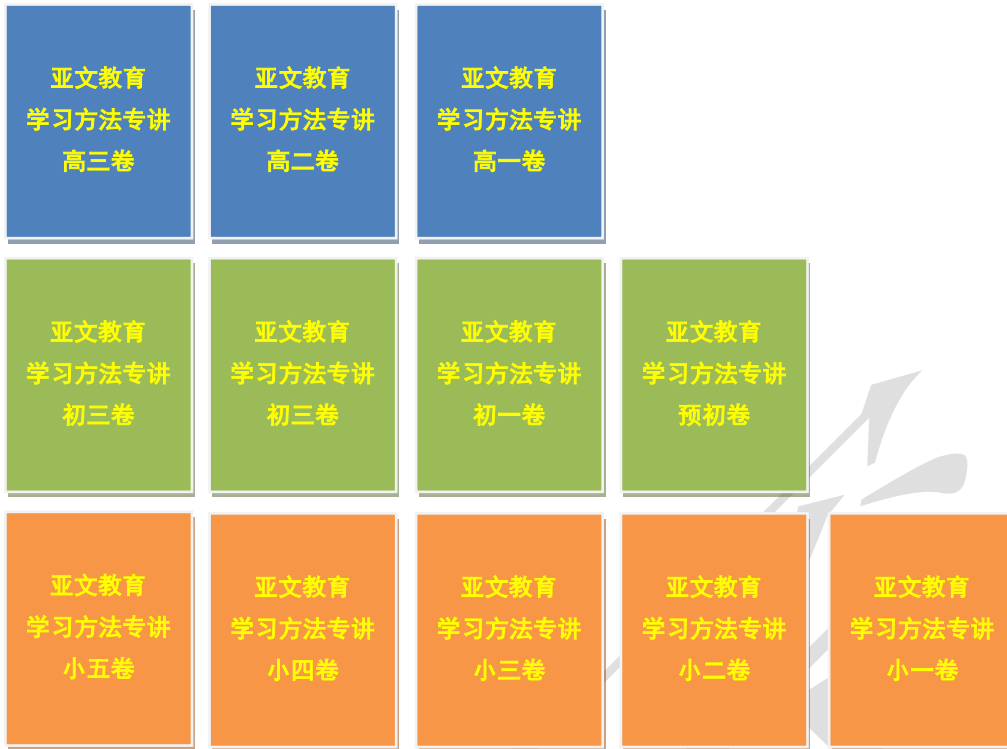


图 3.14 亚文蓝精灵学习方法课程

例，高一蓝精灵学习方法特训营如下：

1	高中成功学习专讲（上） 2 学时 目标计划策略与学习时间管理 1 学时	7	亚文心理优化专讲 2 学时 潜能开发、行动与检讨 1 学时
2	语文特色学习法 2 学时 亚文阅读及记忆力专训（上） 1 学时	8	生物特色学习法 2 学时 亚文预习及听课要素 1 学时
3	英语特色学习法 2 学时 亚文阅读及记忆力专训（上） 1 学时	9	地理特色学习法 2 学时 亚文复习及应试能力训练（上） 1 学时
4	数学特色学习法 2 学时 亚文审题与解题（上） 1 学时	10	历史特色学习法 2 学时 亚文复习及应试能力训练（下） 1 学时
5	物理特色学习法 2 学时 亚文审题与解题（中） 1 学时	11	政治特色学习法 2 学时 亚文知识树学习 1 学时
6	化学特色学习法 2 学时 亚文审题与解题（下） 1 学时	12	高中成功学习专讲（下） 2 学时 亚文新八环学习法总结 1 学时
<p><b>备注：</b>备用课程：亚文概念理解法、亚文联系与比较、亚文归纳与演绎、亚文团队学习法、亚文人际关系账户、亚文笔记方法等等</p> <p><b>共计：36 学时。</b></p>			

表 3.7 亚文高一蓝精灵学习方法标准课程设计简表

亚文教育网首批计划推广的课程如下：

	名称	招生范围	标准课时 备注
1	亚文蓝精灵学习方法训练营	小一至高三	各年级不等 20-40 学时
2	亚文杰出青少年训练计划	初一至高三	以成功学习及培养学习习惯教育为主 20 学时
3	亚文名师知识点专题课程	初一至高三	初高中知识点专题专讲及应试培训 5-20 学时
4	亚文初升高衔接课程	初三毕业生	预习新课程为主，贯穿学习方法教育 40 学时
5	亚文小升初衔接课程	小学毕业生	预习新课程为主，贯穿学习方法教育 50 学时
6	亚文中小学年级衔接课程	小一至高三	预习新课程为主，贯穿学习方法教育 30-50 学时
7	亚文合格家长进修课程	学生家长	家庭教育专讲 10 学时

表 3.8 亚文教育网首批推广课程

其中，衔接班是亚文暑期培训及课程推广的重点，举例说明其特色：

<b>成功教育：帮助孩子进行目标计划设定、时间管理、优秀学习习惯养成，进行激励鼓励教育。</b>		
<b>学习方法：针对各门课程，串讲知识脉络梳理、概念理解记忆及对应于各科特色的思维方法。</b>	<b>解题技巧：讲述审题和分析的基本技巧，根据名校名题，评讲亚文特色解题法。</b>	<b>因材施教：进行水平检测，根据学员的基本情况，进行针对性的补差及提高。</b>

表 3.9 亚文初升高衔接班课程说明

### 亚文学习咨询服务

亚文学习咨询提供的是优质而个性化的中小学课外辅导服务，为每位学员量身定制属于自己的学习方法，亚文提出了“具体学员具体对待、具体问题具体解决”的理念，“善于发现问题，精于解决问题”是亚文教学团队的标志风格。

亚文学习咨询具体分为以下三种模式：

#### ◆ 名师签约服务

模式类型：学习咨询 + 1对1名师教学

服务说明：针对每个学员在学习上存在的“病”，由专业教育顾问咨询、检测、评估，主要分为知识系统梳理、学习方法及习惯及情商心理测试三个方面。咨询结束后，出具学科学习情况综合评语及学习建议。

因材施教，本着“不找最好的，只挑最合适”的原则，亚文帮助学员匹配专职名师，为每位学员量身定制学习计划。在专业教育顾问的督导下，优秀教师全程授课，并建立学员档案，全程跟踪、测试、反馈，让每位学员圆满的通过考核，成绩提升。

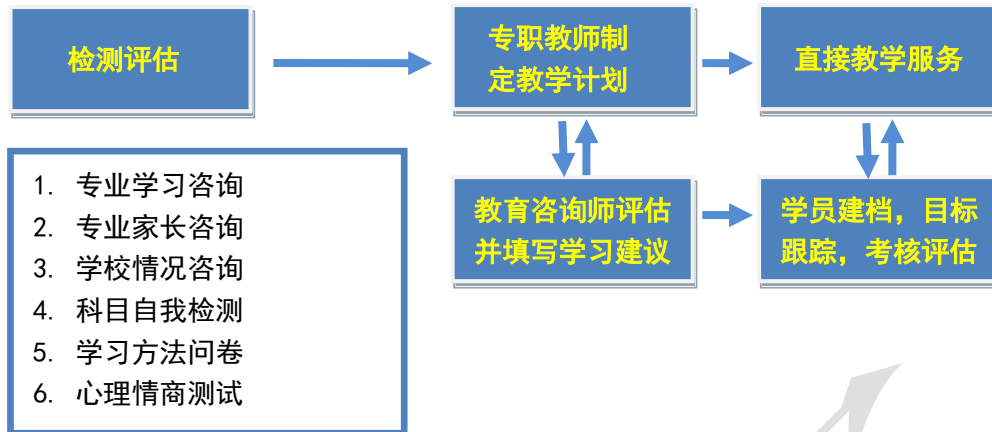


图 3.15 亚文名师签约咨询服务

◆ 单科学习咨询服务

模式类型：学习咨询 + 亚文蓝精灵学习方法集训 + 及时答疑

服务说明：针对每个学员在学习上存在的“病”，由专业教育顾问咨询、检测、评估，主要分为知识系统梳理、学习方法及习惯培养、情商心理测试指导三个方面。咨询结束后，出具学科学习情况综合评语及指导建议。

专业教育顾问为每位学员量身定制学习计划，在家长和学校的配合下，目标跟踪，全程服务，如有需要，将不定期进行答疑及 1 对 1 教学，参加亚文蓝精灵学习方法集训。

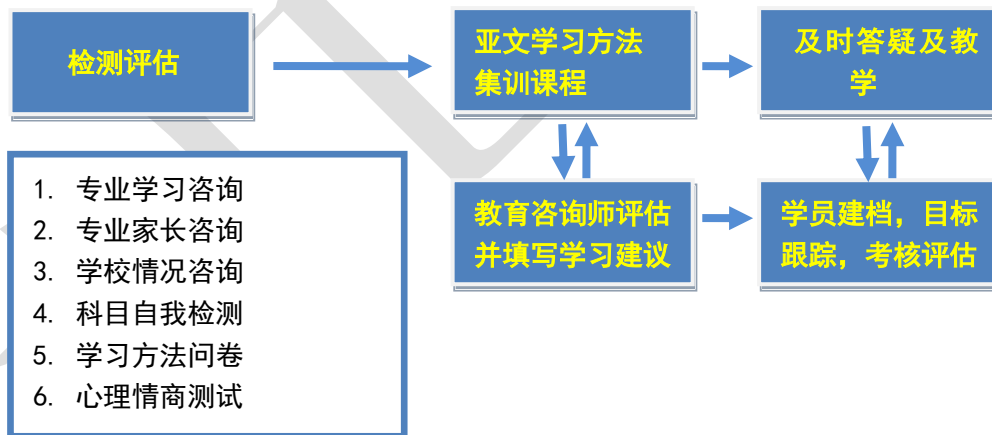


图 3.16 亚文单科学习咨询服务

◆ 精品心理咨询

亚文教育专业的心理咨询教师，为学员进行 1 对 1 心理疏导，解决诸如孩子考前焦虑、青春期心理、家庭沟通障碍等热点问题，为孩子学习创造一个和谐的“软环境”。

亚文教育图书、杂志及内部资料

教育图书与教育媒体领域是亚文教育网今后发展的重点领域之一，是和亚文教育网在线平台、亚文教育中小学课外辅导相辅相成的。它源于亚文教育网在线教员的原创及亚文教育



团队的培训结晶。亚文教育网教学研究部的研发成果，首先在亚文的课程推广、网站宣传中，以内部资料的形式使用和发行，一旦资源成型，将结集出版。

亚文教育网图书出版的合作机构为：上海科学技术出版社；亚文教育网杂志发行的合作机构为：《上海教育》杂志社。亚文教育网计划首批出版的图书及杂志如下表，其中，《亚文学习密码》为月刊，《亚文名师专题选编》为季刊。

类型	名称	研发截止	出版发行	使用途径
图书	亚文蓝精灵学习方法丛书	2010年7月	2010年12月	学习方法课程、讲演及发行
图书	亚文杰出青少年训练计划	2010年8月	2011年1月	成功教育课程、讲演及发行
图书	亚文合格家长进修手册	2010年9月	2011年2月	家长培训、讲演及发行
图书	亚文初升高衔接丛书	2010年12月	2011年6月	衔接课程、讲演及发行
图书	亚文小升初衔接丛书	2010年2月	2011年8月	衔接课程、讲演及发行
杂志	亚文学习密码（第一期）	2010年6月	2010年11月	网站推广、讲演及发行
杂志	亚文名师专题选编（第一期）	2010年11月	2011年4月	网站推广、讲演及发行

