



XIAOMAI 

校脉商业计划书

SCHOOLPULSE REPORT OF BUSINESS PLAN

四川颖尚科技有限公司 >

我们在做什么？

W H A T A R E W E D O I N G ?

教育信息需求



校园信息服务平台



多样功能多元发展



我们在 改变什么？

WHAT ARE WE CHANGING?

校脉一站式全阶段校园信息
综合服务平台。

An information consulting service App independently developed by Sichuan Yingshang Technology Co., LTD. After years of market research, the company found that at present, the lack of education information integration in China leads to the awkward situation that parents of students do not know where to go when looking for relevant consultation. In order to change this situation, the company launched the online school network and carried out information revolution with actions.

信息革命 一站式校园信息服务平台

孩子求学是家长们所面临的现实问题，而各方信息的来源繁杂，家长们难以分辨真伪和实时性，加上国家近几年对教育方面不断输出的入学新政策，让一众家长们无从下手，校脉就是要帮助学生家长们能够在符合自身条件的情况下，选择最合适且最优质的学校，从而进行教育信息革命，覆盖全阶段、全区域的教育信息，提供信息免费查询，院校一键对比，并有专业的咨询师针对升学、入学、留学等疑难问题为用户量身定制计划。

消费革新 —— 商家与消费者共赢

常规消费模式是单纯以针对销量而衍生出一系列的营销手段，如商品打折、购买返券、第二件半价捆绑销售等，以求商品利润少一点，销量高一点，看似有效地方式却引出新的价格战，商家利润在变少，消费者对这样的营销司空见惯，这样的市场需要一种全新的零售模式，来平衡消费者和厂商两者之间的利益关系；校脉根据商家和用户的双向需求对商城进行模块细分，消费模式细分，从单纯的商品销售模式，加深商家与消费者、消费者与平台间的互动与联系。



“工具App” 解决实际问题

SALVE PRACTICAL PROBLEMS

校脉一站式全阶段校园信息
综合服务平台。

An information consulting service App independently developed by Sichuan Yingshang Technology Co., LTD. After years of market research, the company found that at present, the lack of education information integration in China leads to the awkward situation that parents of students do not know where to go when looking for relevant consultation. In order to change this situation, the company launched the online school network and carried out information revolution with actions.

信息集合站

打造全阶段教育信息，政策发布与咨询服务平台，帮助用户解决实际问题。

商家模式

商家合作机制灵活多样，产品曝光、品牌曝光，商家可按需求合作。

商品模式

建立“消费赚钱”的新零售模式，让消费者也能成为财富分配的主角。





目录 CATALOGUE

01 | 关于校脉 IN REGARD TO XIAO MAI

公司简介 · 平台愿景

02 | 用户分析 USER ANALYSIS

用户画像 · 平台与用户连接点

03 | 平台功能 PLATFORM FUNCTION

项目简介 · 功能介绍 · 特色功能

04 | 商业分析 P M I - P B A

行业分析

01

关于校脉

IN REGARD TO XIAO MAI

- 公司简介

- 团队成员

- 平台愿景



公司简介

Company Introduction

校脉，一站式综合校园信息服务平台。

由四川颖尚科技有限公司自主开发的一款信息咨询服务类App。公司在历经多年的市场调研中发现，目前国内在教育信息整合方面的缺失，导致学生家长在找寻找相关咨询时却陷入了不知道该去哪里找的尴尬境地，公司为了改变这一现状而推出校脉的上线，用行动进行信息革命。“信息整合”与“量身服务”是校脉信息改革的两个大方向，海量的校园信息实现线上学院一键对比，并提供专业的校园信息咨询师进行在线咨询，为孩子量身打造升学计划、志愿指导、留学服务、地方政策解读等，让找学校不再是一门精深的学问。公司以诚为信，以准为本，为用户搜集国内“精准、真实、可靠”的实用教育信息，让用户以简单、便捷的方式找到真正有帮助的信息就是校脉平台的主要目的。