**备注：**亚文名师专题既是杂志，也可以出版为图书，亚文教育网为其电子出版地址，根据作者要求及改编情况，其版权归亚文教育网或其作者（在线教员）所有。

表 3.10 亚文教育图书、杂志及内部资料

《亚文学习密码》是中小学学习方法教育类的杂志；《亚文名师专题选编》是亚文教育网在线教员原创资源选编。



### 教育系列产品代理

亚文教育网首批教育系列产品代理目录（部分）：

产品名称	合作/出版厂商	市场价(元)	备注
<b>教育出版类</b>			
妈咪语·宝宝英语	上海复旦大学问学堂	298	推荐 英语类
不学英语(成人版)	图书批发市场	298	推荐 英语类
不学英语(小学版)	图书批发市场	296	推荐 英语类
迪斯尼启蒙英语	上海复旦大学问学堂	289	推荐 英语类
英语冠军	上海复旦大学问学堂	398	推荐 英语类
英语自然拼读法	图书批发市场	650	推荐 英语类
学伴熊	上海复旦大学问学堂	460	推荐 早教类
宝平安	上海复旦大学问学堂	398	推荐 早教类
国学启蒙宝典	图书批发市场	680	推荐 早教类
全脑识字通	图书批发市场	380	推荐 早教类
幼儿英语语感启蒙韵律操	图书批发市场	98	推荐 早教类
2+4 快速记忆揭秘课程	上海复旦大学问学堂	298	推荐 考试类
口语宝	图书批发市场	490	推荐 考试类
作文三步法	上海复旦大学问学堂	298	推荐 学习法
学习考试秘籍	上海复旦大学问学堂	398	推荐 学习法
童话数学	图书批发市场	369	推荐 考试类
音乐本草	上海复旦大学问学堂	398	推荐 音乐潜能
环球经典名曲导读	上海复旦大学问学堂	980	推荐 音乐潜能
卓人右脑α脑波音乐全集	上海复旦大学问学堂	359	推荐 音乐潜能
成功圣经	图书批发市场	128	推荐 潜能类
全脑通通用版教材	图书批发市场	53	全脑通学习法
全脑通全速阅读	图书批发市场	63	
全脑通全速学习法(基础版)	图书批发市场	153	
全脑通中学学科应用版	图书批发市场	30	
PSSP 学习问题个性化解决方案	图书批发市场	999	学习法
学习密码	图书批发市场	448	学习法
奥姆克学习法	图书批发市场	660	学习法
轻松面对各项考试	图书批发市场	398	考试类
大家说英语系列	图书批发市场	113-328	英语类
李阳疯狂英语系列	图书批发市场	20-89	英语类
从零起步说英语系列	图书批发市场	268-498	英语类
赖世雄唱歌学英语系列	图书批发市场	25-46	英语类
李阳疯狂英语系列	图书批发市场	20-89	英语类
美国之音系列	图书批发市场	33-298	英语类
郝彬美国口语系列	图书批发市场	45-53	英语类
CNN 英语系列	图书批发市场	44-89	英语类
空中英语教室系列	图书批发市场	37-98	英语类
口语教练	图书批发市场	880	英语类
中高级互动美语视听课程	图书批发市场	153	英语类



疯狂英语 900 句	图书批发市场	29	英语类
天线宝宝第一、二季礼品装	图书批发市场	153	早教类
宫西达也精选幼儿绘本	图书批发市场	168	早教类
启发系列精选凯迪克大奖绘本	图书批发市场	315	早教类
朗读者—幼儿英语数学组合套装	图书批发市场	928	早教类
迪士尼汉字乐园	图书批发市场	147	早教类
洪恩子集扩展幼儿识字	图书批发市场	436.5	早教类
<b>电子学习类</b>			
点读机系列	诺亚舟 好易通	468-1798	推荐 学习类
点读笔系列	诺亚舟 好易通	199-580	推荐 学习类
右脑王英语学习机	上海复旦大学问学堂	1499	推荐 学习类
儿童早教机系列	皮皮熊 小霸王	399-1348	早教类
学习机系列	诺亚舟 好易通	798-2368	学习类
智能儿童投影机	上海复旦大学问学堂	368	学习类
<b>教育软件类</b>			
洪恩英语学习软件系列	洪恩教育集团	109-980	推荐 学习类
精英特超级速读记忆训练软件	上海复旦大学问学堂	385	推荐 学习类
洪恩宝宝益智乐园	洪恩教育集团	298	早教类
成长的烦恼互动软件	上海复旦大学问学堂	178	学习类
华师大教学片—高中数学综合题	华东师大出版社	90	中学学习
华师大教学片—高中物理难题解析	华东师大出版社	90	中学学习
华师大教学系列片—高中化学（上）	华东师大出版社	59	中学学习
华师大教学系列片—高中化学（下）	华东师大出版社	43	中学学习
华师大教学系列片—高中物理（上）	华东师大出版社	51	中学学习
华师大教学系列片—高中物理（下）	华东师大出版社	76	中学学习
华师大教学系列片—高中数学（上）	华东师大出版社	62	中学学习
<b>教育益智类</b>			
地图嵌板系列	玩具批发市场	53-290	益智类
三阶简装魔方	玩具批发市场	79	益智类
超级智慧珠金字塔	玩具批发市场	39	益智类
三国杀最新标准版	玩具批发市场	79	益智类
凯利特—激情打地鼠	玩具批发市场	139	益智类
木童益智玩具松木数字层层叠	玩具批发市场	29	益智类
梦工厂桶装磁力棒 402 件	玩具批发市场	159	益智类
魔术玩具三件套	玩具批发市场	24	益智类
台湾大富翁银行游戏盘	玩具批发市场	49	益智类
迪士尼捉迷藏经典游戏	迪士尼代理	147	益智类
花之天堂积木（HABA）	HABA 代理	678	益智类

高度嫌疑 (HABA)	HABA 代理	459	益智类
医生的手提箱 (HABA)	HABA 代理	395	益智类
翻跟头小人 (HABA)	HABA 代理	388	益智类
HABA 系列其它	HABA 代理	177-520	益智类
警察局—WonderWorld (木马智慧)	HABA 代理	380	益智类

表 3.11 教育产品代理部分目录

◆ 产品的精选与组合

引导消费策略：教育产品市场品牌林立、鱼龙混杂，挖掘、发现优秀教育产品，并进行宣传、包装，坚持向学员和家长推荐，帮他们制定教育图书及产品的合理使用计划，是我们应该做的。

### 3.7 价格方案

◆ 亚文教育网服务与产品价格表如下：

服务/产品名称	市场价格 (元)	最低价格 (元)	备注
<b>在线服务项目</b>			
亚文教育网充值	不限	不限	使用水晶币
VIP 会员服务	20 元/月	20 元/月	使用水晶币
1 对 1 阳光导师中介	30 元/次	30 元/次	使用水晶币
亚文学习能力测评专家系统	20 元/项	20 元/项	使用水晶币
亚文科目水平测试系统	10 元/项	10 元/项	使用水晶币
广告服务	不限	不限	现金
<b>亚文书城</b>			
书籍	不限	不限	水晶币/现金
音乐影视	不限	不限	水晶币/现金
电子学习用品	不限	不限	水晶币/现金
教育软件	不限	不限	水晶币/现金
教育益智产品	不限	不限	水晶币/现金
充值卡	不限	不限	水晶币/现金
小礼品	不限	不限	积分
<b>学习资料</b>			
亚文蓝精灵学习方法内部资料	100 元/套	85 元/套	现金/水晶币
亚文杰出青少年训练内部资料	100 元/套	85 元/套	现金/水晶币
亚文初升高衔接内部资料	200 元/套	180 元/套	现金/水晶币
亚文小升初衔接内部资料	150 元/套	135 元/套	现金/水晶币
亚文升级衔接内部资料	100-150 元/套	80-130 元/套	现金/水晶币
亚文合格家长进修手册	20 元/册	18 元/册	现金/水晶币
亚文学习密码	10 元/册	9 元/册	现金/水晶币
名师专题手册	10 元/册	9 元/册	现金/水晶币

课 程			
亚文蓝精灵学习方法特训营	500 元/期	450 元/期	60 学时
亚文杰出青少年训练营	500 元/期	450 元/期	60 学时
亚文初升高衔接班	400 元/期	350 元/期	80 学时
亚文小升初衔接班	400 元/期	350 元/期	100 学时
亚文中小学升级衔接班	400-500 元/期	350-450 元/期	80-120 学时
亚文合格家长进修	100 元/期	80 元/期	10 学时
1 对 1 教学咨询			
名师签约服务（高中）	30-80 元/时	\	咨询免费
名师签约服务（初中）	20-60 元/时	\	咨询免费
名师签约服务（小学）	20-50 元/时	\	咨询免费
单科学习咨询服务（高中）	800 元/学期	700 元/学期	按学期收费
单科学习咨询服务（初中）	600 元/学期	500 元/学期	按学期收费
单科学习咨询服务（小学）	500 元/学期	450 元/学期	按学期收费
加盟代理			
教育产品代销	1000 元/年	\	
设培训点	5000-2 万元/年	\	
教育产品代理产品详见表 23。			

表 3.12 亚文教育网服务与产品价格表

## ◆ 产品类别及其利润率

类 别	核心课程	学习咨询	亚文教育图书、杂志及内部资料	教育产品代理
利润率	50%~120%	30%~50%	200%~300%	15%~20%

表 3.13 产品类别及其利润率

## ◆ 捆绑销售举例

课程与内部资料的捆绑，报课程或学习咨询服务，则两者必购，两者统一标价，优惠出售。如：亚文蓝精灵学习方法特训营 500 元/期，亚文蓝精灵学习方法内部资料 100 元/套，但学员在报班时，只需要花 560 元即可。（优惠 50 元，含 10 元报名费。）

充值卡、会员卡与内部资料的捆绑，由于内部资料是不定价的，所以单独购买资料时，需通过充值或申请 VIP 会员来进行。如：充值 100 元，可获赠一套亚文蓝精灵学习方法内部资料等。

教育产品组合销售：以上两种情况时，教育产品均可作为选购，而单独购买教育产品时，顾客可以选择购买单品或产品组合，产品组合是经过精心设计的，优惠出售。如：

## ◆ 关于地域性差异与价格制定

由于国内二、三线市场与县城，各地的经济发展水平不一样，因此在培训与咨询的价格制订方面，将因地制宜。

## 4 技术可行性分析

### 4.1 网站设计风格说明

网站语言：简体中文。网站属性：垂直型门户网站。

在首页的设计中，我们借鉴 <http://www.networksolutions.com>、<http://home.verio.com> 等欧美网站等简约和实用的风格，并沿袭 101 远程教育网中大图标、色彩对比强烈的套路，使网站的主要功能一目了然。以青绿、大红为底色以突出中小学教育网的明爽、朝气、认真和稳重，配以绿色、橙色、粉色、蓝色等突出亚文教育网的创新性和时代性。



图 4.1 亚文教育网首页头部

### 4.2 网站功能模块说明

会员信息系统	资源发布系统	测评跟踪系统	在线答疑系统
视频管理系统	图书管理系统	亚文商城系统	亚文论坛系统
资讯信息系统	精灵习作园	老师信息系统	投稿系统
积分、收费系统	流量分析	全站搜索	邮件群发

图 4.2 亚文教育网功能模块

### 4.3 技术选型

根据 WEB 开发技术应用的现状及我们对系统安全的要求，充分考虑平台的发展规划和成本的考虑，以及现存技术力量的权衡，对技术选形型做如下的安排：

郭勇志 葛文龙 徐羽 | 电话：021-60510279 地址：上海市徐汇区零陵路 585 号爱邦大厦 8 楼 E 座

服务器操作系统：Windows Server 2003 Enterprise Edition；

服务器软件组合：Mcafee +Blackice 入侵检测系统；

数据库系统：Sql server 2000；

平台开发语言：asp.net(C#)；

服务器托管环境：上海真如机房电信 10M 独享带宽、8G 硬件防火墙、固定 IP 一个。

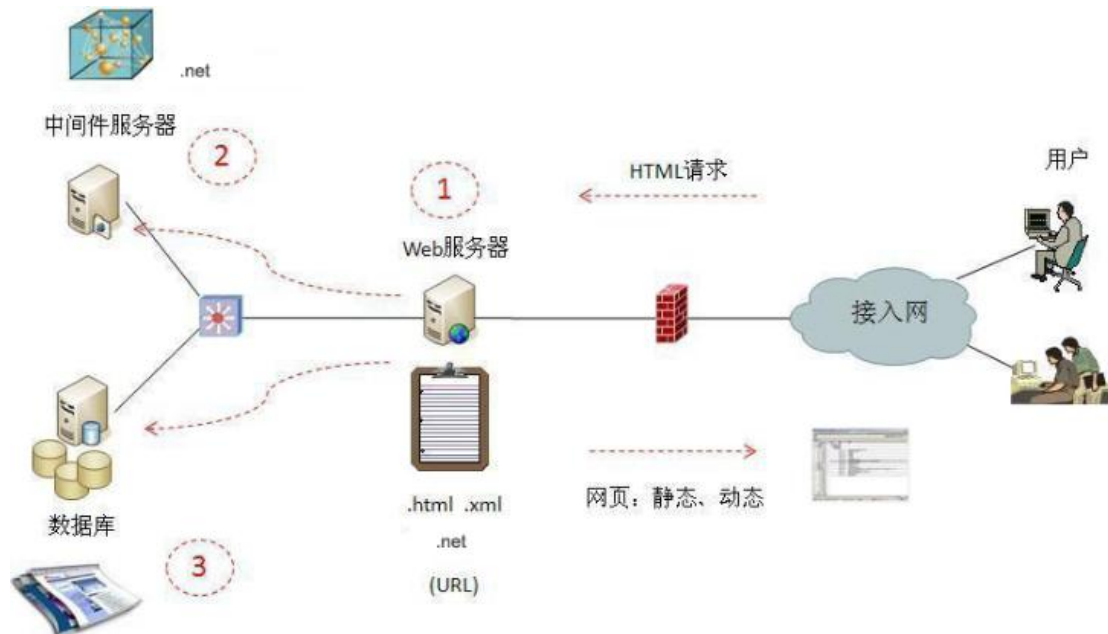


图 4.3 亚文教育网技术选型图例

#### 4.4 网络安全

- ◆ 选用性能优质的服务器配置，完全满足系统运行环境；
- ◆ 服务器托管电信主干机房，保证网络畅通高质；
- ◆ 做好服务器安全设置，拒病毒、黑客于千里之外；
- ◆ 软件系统符合软件安全开发标准，拒绝安全漏洞，保障系统安全，不被非法侵入；
- ◆ 定时备份数据，提供用户实时备份数据，保障数据安全；
- ◆ 管理制度严格，出现问题及时反应。

#### 4.5 知识产权

亚文教育网版权归上海飞瑞文化传播有限公司所有，在亚文教育网内电子出版的各类学习资源中，根据作者的要求和选择，其知识产权分为三类：亚文驻站作品：归亚文教育网与作者共同所有；亚文专属作品：归亚文教育网所有；亚文转载作品：归作者所有。

凡网站注明“稿件来源：亚文教育”的所有文字、图片和音视频稿件，版权均属亚文教育网所有，任何媒体、网站或个人未经网站协议授权不得转载、链接、转贴或以其他方式复



制发表。已经签署网站协议授权的媒体、网站，在下载使用时必须注明“稿件来源：亚文教育网，违者将依法追究责任。

网站未注明“稿件来源：亚文教育网”的文/图等稿件均为转载稿，网站转载出于传递更多信息之目的，并不意味着赞同其观点或证实其内容的真实性。如其他媒体、网站或个人从网站下载使用，必须保留网站注明的“稿件来源”，并自负版权等法律责任。如擅自篡改改为“稿件来源：亚文教育网”，网站将依法追究责任。

#### 4.6 网站开发进度与阶段目标

2010.8-2010.9，完成“精灵习作园”的设计开发，整站的功能、安全与稳定性测试与优化，关键点为各种教学资源的整理与上传；2010年8月起开始内部推广亚文教育网；

2010.9-2010.10，完成学习测评专家系统题目的整理与上传，重新设计“学习测评”频道页面，2010年10月开始正式推广网站；

2010.11-2011.2，完成“亚文数学乐园”与“亚文英语角”的设计开发；

2011.3-2011.12，深入地优化和纵向发展各个频道，开始尝试亚文教育手机应用及电子学习产品的开发。



## 5 市场及竞争分析

### 5.1 目标客户分析

“亚文教育网”及亚文所配套的内部资料、书籍、期刊与咨询培训服务具有适用于学生预习、作业、复习、考试使用的特殊性，针对人群特征比较明显，根据亚文的产品及服务特征，我们认为其目标用户市场为：

- ◆ 中小學生及家長 — 直接消費者和消費行為的決策者。
- ◆ 中小學校長及教學負責人 — 消費行為的引導者。
- ◆ 中小學任課教師 — 產品與服務形成的參與者、產品與服務的推薦者和消費行為的引導者。
- ◆ 在校大學生 — 產品與服務形成的積極參與者、產品與服務的推薦者。
- ◆ 教育產業從業人員 — 產品與服務的積極參與者

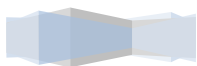
根據亞文所提供的服務與產品的不同，在這一人群中，還會有不同的市場細分，這在下面的營銷策略說明中會提到。

區域市場定位在確認目標區域市場時，我們認為網絡推廣應該兩手抓：一方面牢牢抓住上海、北京等國內一線城市的市場份額，以最快速度提升亞文教育網的人氣和訪問量，另一方面，配合線下培訓與宣講，實實在在地把網站在國內二、三線城市和縣城推廣開。

因此，在區域市場的战略部署中，第一階段的目标市場是：國內一線城市的在线推广，上海郊区、江苏、安徽、浙江中小城市与山西；第二阶段的目标市场是：国内一線城市的線下推广，國內二、三線城市和縣城的直營與加盟代理。

亞文教育網把經營服務的目标定位於全國的中小學生，走的是網站、資料和培訓三位一體的商业模式。與各大中小學教育機構相比，更著力於國內二、三線城市和縣城的培訓是一種區域上的错位；亞文教育網將成為國內最大的師生互動平台和教學資源原创基地，以它為依托發展而來的特色商業模式，也使我有着无可比拟的优势。

### 5.2 亚文教育网 SWOT 分析



<b>优势 (STRENGTH)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 独创商业模式：网络平台、内部刊物、咨询培训三位一体。</li> <li>◆ 匠心独具的在线互动学习平台及门户，在中小学在线平台中竞争优势明显</li> <li>◆ 先进的教育理念及教学研发模式，中小学学习方法教育的独特定位</li> <li>◆ 熟悉中小学培训，敬业且专业的团队</li> <li>◆ 低成本，轻公司</li> </ul>	<b>劣势 (WEAKENESS)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 资金短缺</li> <li>◆ 市场销售渠道处于开拓期</li> <li>◆ 处于品牌创建期</li> </ul>
<b>机会 (OPPORTUNITY)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 中小学在线电子教育市场前景广阔</li> <li>◆ 课程推广市场潜力巨大：国内二、三线城市及县城中小学培训市场</li> <li>◆ 教育软件、教辅图书利润率高</li> <li>◆ 该行业企业发展的优惠政策较多</li> </ul>	<b>威胁 (THREAT)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 国内远程教育网服务提供商进入了市场深度挖掘期</li> <li>◆ 部分大型教育机构及地方性教育机构开始涉足地市级中小学培训市场</li> <li>◆ 教育信息化、图书媒体业还处于正在开放的阶段，市场环境还在不断规范过程中</li> </ul>

表 5.1 亚文教育网 SWOT 分析

### 5.3 竞争者分析

目前国内大大小小的教育网站非常之多。按是否商业运营可分为两大类：一、非经营性网站，此类网站由政府拨款建设，各地教育部门管理运营，教学资源免费使用。各地教厅（委、局）网站，部分地市教育城域网属于此类；二、商业网站，此类网站由企业投资或者占较大比重，商业化运作。企业投资的教育信息服务、教学资源、增值服务、教育城域网属于此类。非经营性网站不涉及商业运营，在此不讨论，我们重点分析商业网站，商业网站运营模式大概有如下几类：

#### ◆ 基础网络服务

包括网站：大部分经营性教育城域网，一般由卖方信贷业主运营商

运营模式：网络运营商收益主要来自于网络接入费用，接入学校每月缴纳宽带使用费，数额从数百元至数千元不等，学校对学生课余上机实习费收费作为补贴。运营商提供相关教育信息、教育资源、应用服务等。

经营理念：此类网络一般由卖方信贷建立起来，投资者看中的是规模庞大的网络使用，上百所学校、上万教师、几十万名学生，此外还有可作为附属客户的数十万个家庭。通过建设教育城域网，以“吸纳效应”吸纳更多的用户上网，以期待带来更多的互联网接入服务收入。

作为目前教育城域网采用最广泛的运营模式，其优点：收费方式简单稳定，接入学校达





到一定规模后收益比较好。缺点：一刀切的收费容易引起学校的异议，有失公平。此外最让网站运营商担忧的是一方面网络接入服务面临电信运营商的竞争，另一方面中心网站对各校的吸引力也成为问题，多数网站不注重软件建设，应用服务、教学资源缺乏吸引力，学校不愿意交费。

代表网站：江门教育城域网。

#### ◆ 网校模式

包括网站：各类网校、家教网站、在线辅导网站

运营模式：本类网站一般为“名校+名师+同步教学+在线辅导”，企业与学校联合举办，以学费、会员费、辅导费为主要收入，为学生、社会有需求人士提供远程教育、在线辅导、同步教学服务等。

经营理念：企业出钱、学校出人，结成利益共同体，企业一般处于主导地位。投资者看中的是学校的名气以及此吸引的学生数量，敢于开网校的一般都是重点学校，重点学校的升学率很高，家长愿意花钱，投资有回报。

本类网站已有办出品牌，如 101 网校、北京四中网校，在目前各地教育厅禁止教师有偿家教后，市场前景更看好。生源不成问题，考虑的是如何提高教学成果，开创教学新模式。虽然有助长应试教育之嫌，但在现实的升学压力下，家长舍得花钱让孩子上质量高的网校。

代表网站：101 网校、北京四中网校、广州名师辅导网、新东方。

#### ◆ 电子商务模式

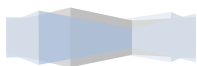
包括网站：教育电子商务网站（产品销售、电子商城）

运营模式：教育产品在线交易，通过网络销售教育产品，包括教育装配、教育资源、教育用品等，主要收益来自于交易佣金及会员费。

经营理念：典型的教育行业电子商务网站，产品一般为教学资源、教学设备、教学仪器、IT 设备、图书、音像等。交易方式有 B2C、C2C 两种，属于垂直型的电子商务网站。

随着网民观念的改变、电子商务的务实化，教育电子商务网站前景看好。慧聪教育频道做得很成功，以卖硬件、方案的交易平台为主，资讯也很出色，浏览量足可以换取广告收入，在业界影响力比较大。K12 以教学资源著长，已长成为全国人气最旺的教师原创资源汇聚地以及教师论坛中心。浙大网络提出“网络让教师富起来”口号，建设全国最大的原创教育资源中心，教师上传资源按下载量获得收益。此模式虽然有创意，但市场定位有问题，教师不是教学资源的买主，不太可能付费。