找学校，您只需要一个校脉。

An information consulting service App independently developed by Sichuan Yingshang Technology Co., LTD. After years of market research, the company found that at present, the lack of education information integration in China leads to the awkward situation that parents of students do not know where to go when looking for relevant consultation. In order to change this situation, the company launched the online school network and carried out information revolution with actions. "Information" and "tailored service" is the school of information reform two big, huge amounts of information to achieve online college campus a key comparison, and provide professional campus information on-line advisory consultant, for children to tailor education plan, voluntary guide, study abroad service, local policy interpretation, etc., to find the school is no longer a profound knowledge. The company takes honesty as the letter, takes quasi as the foundation, collects domestic "accurate, true, reliable" practical education information for the user, lets the user find really helpful information in a simple, convenient way is the main purpose of school vein platform. Looking for school, you only need a school of arteries and veins.

平台愿景 PLATFORM VISION

以信息服务为媒介
成为连接线上线下交互桥梁

Take information service as the medium, become
the bridge of connecting line and offline
economy



02

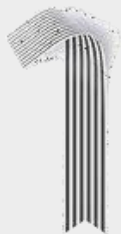
用户分析

USER ANALYSIS

- 用户画像

- 平台与用户连接点





家 长

（主体用户）

年龄：25-48岁

行为特征：中青年阶段的人大多已经有了稳定的家庭，有非常现实的子女求学需求，如入学、升学问题，却苦于信息来源渠道的不确定性，没有专业人士的帮助，只能四处搜寻消息或向身边亲友进行求助，消息获取效率低下。



学 生

（次级用户）

年龄：13-20岁

行为特征：处于青春期的孩子是互联网的重度依赖者，尤其是从疫情线上授课开始，更加离不开线上平台，年轻人喜欢社交互动、尝试新奇事物，作为一个消费群体，缺少一个与他们生活、爱好、需求相关的平台。



教育从业者

（服务用户）

背景：在国家教育新政不断出台的背景下，多数学校和教育机构还停留在传统的招生、咨询模式中，造成家长找不到，教育从业者吃力却效率低下的情况。

模式：专业人士入驻专业平台，按需求细分筛选，省去不必要的咨询成本，让家长求助有门，教育从业者精准引流招生，达成双向共赢。



合 作 厂 商

（合作商户）

背景：传统零售及电商模式下，被多平台、多规格化，从而沦为刷单引流的工具，利润被大大压缩。

模式：突破传统的单纯商品曝光模式，平台用户定位明确，品类清晰，将商品以品牌宣传、效果曝光进行划分，以需求选择合作方式，用物质奖励对用户进行消费激励。

< 作为家长您将得到 >

信息免费查

平台以立体全面的图文方式进行信息展现（包括学校信息、校园环境、学费、师资、升学率等），并提供信息匹配，院校一键对比，让家长选学校不再迷茫，将平台打造为能帮助用户解决问题的工具性App。

基础用户累积



服务量身定

面对孩子的升学、入学、留学等问题，大多家长缺乏相关的信息来源与了解，平台为用户提供更加专业的咨询服务，由咨询师为用户根据自身情况来量身定制计划和建议，给予家长实际帮助。

核心用户转化



商品免费领

心愿清单，用户的心愿由校脉买单，用户进入平台可以自由选取自己的心愿商品，以高价值商品（如相机、手机、电脑、教育周边商品等）增加用户粘性度，以真实有效的礼品兑换提升平台美誉度。

增加用户粘性



消费把钱赚

平台打造独特的“快乐消费”模式，区别传统消费模式的打折、返券、佣金等存粹的卖货方式，“快乐消费”是让消费者在购物过程中真正能赚到钱，让所有用户都能分到商品销售利润。

核心用户促活



旧物易交换

旧物交换的概念来自于我们的日常生活，它在为旧物提供价值的同时，也是对当代人社交方式的新突破，习惯了互联网交流的人们，通过小小一件物品的交换而有了联系。

用户体验



作为学生您将得到

班级社群

针对年轻人的社交习惯与爱好，校脉App为学生打造他们的专属社区，推出同学录功能，以班级为单位，用户建立自己的班级，将同学、老师拉入班级，与老师、好友进行互动、视频寄语，节日祝福等，联络彼此情感；打造社群文化的同时保持用户的留存及拉新。