代表网站：慧聪网教育频道、K12、中国教育技术装备网站、浙大网络。



#### ◆ 信息服务模式

包括网站：教育信息网站、招生考试网站、教育招投标网站

运营模式：本类网站又可细分为两类：一、教育门户网站，提供免费教育信息服务，通过庞大的浏览量、点击率获取广告收入；二、提供有偿信息服务，通过网络为用户提供有价值的教育类信息服务，主要收益来自于用户缴纳的会员费。

经营理念：典型的 ICP 网站，在内容建设上更加深度、更加专业化，免费网站的浏览量一般非常大。收费网站有些信息直接来源机关事业单位（如高考查分网站、招投标网站），信息发布具有唯一性、垄断性，因此可以赚取可观的收益。

收费信息网站服务向深加工、专业化拓展，有别于传统的 ICP 网站，由于互联网免费的理念存在使有偿信息服务之路很艰难。我国考试种类繁多，随着各行各业持证上岗的趋势，各类资格考试逐渐形成了的考试经济。考试网站提供的专业服务，慢慢打开了市场。考试网站应该走信息深加工之路，依赖垄断公共信息资源（如高考查分、招投标）经营容易引起非议，不是长久之计。

免费门户：新浪教育频道、搜狐教育频道

收费网站：国匙网、中国考试网。

#### ◆ 教育 IDC+ASP 模式

运营模式：运营商通过建设一个功能强大的网络和应用系统平台，设立数据中心，通过此系统平台上为各级教育单位构建网络门户以及教学、办公和管理的应用程序和教学资源库，提供各种网络应用和增值服务（如数据的存储与备份服务、网络安全服务、VPN 服务等）。

经营理念：在 IDC+ASP 模式下，用户无需购买应用软件以及大批量的应用服务器，无需建立维护庞大复杂的计算机系统，用户只需通过 Web 的方式即可获得所需服务，从而降低教育信息化拥有成本，低成本高效率，功能强大，适合教育管理部门及中小学校信息化中的应用系统建设。

IDC+ASP “一网对多网”的指导思想，是在一个完善的整体应用平台之上，建立各种虚拟专用网络和应用，如网络教学网、教务管理网、招生考试网等。教育 IDC+ASP 给各种复杂应用提供了坚实的基础架构，能够开展各种网络多媒体应用，如支持网络视音频广播和点播、网络在线辅导、网络教学、示范教学的网络在线观摩等。不少专家认为，此方式是教育信息化最经济合理的解决方案，同时也是未来的发展方向。

代表网站：南京教育信息网。

## 5.4 101 网校与亚文教育网运营模式比较分析

### ◆ 101 发展概况

弘成旗下的 101 远程教育网 (www.chinaedu.com) 是国内领先的中小学远程教育网。目前涉及的教育领域包括: 中小学远程教育、英语教育以及远程教育理论研究。目前 101 网已有 480 多万受益用户及 120 多万正式交费用户,在全国设立了 500 余家分中心和代理机构,并拥有 3000 多所学校集团用户,是目前国内用户规模最大、最有发展潜力的远程教育网站。

101 网校是现今众多网校中教师人数最多、用户规模最大的一所网校,由全国四百余名一线优秀教师任教,为网员提供同步课程及答疑服务。这些老师来自:北京 101 中学、上地实验中学(101 分校)、北大附中、北京四中、北师大附小、首师大附中、北京一六一中学、北京光明小学、北京分司厅小学、天津南开中学、天津新华中学、天津耀华中学、天津一中、南京师范大学附中、山东师大附中、中学等学校。

101 网上不仅提供每周更新的同步课堂、名师面授等同步教学内容,还开设有超前班课程、疑难提问、疑难共享、专题辅导、学法指导、英语听力、中、高考专栏、语文月刊、英语月刊实验演示、课外生活等众多内容。

### ◆ 101 网校与亚文教育网运营模式比较分析

#### 从小平台到大平台

101 网校是一个优秀的学习平台,由全国四百余名一线优秀教师任教,为网员提供同步课程及答疑服务,而亚文教育网也是一个平台,是全国广大中小学教师及在校大学生与中小学生的交流互动平台、是全国最大的数字化学习学习资源共享平台与原创基地。在有力商业运作的基础上,相信亚文会在更广的范围内产生更强更深入的影响。

#### 辅导重心的转移

作为一个网校,101 是以同步课堂为主要营销目标的,近两年来,101 开始开设学习辅导、作业辅导模块,基本已经成型,但由于平台较小,在费用收取、内容编排等方面存在一定问题,影响力并不大。101 的这个转变本身已经体现了一个趋势:课后的学习辅导市场比同步课堂学习更有前景,而且辅导手段应该更人性化、多元化起来。因此,亚文教育网网站、资料和培训三位一体的商业模式将使我们更具有竞争力。

#### 教育理念的创新

亚文教育网始终不会忘记自己的定位—中小学学习方法辅导专家,这是我们有别于其他教育机构的根本,是培训、咨询和特色课程开发的源泉。在中国排名前列的教育科技集团中,新东方显示出了无可比拟的朝气和魅力,深得学生的喜爱和称赞,究其原因,是因为新东方

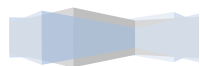
伟大的精神和教育理念，那种团结的、积极的、自强不息的企业文化。

反观其它的教育集团，反观基础教育领域中的种种现象，都离不开对个别优秀教师的推崇，离不开“教育专家”的点评和咨询。亚文建立自己年轻的优秀辅导教师团队是势在必行的，因为年轻人更具有朝气和活力、更容易与学生沟通，通过亚文精心设计的员工培训、成长模式，他们将得到很快的成长。

### 5.5 亚文教育网产品及服务优势分析

类别	优势	说明
产品优势	理念优势	中小学学习方法教育专家，资源的整合与重新包装。
	技术优势	中国中小学在线教育第一门户：亚文教育网。
	价格优势	适中价格、高质量，在不发达的城市打优秀教育品牌。
营销优势	销售网络优势	重点区域集中控制与优秀的加盟代理政策，事件与公关营销。
	供货能力优势	网站、培训、产品三位一体，及时更新及供货。
企业优势	品牌与资源有优势	亚文教育网在线平台推广，教育资源的积累、更新与深加工。
	教育人才优势	广大的在线教员，优秀的亚文教育团队及顾问团。
	市场领先优势	教育理念、网站设计与营销模式的领先并存。
	产品优势	人无我有，人有我优，精心创造、整合、精选与包装。
伙伴优势	上海师范大学、华东师范大学及其附属中学，安博教育集团，上海英豪教育进修学院。	
政策优势	中小学课外辅导、教育网站、教育产品及教育文化产业的政策优势。	

表 5.2 亚文教育网产品及服务优势分析



## 6 营销策略

### 6.1 品牌理念

亚文，英文译为：arwen，是精灵的意思。

#### 市场形象

亚文教育网产品及服务留给顾客的印象是：创新贴心、精美实用，在每一种产品及服务的背后，都带有亚文教育朝气蓬勃的精神特质，带有亚文教育“善于发现问题，精于解决问题”的聪明智慧，带有亚文教育“关怀无微不至，创新点亮未来”的服务态度。我们孜孜不倦地奋斗目标，是“把优秀的教育理念和教育产品带给每个家庭”。

### 6.2 网站推广策略

#### 网站优化 ★★★★★

说明：通过优化亚文教育网，让网站优秀学习资源、各项产品与服务的名称或关键词都能很好的出现在搜索引擎网站上，让亚文教育网的潜在会员更方便的找到我们。

网站关键词：亚文教育、亚文教育网、学习方法、学习测评、中小学教育、教育成功学、家庭教育、视频课堂、在线答疑、精灵习作园、亚文书城、翼展论坛、中小学知识点、中考、高考等。

#### 友情链接、互换广告 ★★★★★

说明：友情链接和互换广告可以让公司网站拥用好的外链接资源，增加网站权值，可以使网站排名靠前，同时用户在浏览同行网站同时，也可以了解亚文教育网；联系当前友情链接网站，确定链接有效性。寻找新的同行友情链接；增加互换友情链接功能。

#### 百度竞价 ★★★

说明：选择公司主推关键词，通过出价直接排名在百度网站好的位置，吸引潜在客户浏览我们网站，进一步增加网站流量。

竞价排名选择的关键词同上。

#### 邮件群发 ★★★★★

说明：平时需要收集、分类在线教员、会员的邮件及相关联系方式，并由公司定期安排设计群发内容页面进行业务宣传和促销活动通知。

#### 软文 ★★★★★

说明：论坛、博客发布评论、软文，可引用亚文教育网的观点和文章，在类似爱问等门户上回答提问并回答问题等。

### 网络关系网站 ★★★

说明：通过关系网站资源建立关系圈，发布亚文教育网资源内容和促销活动通知。

### 电子商务 ★★★★★

说明：优化并推广亚文书城频道，并可在阿里巴巴、淘宝、拍拍等平台上开店，销售公司充值卡、教育产品及特色资料，建立亚文教育品牌。

## 6.3 营销进度及阶段目标

### ◆ 筹备期 2010.8-2010.9

主要工作任务：公司组建及申请成立；亚文教育网的后期开发测试；网站编辑及在线推广；公司首批内部资料的编辑、印刷；教育产品的遴选及代理洽谈；人员招聘与培训。

### ◆ 课外培训及线下推广 2010.10-2011.2

主要工作任务：2010 年秋冬，在上海奉贤、松江及山西省祁县对亚文教育网的产品及服务进行推广，并积极发展合作伙伴及代理商。

事件营销：亚文 20 所中学蓝精灵学习法演讲，亚文校外合作设点及公开课。

### ◆ 江浙沪中小城市及山西省的推广 2011.3-2011.9

自 2011 年春，亚文教育网产品及服务将不断升级：研发 5-8 类核心课程；出版发行 5-10 册图书、1 册月刊杂志及各种内部资料；代理 150-200 种各类教育产品。

本阶段的区域重点是：江浙沪的中小城市及山西省，本阶段采取的主要营销策略是重点区域集中控制，其手段为：事件营销、公关营销、合作营销与区域集中广告投放。力争第一年合作直营店达 30 家，加盟店达 70-80 家。

第一年销售预计：销售额 187 万，税前利润 47 万。

### ◆ 全国加盟代理及推广 2011.10-2013.9

在线辅导、核心培训、学习咨询、教育文化、教育媒体、家庭教育产品销售 6 大体系成型，亚文教育网具有了丰富而特色突出的产品线。

本阶段营销的重点是：全国各地市的加盟代理，力争第三年年底合作直营店达 150 家，加盟店达 400-500 家。

前三年销售预计：销售额 1906 万，税前利润 1215 万。

## 6.4 直销与重点区域集中控制

直销与重点区域集中控制，是亚文教育网“起家”的必经阶段，也是在第一年资本积累和网站人气积累的重要手段。原因有三：1. 在重点区域，短期内能够使亚文教育网服务及其产品产生较大的影响；2. 在公司发展前期，重点区域的销售额可以带动资金回流；3. 为



公司加盟与分销体系的建立做好“旗舰店”。

### 区域规划

1-2 年内，我们在全国 10 多个重点地区逐步建立营销机构，分别为：上海、浙江、江苏、安徽、山东、河南、山西、河北等。

### 营销手段

合作营销：与当地中小型培训机构或当地亚文教育网在线教员展开合作，走本地化的营销路线：亚文教育营销团队分区域、分学校直面家长和学生的推广；发动当地培训机构、当地教师的合作推广；设点不设店，转让风险，严格进行成本控制，根据产品及服务的性质，按销售额提成。