用户拉新留存

线下活动

同学聚会、生日派对、户外远足、好友K歌等，班级线下活动一键发起，由线上过渡到线下，平台根据相应活动需求推荐户外夏令营、酒店、游行攻略等，组织活动就是这么简单，省去定酒店、找攻略的麻烦。

用户使用体验

学历提升

新一代的年轻人所信奉的是人生是把握在自己的手中，所要从事的行业，今后要走的路，念的书，想做就要努力去做，只要有行动就会有结果，平台为这些想要实现理想的年轻人提供一个实现自我的重要机会。

用户使用动机

心愿礼物

年轻学生大多纯消费阶段，对于喜爱的物品难以在金钱上实现，平台的心愿清单中主要以数码电子、教育、宠物等有趣实用且具有一定价值的商品作为心愿礼物，吸引年轻用户对平台的粘性。

用户粘性增加



< 作为教育从业者您将得到 >

个人品牌 塑造

教育从业者用户作为个体形象在平台上与用户答疑交流，是对个人信用度、专业度的累积，以吸引需求用户的关注，打造出个人IP，将平台流量引入私域流量池。

用户个人品牌价值



精准引流 招生

平台通过专属领域经验值、口碑、热度值、信息曝光度等进行精准引流，区别传统招生院校的被动状态，让学生主动寻找到心仪的学校，增加意向率。

需求匹配服务



线上连接 线下

由于教育行业的特殊性，所涉及的环节较多，无论是家庭、户籍、能力、政策调控等复杂问题都是关键要素，相对应的服务也从线上咨询延展到线下定制化服务的流程，教育从业者可通过线上互动转化为线下对需求者用户问题的实际解决。

互联网 + 实体经济



直面用户

搭建公开透明的信息咨询平台，在针对升学、入学、留学、实时政策解读、志愿指导等问题，平台通过内容转化，专业咨询顾问可与需求者用户实现直接有效沟通。

无中间环节



作为厂商您将得到

成交保障

宣传方式：1、图文视频曝光，2、专属板块曝光；商家入驻方式：1、品牌宣传，以商品属性区分模块，长期稳定曝光，维持品牌认知；2、效果曝光，打造爆款商品，以销量优先。平台摆脱传统只突曝光量的方式，转向以成交量为导向的融合曝光，带给商家真实的交易成果。

商品曝光率高



品牌曝光

平台根据用户需求细分板块，入驻商家根据不同服务、不同商品的属性归入相应板块，在所属板块中得到长期、持续的曝光，提升品牌认知，实现品牌价值提升。

品牌价值提升



精准引流

引流分为两种方式：一，根据商家类型引流；二，根据商家需求引流；平台利用独特的货找人模式，通过特价商城、心愿清单、校园周边、夏令营等多种方式区分商品模块，达到精准引流。