公关活动：与政府及学校进行公关合作，在校内或校外培训机构开设亚文教育核心课程公开课，争取官方的信任、配合或合作运营。

集中宣传：海报、宣传单与户外媒体广告的集中投放。

## 6.5 加盟与分销体系的建立

目标：1-2 年内，我们在全国建立了 100-200 家亚文教育网服务及产品的经销商，3 年内，形成覆盖面广、产能高、忠实可信的分销体系。公司的代理制度分为总代理、产品代理、招生代理、准代理等。

以地、市、县为单位，只设惟一一家独家代理，所有收益归独家所有。其支持方案有以下几个方面：

授权使用：商标、运行方式、宣传文稿、方案策划；

运营指导：市场运作、开业筹备、日常经营、经验共享；

人员培训：市场营销培训、客户服务体系培训；

管理培训：日常管理、业务指导、电话会议沟通；

广告宣传：全国性的报刊媒体广告宣传、形象宣传，网站宣传；

经验共享：亚文教育网为各分中心建立共享网站，随时分享他人的成功运作经验；

渠道建设：帮助分中心建立完善的营销渠道，协助开展大型活动。如：教育专家讲座咨询会等。

## 6.6 发展合作伙伴与 OEMS 营销

亚文教育网是一家轻公司，它的“轻”体现在它没有一家真正意义上的培训店，我们推广的是核心课程、是学习咨询、是教育产品。因此，有步骤、有范围地和其它中小学培训

机构展开合作，把亚文的理念、服务及产品推广出去，是亚文发展的一个重要途径。

这样的合作伙伴分为两种类型：1. 与知名培训机构合作，如：新东方、学而思、学大教育、昂立教育等，可推广亚文的部分核心课程及教育产品；2. 区域中小型培训机构，可全方面推广亚文的理念、服务及产品。

另外，自 2011 年起，亚文教育网将在有余力地情况下，开发手机学习应用、APP 学习应用及电子学习产品，此时把亚文的教育资源库 OEM 进联想、北大青鸟、北京控股等机构的教育服务器中，并与曙光、神州数码、托普、金山、浪潮公司等展开相关合作事宜就显得尤为重要。

## 6.7 广告策略

### 广告目标

树立亚文教育网的品牌和影响。在重点区域和全国范围内，在中小学电子教育领域中，扩大亚文教育网的知名度，使公司能够迅速拓展销售渠道，稳定销售网络，联络公共关系，创造销售社会环境。

### 广告诉求对象

直接对象：亚文教育网产品及服务的直接使用者及对购买行为起决策作用者：在校中小学生及其家长；中小学任课老师及广大在校大学生；主管教育的学校负责人；

可知对象：教育行业的政府官员及管理者，在职优秀教师，业内人士（包括教育网站行业及相关行业，需求合作机会），媒体；

未知对象：关注教育事业发展的公众人物，热衷于投资教育事业的投资商。

### 广告产品诉求

- ◆ 中国中小学电子教育第一门户，中小学学习方法教育专家；
- ◆ 产品权威形象：学习方法课程专家，学习咨询服务专家，优秀的教育产品提供商。

### 广告语

- ◆ 亚文，舞动的智慧，让学习插上翅膀；
- ◆ 雄鹰展翼，才俊百千，创造奇迹，共赴成功。

### 广告表现手法

媒体选择主要以报纸为主：大众媒体和教育行业媒体。



- ◆ 表现主题：亚文让学习更轻松（侧重介绍亚文学习方法课程）；
- ◆ 表现类型：产品形象+企业形象组合、观念传播两种广告；
- ◆ 重点区域及全国媒体时段性发布，其中全国媒体为示范性，利于分销。

## 6.8 公关策略

### 公关活动的任务

- ◆ 提高企业知名度及产品知名度；
- ◆ 借助宣传攻势，引起中小学教师、广大在校大学生的关注与兴趣，以此推进产品完善和市场营销渠道系统的建设；
- ◆ 通过持续不断的概念炒作，引导、鼓励和促进消费者完成购买行为，推进产品的市场销售；
- ◆ 为发展公共关系，产生社会影响等提供信息渠道，引起业内人士的关注，寻求市场合作，增加市场竞争力。

### 公关活动的设计

1	亚文成功教育、学习方法教育百所中学宣讲会
2	亚文周末学习方法沙龙
3	亚文“体验成功”形体动作操、自信形象展示会
4	亚文学习测评月，现场免费评估
5	亚文大师中学生心理优化“卧谈会”
6	翼展杯中小学“奇文大赛”
7	亚文“艰苦奋斗”乡村生活体验行

表 6.1 亚文教育网公关活动设计



## 7 管理执行说明

### 7.1 亚文愿景、使命、价值观

#### 愿景：

- ◆ 让每位中小学学生享受到优质而个性化的学习辅导服务
- ◆ 成为中国中小学教育领域咨询、培训及内容提供的领军团队

#### 使命：

致力于中小学生的课后辅导、智力开发和素质教育的推进，开创中国智能化电子教育的新纪元

#### 价值观：

善于发现问题，精于解决问题

#### 亚文团队宣言：

亚文将始终致力于从哲学的高度，精确、准确地把握中国基础教育的脉搏，成为一个开放的、顶尖的、不断进步的团队。亚文所寻求的，是对自己、对家庭、对社会的责任，亚文所寻求的是一个天马行空、充满灵感和创意的亲切过程。善于检讨自己，永远站在创新的最前端，是亚文团队本质的特色！

### 7.2 现有团队简介

本创业团队核心成员由以郭勇志、葛文龙、徐羽 3 人小组组成，3 人均为上海高校的硕士毕业生，分别为：上海师范大学、上海交通大学、华东理工大学。

我们热爱教育事业，有着丰富的中小学课外辅导从业经验，市场意识敏锐，擅长管理，执行力强。从 2008 年 11 月，亚文教育网项目启动起，经历了 20 个月的不懈努力，三易初稿、精益求精，风风雨雨一路走来，在规划、讨论、设计、开发中，我们三人培养了深厚的感情和默契，值得强调的是，通过对中小学教育在线学习平台的深入研究，我们坚定了对亚文教育网广阔市场前景的信心，这是一份伟大的事业。从这个理想出发，我们形成强大的团队凝聚力，我们有实力、有激情、有机遇去实现自己梦想！

#### ◆ 郭勇志，项目负责人

硕士，亚文教育网项目负责人，高级中学教师资格认证，高级公共营养师认证，山西大学生命科学与技术、国际经济与贸易双学士学位，上海师范大学水生生物学硕士学位。

致力于亚文教育网网站规划、中小学课外辅导，对中小学生学习方法学、教学成功学有



独到的理解和认识。擅长：中小学特色课程开发和讲演、公司内部管理、运营管理，营销策划。

2007-2010年在山西祁县创办亚文培训学校，自任校长，主营中小学寒暑期培训，包括：亚文学习方法培训班，小升初、初升高升学辅导，1对1名师课程订制。

2008年4月，成功申请上海市大学生科技创业基金。同年8月，创办上海飞瑞文化传播有限公司，成立亚文教育培训中心，在上海市徐汇区运营小学特色班、兴趣班及初高中1对1名师课程订制服务至今。

◆ 葛文龙，项目创始人之一

硕士，高级软件工程师，ACCP软件工程师，具有过硬的专业技能，在光学、机械、电子及计算机软件等领域有着丰富经验，曾担任过ACTIONTEC公司的项目经理，领导公司的一批技术人员，完成多个重大技术任务，开发过多项技术前沿产品。

2006年初，创办上海汇亚信息科技有限公司。目前公司拥有员工40余名，主要部门分为：设计部、软件开发部、网站设计部，其业务范围涵盖了：应用软件订制开发、电子商务系统、办公自动化、移动商务、网络平台建设及相关信息服务。三年来的创业和发展，公司拥有了不少的成功案例和丰富的网络平台开发经验。

◆ 徐羽，项目创始人之一

硕士，高级软件工程师，通过sun公司SCJP认证，不但专业技能过硬，而且网站运营思路灵活，曾参与并组织过若干个中大型项目系统开发。

2007年底，曾参与设计了大型电子商务系统的设计开发，包括：Call-center互联网营销服务系统、连锁加盟电子商务平台、电子商务进销存系统，将为企业提供端到端的电子商务的咨询和平台建设，从现有流程的网络化，到网络营销，到平台搭建，到后台管理软件的整合，让企业的整个进、销、存全部流程化、网络化。

曾参加的其它项目开发有：OA系统、收银系统、指纹考勤系统等。

## 7.3 公司架构

### 公司的组织结构

公司的构架分为四个部分，1. 股东会、董事会及总经理，2. 常规部门：财务部、人力资源部、编辑部、技术部，3. 市场开发部：推广部、加盟部、客服部、策划部，4. 教学研究部：顾问团、教研部、讲师部、教务部。



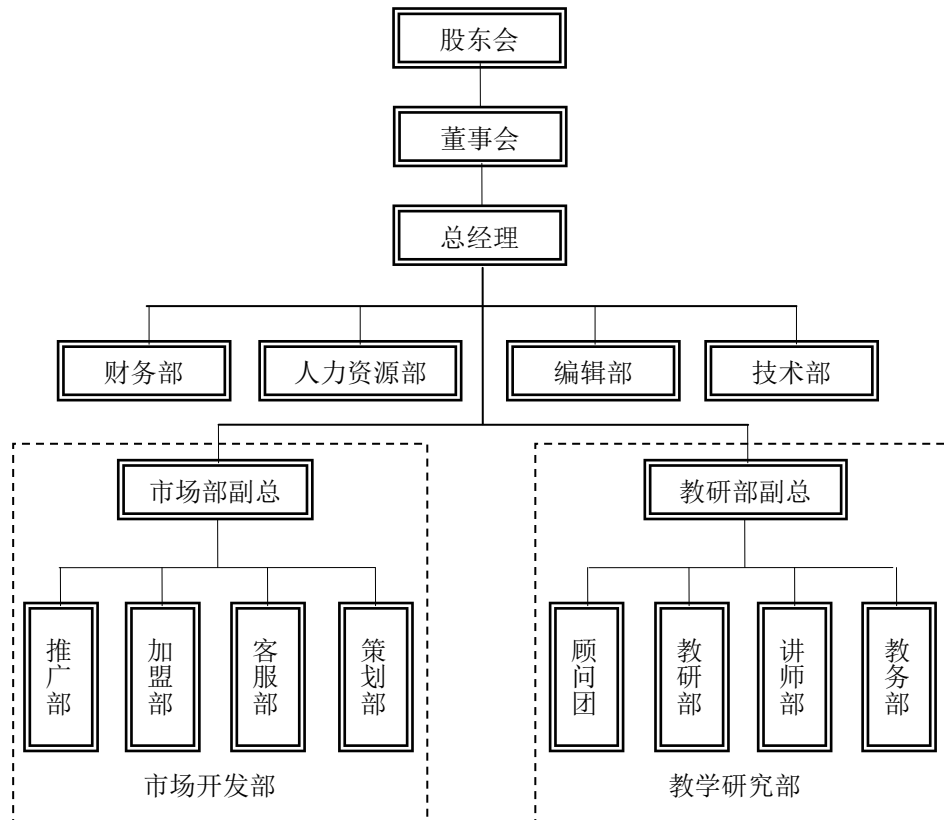


图 7.1 企业组织结构图

各部门的职责如下表 7.1 所示：

部门	职责
推广部	负责亚文教育网的网络营销、线上推广及产品订单处理、配送
加盟部	负责加盟政策的制定、推广与执行
客服部	负责亚文特色培训班的报名登记与日常管理，客户接待、沟通与投诉等
策划部	负责亚文教育网线下营销活动的策划与执行
市场部副总	负责市场开发部的总体管理（计划、组织、协调、控制）
顾问团	配合亚文教育特色学习资料的审订、建议与署名
教研部	负责亚文教育特色学习资料的编写、印刷及联系出版
讲师部	负责亚文教育特色学习资料的讲授，配合策划部与加盟进行市场推广
教务部	负责亚文特色培训班的设点、招生与课程安排
教研部副总	负责教学研究部总体管理（计划、组织、协调、控制）
财务部	负责公司的资金管理和财务核算，包括投融资和财务会计等
人力资源部	负责根据各部门需求对员工进行招聘、培训、考核和激励等
编辑部	负责亚文教育网教学内容的编辑与更新
技术部	负责网站的设计、开发与服务器维护
总经理	负责公司的总体运营管理和公司重大决策的方案制定等
董事会	负责公司重大决策的制定，对总经理进行监督、考核和任免等
股东会	最高决策机构，选举董事会和董事长