货找人



流量扶持

平台定期举办会员日活动，根据各个商家的不同商品属性制定活动计划，将线上商品售卖与线下门店消费联合起来，让商家交叉互利，实现资源共享。

资源共享



03

平台功能

PLATFORM FUNCTION

- 功能优势
- 功能划分
- 功能布局
- 特色功能



平台功能优势

Platform functional Advantages

01

身份定位需求

学生、家长、老师、商家，不同身份不同需求分类。

02

全阶段教育信息

提供幼儿至高等教育的全阶段教育信息；
找学校、查政策、看动态，海量学校一键筛选、对比、简单直观。

03

在线专业咨询

政策看不懂、升学无方向、专业拎不清、留学没思路。

04

院校沟通

留言咨询、电话沟通、家校互动。

05

特色商城

颠覆传统线上商城运营模式；
效果曝光、品牌宣传，用需求划分模块。

06

社群运营

建立班级社群，代言人社群，实现用户拉新、线上线下趣味互动。



01

信息服务

- ★ 校园信息 → 早教 幼儿园 初中 高中 高等教育
- ★ 专业咨询 → 留学服务 升学规划 入学指导 政策解读 志愿指导



02

校脉商城

- ★ 同学录 → 班级群 毕业照 视频寄语 我的老师
- ★ 喜换 → 二手互换
- ★ 内有乾坤 → 项目招商 业务合作
- ★ 课外活动 → 亲子活动 同学聚会
- ★ 职校前沿 → 职高 技校 高等专科学校
- ★ 校脉学堂 → 艺体培训 技能提升
- ★ 愿望清单 → 你的心愿 平台买单