表 7.1 公司各部门职责表



### 初期公司人员编制说明

以上组织结构是完整的企业运作模式，在企业创立初期，本着精简高效、合理控制成本的原则，全职职员规模控制在 20 人左右，其中编辑部、教研部设立在山西省祁县亚文教育培训中心，其余部门设立在上海徐汇。

技术部：共 3-4 人。其中程序员 2 名，要求熟练掌握.net 语言，熟悉亚文教育平台，月薪 3500-4000 元；网站美工 1 名，要求有优秀的教育类、儿童类网站设计及平面设计功底，月薪 5000 元，工作地点为上海徐汇；服务器维护 1 名，兼职，月薪 1500 元。

编辑部：共 5 人。其中负责人 1 名，要求师范类本科，文学功底深厚，月薪 1500 元；美工 1 名，要求具有较好的图片处理技巧，月薪 800-1000 元；编辑 3 名，要求高中或大专毕业，可以熟练操作电脑，月薪 600-800 元。

教研部：共 10-15 人。其中讲师 2-3 人，要求师范类本科，有较强的教材编写及演讲能力，可在全国各地出差，月薪 2000-3000 元；顾问 8-10 人，为山西、上海等各地优秀教师，参与内部资料编辑，按项目结算。

市场部：共 5-8 人，要求大专或本科毕业，具有较好的表达能力，可以熟练操作电脑，月薪 1500 元加提成。

财务部：计 1 人，为公司出纳，月薪 2500 元。公司账目外包财务公司处理，出纳负责收费、报销，与财务公司联系及向股东会递交财务报告。

人力资源部：由总经理兼管人力资源部。

### 公司的内部控制

公司的内部控制制度分为三个层次：股东会（董事会）决议及总经理负责制、基本管理制度、部门工作职责和岗位工作职责。

其中，第一层次包括：公司章程、股东会（董事会）议事规则及总经理工作细则；第二层次包括公司财务管理制度、内部控制制度、合同管理制度、人事管理制度等；第三层次包括各部门的职能及重要工作岗位的职责。

亚文在快速发展的同时，将根据实际情况，及时从这三个方面来尽力调整、完善公司的各项管理制度。

#### ◆ 关于地域差异与部门沟通

由于前期从成本控制和资源优化配置的角度考虑，把亚文的编辑部、教研部设立在了山西省祁县，但通过发达的视频会议系统、协同操作软件，以及部门人员的定期交换学习，这个问题可以得到较好的解决。

◆ 公司的快速发展与部门调整

亚文教育网总部设立在上海，9-12 个月后，根据公司的盈利状况，亚文将在上海设立编辑部总部、教研部总部以配合华东市场的深度开发。公司部门发展的重点在于市场开发部，这个部门必须具备在不同的地域快速反应和快速复制的能力。

## 7.4 人力资源管理

### 人力资源规划

公司人员配置原则：业务流程标准化、模块化；核心员工尽量在本科师范类院校招聘，基本员工积极吸收较高素质社会闲散人员，尽量减少正式员工数量。

人员空缺及需求：

岗位	空缺/预招	员工性质	月薪水平（元）
推广部	5-8 (5-8)	正式/兼职/实习生	<b>1500+提成</b>
加盟部	0 (0)	核心成员兼任	\
客服部	0 (1)	正式员工	<b>2000</b>
策划部	0 (0)	核心成员兼任	\
市场部副总	1 (1)	公司核心成员	<b>3000</b>
顾问团	4 (8-10)	兼职员工	<b>项目提成</b>
教研部	0 (0)	核心成员兼任	\
讲师部	2 (3-4)	公司核心成员	<b>2000-3000</b>
教务部	0 (0)	核心成员兼任	\
教研部副总	1 (1)	公司核心成员	<b>3000</b>
财务部	1 (1)	正式员工	<b>2500</b>
人力资源部	0 (1)	总经理负责	\
编辑部	0 (5)	正式员工	<b>600-1500</b>
技术部	0 (3-4)	正式/兼职员工	<b>3500-5000</b>
总经理	1 (1)	公司核心成员	<b>3500</b>
合计		正式员工 18~20 名 实习生 1~4 兼职员工 8~10	<b>35000~40000</b> (不包括项目提成)

表 7.2 公司创立初期员工需求预测表

上表中兼职人员采取人力资源储备的方式管理，兼职人员加入公司备用人才库，接受公司相关业务培训，当公司需求时临时通知和安培工作，采取弹性工作制。

### 招聘

- ◆ 招聘主体：总经理负责；
- ◆ 招聘渠道：网上招聘，人才市场；
- ◆ 招聘方式：基本能力考试，面试，试用。

## 培训

◆ 培训的目的：让新招募的员工尽快适应岗位的工作；让老员工提升工作技能；员工轮换岗位或晋升后尽快适应新岗位的工作。

◆ 培训的内容：

公司总体状况：公司战略、组织结构、从事的行业、开展的业务；

部门基本状况：员工所在业务部门或职能部门的基本状况，包括部门整体职能、与其它部门的关系和配合方式、业务流程、负责人、现有成员等；

岗位基本状况：岗位基本职能和工作、所需基本知识和技能、人事管理制度等；

业务能力提升：为员工进修提供机会。

◆ 培训主体：部门负责人；外聘培训师；公司创立者。

## 考核

公司在创立初期建立简单的考核体系，具体考核方式如下：

业务人员考核：业务人员主要是兼职人员，一般主要考核完成工作的数量和质量；

部门负责人考核：部门负责人一般是公司的正式员工，考核指标主要是该部门完成的总业务量和完成的质量以及其管理绩效等，同时各部门负责人的绩效还与该业务部的整体绩效挂钩；

业务部负责人：业务部副总经理的考核指标是该业务部的整体绩效、公司计划完成状况、管理绩效等，一般每半年或年考核一次。

## 激励

公司在建立初期采取以下一些员工激励措施：

◆ 股权激励

对核心人员采取股权或期权激励方式；

◆ 薪酬激励

正式员工薪酬划分为基本工资和绩效工资，绩效工资与企业绩效、部门绩效和个人绩效挂钩，同时员工的薪酬水平虽这公司的发展和赢利的增加会不断的提升；

◆ 晋升激励

公司高速发展会为员工带来许多晋升的机会，所以公司的高速发展本身对员工具有很好的激励作用；

◆ 员工福利

公司逐步完善员工福利计划，如各类保险和住房公积金的福利政策；

◆ 学习激励

公司根据员工的需求组织各类学习交流的活动，为员工能力的提升提供一个学习平台，也为员工的职业发展提供进步的机会。

## 职业发展规划

为使得员工的职业目标、兴趣爱好和公司的需要和战略发展方向相融合，公司人力资源部专门进行了员工职业发展规划设计。

职业发展包括员工个人的职业计划和组织的职业管理。

员工个人需要制定职业发展规划，根据自己的兴趣爱好和专业特长以明确自己的职业目标，确信自己对于所寻找的工作有竞争的优势，并合理有效地为之付出努力，为将来的发展做好准备。

公司开展职业管理，主要是明确企业未来需要怎样的人才，如何得到这样的人才。同时找出有效的路径为公司培养人才，使得适合的人才在适当的时机和适当的岗位上发挥自己的才能，做正确的事。最终达到企业和员工双赢的目标。

## 7.5 管理与执行

### 公司管理大纲

为加强公司的规范化管理，完善各项工作制度，促进公司发展壮大，提高经济效益，根据国家有关法律、法规及公司章程的规定，特制订本管理大纲。

1. 公司全体员工必须遵守公司章程，遵守公司的各项规章制度和决定。
2. 公司以亚文的目标愿景为最高行动指导，以亚文的精神为工作行为准则，倡导积极向上、永不妥协、创新求变的公司理念。禁止任何部门、个人做有损公司利益、形象、声誉或破坏公司发展的事情。
3. 公司通过发挥全体员工的积极性、创造性和提高全体员工的技术、管理、经营水平，不断完善公司的经营、管理体系，实行多种形式责任制，不断壮大公司实力和提高经济效益。
4. 公司提倡并始终致力于员工的个人成长和个人人生理想的实现，倡导“学习型个人、学习型团队、学习型公司”。
5. 公司鼓励员工积极参与公司的决策和管理，鼓励员工发挥才智，提出合理化建议。
6. 公司实行“岗薪制”的分配制度，为员工提供收入和福利保证，并随着经济效益的提高逐步提高员工各方面待遇；公司为员工提供平等的竞争环境和晋升机会；公司推行岗位责任制，实行考勤、考核制度，评先树优，对做出贡献者予以表彰、奖励。
7. 公司提倡求真务实的工作作风，提高工作效率；提倡厉行节约，反对铺张浪费；倡导员工团结互助，同舟共济，发扬集体合作和集体创造精神，增强团体的凝聚力和向心力。
8. 员工必须维护公司纪律，对任何违反公司章程和各项规章制度的行为，都要予以追究。

## 打造行动者的企业

亚文创业团队执行理念：立刻行动，检讨行动！

- ◆ 培养目的型的核心团队
- ◆ 释放企业集体行动的活力
- ◆ 给员工行动的自由

## 7.6 财务管理大纲

为加强财务管理，根据国家有关法律、法规及建设局财务制度，结合公司具体情况，制定本制度。

1. 财务管理工作必须在加强宏观控制和微观搞活的基础上，严格执行财经纪律，以提高经济效益、壮大企业经济实力为宗旨，财务管理工作要贯彻“勤俭办企业”的方针，勤俭节约、精打细算、在企业经营中制止铺张浪费和一切不必要的开支，降低消耗，增加积累。

### 财务机构与会计人员

2. 公司设财务部，财务部主任协助总经理管理好财务会计工作。出纳员不得兼管、会计档案保管和债权债务账目的登记工作

3. 财会人员都要认真执行岗位责任制，各司其职，互相配合，如实反映和严格监督各项经济活动。记账、算账、报账必须做到手续完备、内容真实、数字准确、账目清楚、日清月结、近期报账。

4. 财务人员在办理会计事务中，必须坚持原则，照章办事。对于违反财经纪律和财务制度的事项，必须拒绝付款、拒绝报销或拒绝执行，并及时向总经理报告。

5. 财会人员力求稳定，不随便调动。财务人员调动工作或因故离职，必须与接替人员办理交接手续，没有办清交接手续的，不得离职，亦不得中断会计工作。移交交接包括移交人经管的会计凭证、报表、账目、款项、公章、实物及未了事项等。移交交接必须由建设局财务科监交。