03

特色功能

- ★ 厂商直供 → 线上 线下
- ★ 代言人模式 → 消费赚钱

主要功能布局

Functional layout



平台主页

Pintai Zhuye



专业咨询

zhuanye xixun



校脉广场

Xiaomai Guangchang



特色功能

Tese Gongneng

主页/功能介绍

Function Introduction

基础信息

- ★ 校园介绍
- ★ 联系方式
- ★ 建校历史
- ★ 环境实景
- ★ 咨询评论
- ★ 搜索对比



招生政策

- ★ 摇号划片
- ★ 录取分数
- ★ 学费杂费
- ★ 对口教育



政策发布

- ★ 升学政策
- ★ 教育动态
- ★ 入学指南
- ★ 区域信息



艺考通知

- ★ 艺体考试
- ★ 评级测试



升学比例

- ★ 升学优势
- ★ 历史数据



校脉认证

- ★ 平台认证
- ★ 口碑热度



专业咨询/功能介绍

Function Introduction

文章发布

内容制作与发布，校脉平台为注册咨询师提供无限次数的富文本信息推送服务。



个人标签

符合认证条件的咨询师，可以编辑自己的所属板块，擅长领域及经验等个性化标签，便于获得精准流量。



咨询回复

每一位注册咨询师都可管理自己的原创内容，并针对文章的用户评论、提问实现交互。



平台认证

校脉平台对注册咨询师实行实名审核机制，个人注册还将提交企业信息、企业资质等相关信息。



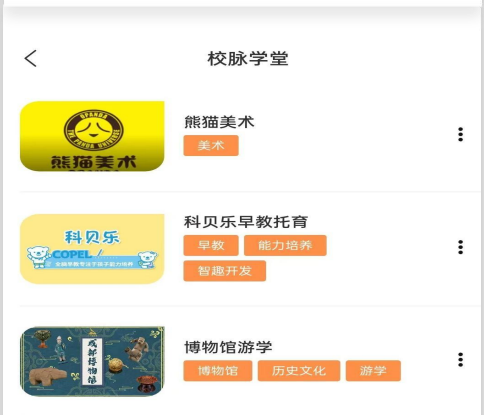
广场/功能介绍

Function Introduction



同学录

tongxue lu



校脉学堂

xiaomai xuetang



内有钱坤

neiyou qiankun



职校前沿

zhixiao qianyan



课外活动

kewai huodong



招 聘

zhao ping



学历提升

xueli tisheng



喜 换

xi huan

同学录/功能介绍

Function Introduction

难忘毕业季

注册班级

- ★ 班级名称
- ★ 班级搜索
- ★ 我的班级
- ★ 班级简介
- ★ 班级照片
- ★ 入班审核



我的同学

- ★ 同学列表
- ★ 同学详情
- ★ 联系方式
- ★ 所有同学



我的老师

- ★ 教师信息
- ★ 发送祝福



同学寄语

- ★ 发送寄语
- ★ 接收寄语



发起聚会

- ★ 活动组织
- ★ 商家推荐



班级评论

- ★ 查看评论
- ★ 交流互动



喜换/功能介绍

Function Introduction

闲置物品交换空间

置换列表

★ 所有置换物品列表



我的置换

★ 上传置换物品



发起置换

★ 发送祝福



我想要的

★ 选择喜欢的物品，再选择自己的交换物品



灵活玩法

★ 闲置互换 ★ 业务拓展



联系对方

★ 交换联系方式 ★ 确认互换方式



课 外 活 动 / 功 能 介 绍

Function Introduction