### 会计核算原则及科目

6. 公司严格执行《中华人民共和国会计法》、《会计人员职权条例》、《会计人员工作规则》等法律法规关于会计核算一般原则、会计凭证和账簿、内部审计和财产清查、成本清查等事项的规定。

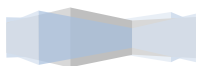
7. 记账方法采用借贷记账法。记账原则采用权责发生制，以人民币为记账本位币。

8. 一切会计凭证、账簿、报表中各种文字记录用中文记载，数目字用阿拉伯数字记载。记载、书写必须使用钢笔，不得用铅笔及圆珠笔书写。

9. 公司以单价 1000 元以上、使用年限一年以上的资产为固定资产，分为五大类：

- a. 租赁及自有房屋；
- b. 电子设备（电脑、传真、电话、数码相机、投影仪等）；
- c. 其他办公设备。

根据实际情况为各类固定资产设定折旧年限。固定资产提完折旧后仍可继续使用的，不再计提折旧；提前报废的固定资产要补提足折旧。





## 8 项目经营预测

### 8.1 启动费用预算

亚文教育网项目预计 2010 年 9 月 1 日正式启动，启动费用预算如下：

费用项目	金额（元）
<b>资本性开支</b>	
注册费用	3,500
装修及办公家具	8,000
设备投资（包括服务器、PC、打印机等办公设备）	36,000
<b>资本性开支小计</b>	<b>47,500</b>
<b>经营性开支</b>	
房租（约100平米）	17,000
工资奖金	69,000
福利	3,000
市场推广费	12,000
教学研究费	6,000
办公费用	3,000
电信服务费	2,400
软件开发费	36,000
<b>经营性开支小计</b>	<b>148,400</b>
<b>启动费用合计</b>	<b>195, 900</b>

表 8.1 启动费用预算

说明：资本性开支均按第一季度为标准来测算。

公司三年投资计划（单位：元）

	2010.9-2011.8	2011.9-2012.8	2012.9-2013.8	合计
<b>固定资产投资</b>	85,000	235,000	420,000	740,000
<b>网站开发</b>	228,000	382,000	448,000	1,058,000
<b>教育研发</b>	45,000	140,000	225,000	410,000
<b>市场开发</b>	638,000	839,000	1,343,000	2,820,000
<b>管理费用</b>	104,000	124,000	144,000	372,000
<b>其他</b>	50,000	80,000	120,000	250,000
<b>合计</b>	<b>1150,000</b>	<b>1,800,000</b>	<b>2700,000</b>	<b>5,650,000</b>

表 8.2 公司三年投资计划

说明：公司的三年投资计划总金额将达到 565 万元。其中，市场开发费用为 282 万元，占 49.9%，网站开发费用为 1058000 元，占 18.7%，教育研发费用为 410000 元，占 7.2%。

可见，亚文教育团队走的是外向营销、知识密集型的轻公司路线。

## 8.2 网站经营预测

### 会员人数成长预测

亚文教育网的访问主体可以分为四大类：中小學生及其家長、中小學教師、在校大學生、教育產業從業人員。其潛在會員數量幾乎可以認為是無限大。亞文教育網會員人數成長預測如下：

	注册人数	日访问量	注册教员	VIP 会员	在线收入（元）
2010.9-2011.8	800,000	30,000	40,000	15,000	220,000
2011.9-2012.8	7,500,000	380,000	350,000	200,000	840,000
2012.9-2013.8	42,000,000	1,200,000	800,000	1,000,000	3,800,000

表 8.3 会员人数成长预测

说明：网站经营第一年的核心目标为：注册人数达到 80 万人，其中教员数 4 万人，每日独立 IP 访问量 2~3 万；第二年的核心目标为：把亚文教育网建设为全国最大的中小学电子教育门户，进入 Alexa 中国网站综合排名前 800 名，教育类网站排名前 10 名。第三年，亚文教育网在线收入有达到 380 万元，占第三年销售预测的 31.7%，是公司重要的收入来源之一。

### 网站经营收入分析

亚文教育网在线收入的类型分为：充值收入、VIP 会员收入、电子商务收入与广告收入四类，列表说明如下（单位：元）：

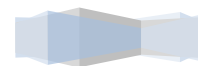
	2010.9-2011.8	2011.9-2012.8	2012.9-2013.8	合计
充值收入	65,000	350,000	1,050,000	1,465,000
VIP 会员	30,000	160,000	560,000	750,000
电子商务	30,000	90,000	840,000	960,000
广告收入	95,000	240,000	1,350,000	1,685,000
合计	220,000	840,000	3,800,000	4,860,000

表 8.4 网站经营收入预测

说明：三年在线总收入为 486 万元。其中，广告收入为 1685000 元，占 34.7%，充值收入为 1465000 元，占 30.1%，VIP 会员收入为 750000 元，占 15.4%，电子商务为 960000 元，占 19.8%。

### 广告收益

◆ 广告位置资源分级明细如下表所示



资源板块	一级资源	二级资源	三级资源
网站	首页		
资讯精粹	首页	信息内容页面	
特约稿件	首页	信息内容页面	
在线答疑	首页	问题展示页面	提问页面
学习测评	首页	测评内容页面	评估报告页面
试题中心	首页	试题下载页面	
学习资源	首页	资源下载页面	
视频课堂	首页	视频播放页面	
亚文书城	首页	产品介绍页面	交易页面
知识点专题	首页	知识点详细页面	
精灵习作园	首页	作文展示页面	我的文集文面
翼展论坛	首页	论坛详细页面	
会员中心	首页		

表 8.5 广告位置资源分级明细

以上页面资源一级页面每个可开辟 2~3 个广告位，二、三级页面可以开辟 1~2 个位。

#### ◆ 广告收益及附加成本

附加成本是指除公司运营成本中的人员工资外的其它成本。广告收益状况如表 8.3 所示：

广告	2010.9-2011.8	2011.9-2012.8	2012.9-2013.8	合计	附加成本
一级	67,800	172,000	964,000	1,203,800	20%销售费用
二级	20,300	51,000	289,000	360,300	
三级	6,900	17,000	97,000	120,900	
合计	95,000	240,000	1,350,000	1,685,000	

表 8.6 广告收益及附加成本

说明：广告收益前三年的平均增长率为：408%，一级、二级和三级广告位的收益比基本为：10：3：1。

### 8.3 企业利润和投资回报期分析

#### ◆ 公司销售额分析

利润来源	2010.9-2011.8	2011.9-2012.8	2012.9-2013.8	合计
在线服务项目	220,000	840,000	3,800,000	4,860,000
亚文核心课程	563,400	1,103,600	2,985,400	4,652,400
学习咨询服务	287,200	710,600	1,472,000	2,469,800
亚文期刊资料	431,000	782,800	1,899,600	3,113,400
教育产品代理	375,200	859,200	2,732,800	3,967,200
合计	1,876,800	4,296,200	12,889,800	19,062,800

表 8.7 公司销售额分析

说明：亚文核心课程是亚文前三年线下核心盈利项目，前三年销售额约 465 万，占总销售额的 24.4%；在线服务项目第一年仅 22 万，但第三年达到 380 万，超过了核心课程，其前三年销售额约 486 万，占总销售额的 25.5%；学习咨询服务、亚文期刊资料、教育产品销售分别占总销售额的 13%、16.3%、20.8%。

◆ 公司税前利润分析

	2010.9-2011.8	2011.9-2012.8	2012.9-2013.8	合计
销售额	1,876,800	4,296,200	12,889,800	19,062,800
运营费用	1,065,000	1,565,000	2,280,000	4,910,000
固定资产折旧	246,667	246,667	246,666	740,000
无形资产分摊	95,000	273,000	895,000	1,263,000
税前利润	470133	2,211,533	9,468,134	12,149,800

表 8.8 公司净利润分析

说明：亚文教育网三年固定资产总额预估为 74 万，分三年折旧；无形资产分摊指亚文教育网品牌、资质及购入教育资源的分摊，有效期为 10 年。税前利润前三年的增长率为：450%。

◆ 投资报酬率

公司投资报酬率

第一年：

税前利润/项目投资总额=470133/2000000=23.5%

第二年及以后：

税前利润×0.75/项目投资总额=2211533×0.75/2000000=82.9%

可以看出公司投资回收期不到两年。

◆ 投资者现金回报率：

第一年：

税前利润×利润分红比例×投资者收益权比例×80%/投资者投资总额  
=470133×35%×35%×80%/2000000=2.3%

第二年及以后：

税前利润×利润分红比例×投资者收益权比例×80%/投资者投资总额  
=2211533×35%×35%×80%/2000000=10.8%

(3) 投资者投资回收期

说明：融资额度按 200 万元人民币算；企业所得税率按 25%算；投资者股权比例按 50%算；投资者利润分配比例按 35%算；资本利得税率按 20%算。

## 9 项目投融资说明

### 9.1 资金需求说明

该项目的安全融资规模在 150-300 万人民币，理想融资额度为 200 万元人民币。

原因：亚文教育网平台作为一个门户网站，功能全、细节多、工作量大，需要用心和持续的投入下去，而亚文教育网网站、资料、培训三位一体的经营模式，也需要一个较成熟的团队和商业运作。这都是以现有的亚文教育团队的资金实力所不能企及的。

目的：引入新的战略性投资、扩大公司的产品及服务种类及质量、使公司的技术得到更好的改进、完善公司的股权结构、壮大公司的实力并为公司的发展带来新的经营理念。

原则：在保障公司现有股东利益及尊重公司无形资产等条件下，使新引入的股东的利益最大化。

时间：2010 年 9 月首轮天使融资，2011 年二轮风险融资，2013 年后尽快上市融资。

### 9.2 资金使用计划

资金使用状况可以分为以下五大类：

- ◆ 固定资产投资：主要是办公用品，包括电脑、办公桌及其他办公室基础设施；
- ◆ 技术升级：主要包括网站技术开发和网络升级；
- ◆ 人员工资：包括正式员工和兼职员工的工资；
- ◆ 网站编辑及推广：分为网站编辑、日常维护、在线推广、线下推广；
- ◆ 课程开发及推广：核心课程、内部资料的编辑、印刷、培训与加盟；

以上五类资金支出的具体支出项目、金额及支出时间在下一章中已详细列出。

### 9.3 投资形式及资本构成

亚文教育网价值评估：根据亚文教育网现有的成就及独创性，以及未来巨大的盈利空间，预测公司现价为 300 万元。如果本次能够融资 200 万，注册公司后，投资方将持有公司的优先股投资，享有公司的优先分红权和规定期限内的单方面撤资权。公司股权分配如下：

姓名	金额	股权
郭勇志	150 万	30%
葛文龙	87.5 万	17.5%
徐羽	37.5 万	7.5%
投资方	200 万	35%
期权	50 万	10%

表 9.1 亚文教育网股权构成

亚文教育网的股权分配说明：

- ◆ 其他核心人员将占公司 10% 的期权；
- ◆ 股权构成分为以下几块：
  - 1、企业现有资产折股：包括企业现有的有形资产和无形资产；
  - 2、投资方资金折股：投资方以现金股本入股；
  - 3、项目折股：项目拥有人以项目策划本身作为无形资产入股；
  - 4、核心管理层个人顶身股：管理层即创业核心成员以个人投入公司的工作企业获得的干股。

以上股权构成方式的具体比例由可共同协商最后确定。

#### 9.4 投资者介入公司管理程度说明

投资方介入公司管理主要是在以下几个方面：

- 1、参与股东大会，履行股东的权利和职责；
- 2、加入董事会，履行公司重大决策的表决权；
- 3、财务审核：对公司的重大投资决策和战略决策进行审核和监督；
- 4、财务监督：公司定期向投资方提交财务报表，如有必要投资方可派专人对公司的财务账目进行审计；
- 5、日常运营监督：公司定期向投资方对公司的运营状况作书面或口头汇报。

除以上几方面外投资方还可以提出其它参与方式，由投融资双方协商确定，但原则上投资方的参与不影响公司正常运营和发展。

#### 9.5 报告

公司定期（一般是季度或半年度）向投资者提交的报告包括：

- 1、资产负债表
- 2、损益表
- 3、现金流量表
- 4、资金支出预算表
- 5、公司半年度和年度运营计划书

除以上报告外，投资者还可以要求公司提供其它报告，具体事宜由双方协商确定，但原则上不给公司带来太大的成本。





# 10 财务分析说明

## 10.1 财务分析说明

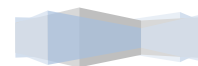
- ◆ 第 8.1 小节详细分析了项目启动费用和公司前三年的投资计划；
- ◆ 第 8.3 小节详细分析了项目的收益、附加成本及利润；
- ◆ 第 9.3 小节说明了项目融资的额度和来源，额度以 200 万元人民币算；
- ◆ 下文的预估财务报表与以上几章的预测数据一致。

## 10.2 财务数据预测

预估损益表：该项目正常运行后前三年的损益表见表 10.1 所示。

	第一年	第二年	第三年
销售收入	1,876,800	4,296,200	12,889,800
销售成本	324,160	660,190	1043,510
销货毛利	93,840	214,810	644,490
毛利率	77.7%	79.6%	86.9%
营业费用	215,500	279,660	447,670
薪资	422,500	559,340	895,330
管理费用	104,000	124,000	144,000
租赁费用			
折旧及摊销（含权利金）	246,667	246,667	246,666
其它			
营业利润	470,133	2,211,533	9,468,134
利息费用			
税前利润	470133	2,211,533	9,468,134
项目启动费用	195,900		
所得税	76,785	619,229	2,651,077
本期净利润	197,448	1,592,304	6,817,057

表 10.1 项目预估损益表（单位元 人民币）



**预估资产负债表：**该项目正常运行后前三年的资产负债表见表 10.2 所示。

	第一年	第二年	第三年
<b>资产</b>			
<b>流动资产</b>			
现金及有价证券	1,025,000	1,031,000	1,099,000
应收帐款			
存货	118,000		52,000
固定设备	85,000	235,000	420,000
无形资产	83,000	1,039,752	7,486,809
<b>资产合计</b>	<b>1,311,000</b>	<b>2,305,752</b>	<b>9,057,809</b>
<b>负债及股东权益</b>			
<b>流动负债</b>	<b>1,013,552</b>	<b>416,000</b>	<b>351,000</b>
<b>长期负债</b>			
<b>股东权益</b>	<b>100,000</b>	<b>100,000</b>	<b>100,000</b>
投入股本			
资本公积			
保留盈余	297,448	1,889,752	8,706,809
<b>负债及股东权益合计</b>	<b>1,311,000</b>	<b>2,305,752</b>	<b>9,057,809</b>

表 10.2 项目预估资产负债表（单位元 人民币）

**预估现金流量表：**该项目正常运行后前三年的现金流量表见表 10.3 所示。

	第一年	第二年	第三年
<b>现金流入</b>	<b>1,876,800</b>	<b>4,296,200</b>	<b>12,889,800</b>
营业收入	1,876,800	4,296,200	12,889,800
<b>现金流出</b>	<b>1,406,667</b>	<b>2084,667</b>	<b>3,421,666</b>
固定资产投资	85,000	235,000	420,000
固定资产折旧	246,667	246,667	246,666
研发成本	273,000	979,000	673,000
人力成本	422,500	559,340	895,330
营销费用	215,500	279,660	447,670
办公及其他费用	104,000	124,000	144,000
营业税	93,840	214,810	644,490
所得税	76,785	619,229	2,651,077
<b>净现金流（税前）</b>	<b>470,133</b>	<b>2,211,533</b>	<b>9,468,134</b>
<b>累计现金流（税前）</b>	<b>1,876,800</b>	<b>4,296,200</b>	<b>12,889,800</b>
<b>净现金流（所得税后）</b>	<b>197,448</b>	<b>1,592,304</b>	<b>6,817,057</b>
<b>累计现金流（税后）</b>	<b>1,679,352</b>	<b>2,703,896</b>	<b>6,072,743</b>

表 10.3 项目预估现金流量表（单位元 人民币）

### 10.3 财务分析指标

- ◆ 偿债能力分析：项目若以股权的形式融资，在未来两年内公司该项目不存在资金压



力问题，及无需负债经营；

◆ 存货周转分析：亚文教育产品的代理形式使其不存在存货问题；

◆ 赢利能力分析：

(1) 销售净利率（第二年）=净利润/销售额=1592304/4296200\*100%=37.1%；

(2) 资产净利率（第二年）=净利润/总资产=1592304/2305752\*100%=69.1%；

(3) 项目净现值=第一年年底资产/(1+20%)+第二年及以后现值之和×0.2

=1311000/1.2+11013000×0.2=3295100 元（折现率取 20%，不考虑公司成长，采取静态保守的估计方式计算）。



# 11 风险分析与规避

## 11.1 政策风险

在目前的中小学培训市场中，名校名师和家教市场仍占主导地位，敏感善变的政策因素使试图进入这一行业的产业资本为之驻足。尤其是国内二、三线市场及县城中小学培训市场，受地方政令影响较为严重。

亚文教育网应对该风险的课程及学习资料推广方式有：1. 利用规则，巧妙公关，尽量争取官方的认可或默许，与学校展开合作；2. 建立在线教员网络圈，联系本地教师及中小型培训机构，以合理的规则开展加盟与代销活动。

中小学在线教育平台方面，虽然需要一定的许可，一直是国家大力扶持和帮助的产业，不存在政策风险。在教育图书和媒体方面，目前是个不完全开放、实施许可证的行业。

亚文教育网参与教育媒体领域，通过国家允许的方式，通过广告、发行和经营控制媒体，间接影响编辑业务。首先，我们将通过内部刊物与宣传册的形式，配合网站推广、课程推广来发行内部资料；其次，我们将通过与上海科学技术出版社的合作来出版发行图书；然后，我们将通过《上海教育》杂志社的合作，以其子刊的名义发行《亚文学习密码》月刊及《亚文名师专题选编》季刊；最后，我们在操作这些的同时，将积极申请自己的杂志刊号。

## 11.2 市场及竞争风险

中小学在线教育平台的竞争较为激烈，101 远程教育网、K12、学而思、中小学教育资源网等都对亚文教育网构成竞争。公司不足之处是发展资金紧张，没有进行战略融资，仅靠自身盈利来发展新的业务将会丧失很多大好机遇。在市场营销方面，由于公司成立时间较短，人员队伍年轻，虽然富有激情，但毕竟经验不足，地区销售和渠道业务的快速发展，还缺乏合适的销售带头人。

目前正在采取融资手段，解决公司发展缺乏资金问题。在人事管理方面，通过人员队伍调整、培训、招聘有经验的营销人员和管理人员等措施，打造一批素质过硬的营销队伍。

应对市场及竞争风险的关键，是亚文教育的核心竞争力：独特的教育理念定位、独特的商业模式、独特的网站及市场定位。

## 11.3 技术风险

企业可能遇到的技术风险和规避的方法主要有：

◆ 网站技术平台开发费用超支：网站技术平台预期实现的功能比较多，可能具体开发时会出现预算超支的现象，但就目前与技术部的沟通结果看来，这种可能性较小，即使这种

情况出现，本企业将视超支的额度来决定是否删减部分功能；

◆ **网站运营出现技术问题：**如程序的逻辑错误等，企业将在网站技术系统开发完成后作大量的调试，尽量避免这类问题的出现，同时企业有专职的技术人员，万一出现这种问题，也可以及时解决；

◆ **网络安全风险：**网站可能遭到黑客的攻击，网站本身具有服务器防火墙及网站自身的防火墙，遭到黑客攻击的可能性不大，再者网站通过系统备份的方式保存系统数据，即便遭到攻击也可以很快恢复。

## 11.4 管理风险

企业内部管理存在的潜在风险和防范的措施有以下几点：

◆ **核心管理层意见的不统一：**首先，创业核心成员已有两年的合作经验，彼此已形成很好的默契，对于企业的重大决策一般采用小组讨论的方式，很少出现争论不定的情况，如果偶尔出现这类问题，也将通过公司的决策制度最终确定，如负责人决策制度等。此外规避这类风险的另一条途径就是引入外部专家来辅助决策；

◆ **人员流动风险：**公司创业初期不采取高薪激励的方式，所以可能出现部分人员流动的情况，公司规避这类风险的方法是完善岗位制度和培训体系，尽可能实现制度化管理，即便出现人员流失，也可以迅速招聘新成员补缺；

◆ **关键人员的依赖：**企业最核心的无形资源包括网络平台设计研发及教学研究部的资料编辑、课程开发，其中网络平台属于公司所有，不会因为人员的流失而失去。关于后者，主要掌握在企业核心成员、顾问及在线教员的手中，版权归公司或公司与作者共同所有。

## 11.5 成本控制风险

成本控制风险是指企业的费用预算可能超支，规避这类风险的方法就是加强预算能力和成本控制能力，同时公司留有足够的现金储备，即便出现这类情况，也不至于出现资金链断裂的情况。

## 11.6 财务风险

财务风险主要包括：

◆ **应收账款太多：**本企业提供的服务本身决定了企业的交易模式大多采取先付款后提供服务的方式，所以，应付账款积压的风险不大；

◆ **坏账：**同上，企业坏账的可能性很小，即便偶尔出现，比例相对较少。

◆ **亏损：**公司预计正常运营半年后开始赢利，如网站不能如期赢利，课程的推广及学习资料的销售也将带动资金的回流。

◆ **资金链断裂：**只要投资方中途不突然撤资，企业在两到三年内出现资金链断裂的可

能性不大，为防止投资方中途撤资，公司平时会加强与投资者的沟通，等到投资者的理解和信任。同时第二年起，企业也开辟其他的融资渠道，如与银行、其它投资公司等金融机构经常沟通，为公司进一步扩张需要进行再度融资铺平道路。

## 11.7 法律风险

公司在网站经营中，有可能对刊登的材料存在知识产权等方面的法律纠纷及风险。公司将认真贯彻执行国家的相关政策，对刊登和出版的材料仔细审阅，尽力避免出现法律上的问题。

# 12 投资报酬与退出

第一笔融资会让亚文教育平台的发展上一个新的台阶，加快发展速度，因此，在未来公司的发展中，我们将尽力地维护和扩大此次投资方的利益，包括以下几种方式：

- ◆ 股息：主要是针对优先股投资者而言，这类投资者按事先约定的利率获取股息收益；亚文教育团队此次最高可以许诺投资方 1 倍的股息收益；
- ◆ 股权回购：公司盈利稳定、有充足现金的状况下，公司可以向投资者提出回购股权的申请，由双方协商确定；
- ◆ 股权转让：投资者可以随时将所拥有的公司股权转让给其他投资者；
- ◆ 股票上市：此种方式对投资者来说是最好的回报方式，就目前状况，公司上市需三年左右时间，所以此种方式对投资者来说是一种长期投资。

自 2011 年起，亚文教育网将不遗余力地争取包括红杉资本、软银在内的风险投资，进行二次融资。亚文教育许诺第二轮投资在 500 美金范围之内，投资方的股份不变，此时，投资方也可以选择退出，或者追加投资。亚文教育网拟在 2013 年后上市。