亲子度假夏令营

学习训练营

★ 趣味学习 ★ 针对突击



线下好玩推荐

★ 同学聚会 ★ 生日派对
★ 户外踏青 ★ 美食推荐



快乐亲子游

★ 周边亲子游 ★ 评价享欢乐



一键预约

★ 直接与商家进行预约



学历提升/功能介绍

Function Introduction

应届成人提升途径

需求划分

★ 升本读研 ★ 海外留学



认证保障

★ 平台审核认证，真实有保障



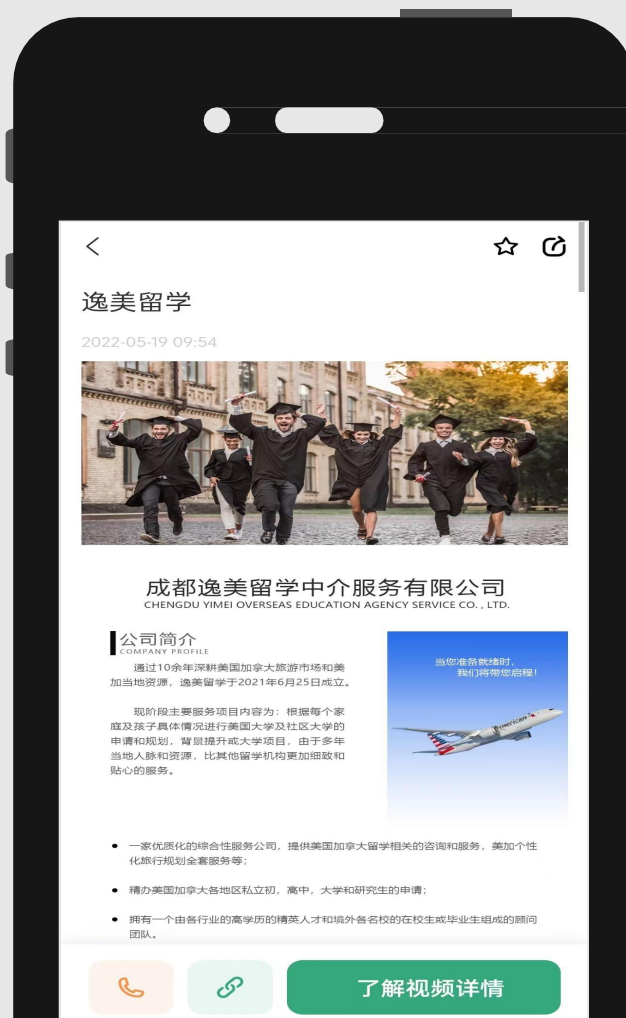
渠道多样

★ 合作院校 ★ 合作机构



可线下了解

★ 学员可直接与学校，机构面对面进行沟通了解



校脉学堂/功能介绍

Function Introduction

艺体素质培训

特长班

★ 舞蹈艺术

★ 体育特长

★ 文化素养

训练营

★ 单词训练

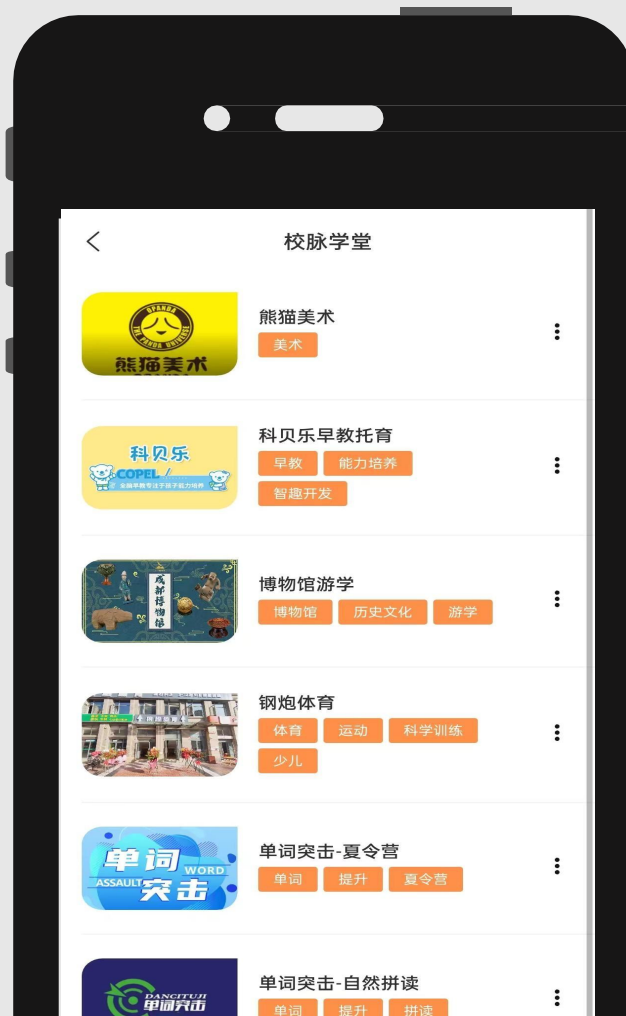
★ 读书训练营

补习班

★ 上课没听懂，老师带着一一讲解纠正

幼儿早托

★ 全托、半托 ★ 家里无人带孩子，不用再操心



内有乾坤/功能介绍

Function Introduction

行业机会

★ 各行各业合伙人、加盟商招募



信息公开

★ 行业介绍 ★ 项目情况

★ 公司信息 ★ 图文、视频



真实项目

★ 校脉合作认证企业商家，真实保障



官方直接沟通

★ 无中间环节 ★ 官方直接沟通



招聘/功能介绍

Function Introduction

工作机会

- ★ 合作商家可在平台发布招聘信息，为用户提供工作机会



简单求职

- ★ 喜欢的职位不能放过，海量招聘信息，总有合适机遇
- ★ 与招聘方直接沟通



诚信聘人

- ★ 招聘信息真实有效
- ★ 招聘方提供招聘信息，平台审核发布



个人信息安全

- ★ 不要求用户递交在线简历
- ★ 招聘详情用户与招聘方进行联系



职校前沿/功能介绍

Function Introduction

国内外优质院校

- ★ 国内前沿职校
- ★ 海外优质大学

信息图文展示

- ★ 校园介绍
- ★ 联系方式
- ★ 建校历史
- ★ 环境实景
- ★ 咨询评论
- ★ 搜索对比

口碑热度排名

- ★ 根据学校口碑热度排名
- ★ 优质院校轻松找

标签分类

- ★ 所有学校按标签分类，用户需求一目了然



主页功能



特色功能

- 校脉商城
- 心愿清单
- 会员用户

咨询功能



麦兜 / 商城介绍

Function Introduction



创新

商城特征

- ★ 消费即可获得红利资格
- ★ 玩法灵活，无限制
- ★ 周期短，收益高
- ★ 不拉人头，自由玩转



高效

厂商合作

- ★ (监管) 厂商严选，品控把关
- ★ (渠道) 线上，线下实体
- ★ (类别) 商品与服务
- ★ (目的) 曝光 引流、销售



透明

用户红利

- ★ 消费一件产品即可获得代言权限，收获交易总量的平均收益
- ★ 每周为一个结算周期，可循环同步操作，收益持续不断
- ★ 排名优先制，人人都可获得，越早进入平台，越快获利

心愿清单

Function Introduction



选好了 >



任天堂新款
Nintendo Switch
体感游戏机
价值¥8488



苹果 (Apple)
iPad Air5
价值¥4399



佳能rp 微单相机
价值¥10129



绝对人气写真
价值¥3288



小天才z7
价值¥3996



德简指纹锁
价值¥3398



诚信

心愿礼物

- ★ 心愿清单为用户福利
- ★ 心愿商品价值普遍在千元以上



真实

礼物选择

- ★ 用户在初次进入校脉应用时用户需选取心愿礼物
- ★ 用户后期可自由更换心愿礼物



简单

任务达成

- ★ 心愿任务主要以在线时长进行计算
- ★ 观看广告可加速

用户会员

Function Introduction



价值

会员充值

- ★ 平台会员主要针对咨询服务
- ★ 一次充值可享受一年会员权益，不限制咨询次数



服务

会员权限

- ★ 专属咨询功能
- ★ 平台消费补贴
- ★ 二手商品互换
- ★ 消息推送等



量身

咨询服务

- ★ 咨询服务针对五大板块：入学咨询、升学规划、留学服务、志愿指导、政策解读，以及其他疑难问题

04

商业分析

P M I - P B A

- 行业分析

- 运营分析

- 平台融资

- 发展里程



行业分析

INDUSTRY ANALYSIS



竞争对手分析

Competitor analysis

搜索引擎

SEO

给用户提供精准搜索功能，但内容真实性甄别、时效性、可靠度无法得到保证。

学前无忧

Xue qian wu you

学前教育内容推送平台，内容还涉及学区房等周边产业延伸，阶段性质明显，无全阶段信息展现。

头部电商

E-Commerce

“淘系”“京东”“拼多多”“直播带货”传统折扣、活动日、拼团等模式耳熟能详，价格战成为主流。

官方网站

Official website

主流政策发布平台，时效性较强，但对互动和需求都无法实现有效解决，并且官方发布的政策文件没有专人解答，理解起来也较有难度。

上哪学

Shang na xue

基于地图定位功能开发的一款升学阶段较完整的小程序与APP，内容较少，更新速度慢。功能涉及直播团购、教育商城、信息发布等等。

大众点评

DianPing

注重用户体验回馈，突出商家入驻收益、合作价格、特价活动三位一体的营销模式。



行业痛点

Business

01

信息碎片化

- **来源途径过多：**校园信息，政策信息，艺考通知，同学老师信息需要多处收集；
- **质量不高不全：**信息整合难度高，信息准确度与时效性也难以保证。

02

咨询成本高

- **时间成本：**短时效无法解决具体问题，结果只能一次次的咨询成本，造成更多时间成本的浪费；
- **消费成本：**一次性咨询消费过高，效果有限。

03

购物频次低

- **缺乏购买动力：**商城几乎成为新平台的标配，但多数平台的商城都处在极为尴尬一个地位，无活动、无导向，用户缺乏购买动力；
- **商品无定向：**没有明确的商品运营模式，商品呈现出杂、乱、少态势。

04

广告效果差

- **流于表面：**大多数平台还停留在给商家曝光次数、展现时长的入驻方式，其实厂商广告宣传的实质目的是与消费者产生交易，实现销售；
- **缺乏用户定位：**没有明确目标群体的商品展现，曝光成本投入大，收益效果有限。

竞争优势

Competitive Advantage

信息整合

Information integration

内容更新快 涵盖全阶段、全区域的海量校园信息，通过图文、视频展示，为用户提供实施信息，并实现院校一键对比。

用户互动拉新

User interaction

班级社群建立、用户留言评论、二手物品互换等功能实现用户互动拉新。

厂商合作灵活

Merchant

开发难度低、合作方式灵活、清库存保利润、结算清晰安全。

专业咨询

Professional consultation

由入驻平台的专业校园咨询师在线为用户提供升学、留学、志愿填报等服务。

商城细分多样

Shopping mall

商城根据模块细分，精准引流，线上链接线下，循环参与，以货品找人的模式进行运营。

定位发展清晰

Positioning

招商与直营模式，用户定位清晰来源持续，获取成本较低，流量增速稳定。

XIAOMAI

找学校 · 上校脉

THANKS

找学校 · 上校脉

