



天才家教

负责人：

刘佳奇 马丙珂 张雪 袁玮琪 宋玉琳
丁孟娟 周雪 朱芷萱 江倩

目录

CONTENTS

01

项目特色

02

现有成果

03

营销策略

04

预期进展

1

项目特色

许多家长为了不让孩子输在起跑线上，会让孩子参加一些辅导班。若想找到物美价廉的教育机构，大学生家教会是一个很好的选择。

现在市面上来说，家教机构有很多，但由纯大学生构成的家教公司少之又少。作为大学生，我们面临很多竞争，但又具有别人不可比拟的优势。



优势



借助找到的赞助——中国银联——所开的端口来进行信息认证
保证网站人员信息的真实性



评价机制与绩效考核



大学生时间充足，上门服务
收费低，适合广大群体
年龄接近，代沟小

本公司会为家教的老师
上保险
增加一份保障

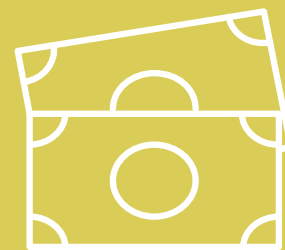




评价机制

每次上完课后，会由家长对老师当堂课的效果做出一个评价
(是否迟到，是否备课，上课效果如何，家中财务是否丢失)
以两个月为周期，对受家长喜爱的优秀大学生进行奖励

为鼓励老师积极接单，现推出绩效考核，评定方法如下：
如果一个老师的月授时时间超过20个小时，会给予一定奖励
如果一个老师的月授时时间超过25个小时，会给予一定奖励



绩效考核

2

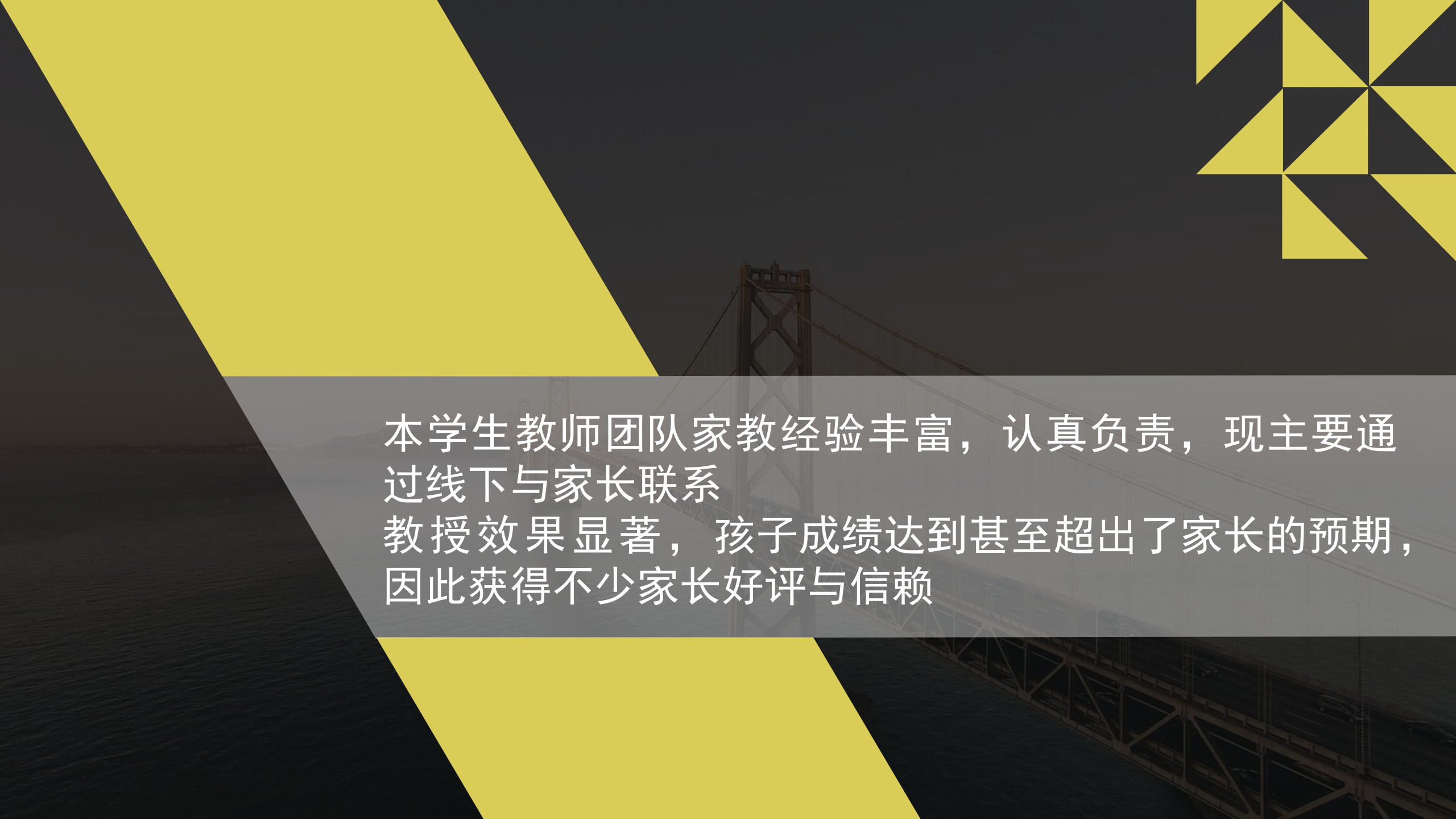

现有成果

9名不同专业大学生创业团队

10名大学生教师团队

不少家长好评





本学生教师团队家教经验丰富，认真负责，现主要通过线下与家长联系
教授效果显著，孩子成绩达到甚至超出了家长的预期，
因此获得不少家长好评与信赖

3

营销策略

前期准备



1. 组建高质量的管理团队

本创业团队的骨干是由天津财经大学优秀在校生组成。

3. 充分利用身边的资源

借助周边的同学朋友老师等人扩大市场，增大宣传力度；可以借助社团学生会等平台，可以跟学习部合作。

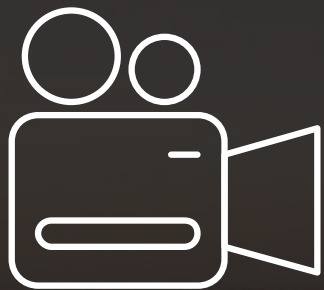
2. 保证网站人员的真实性

借助找到的赞助（中国银联）所开的端口来进行信息认证，保证人员的可靠性。

4. 全力保障老师家教的安全

本公司会为家教的老师上保险，增加一份保障。

宣传策划



制作海报

采用亮色系，突出本公司的特色，以一眼抓住别人的眼球



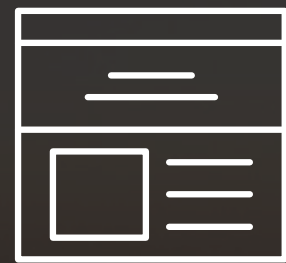
线上推广

创建一个微信平台，做出本公司的推送



摆展台

先在本校宣传，如本校宿舍区和东苑食堂摆展台；
后再从天津各大高校里寻找校园代理，以扩大市场



派发宣传单

轰炸人员密集地区

评价机制

①



家长会在每堂课后对老师的教学进行评价

②



采取绩效考核策略，
激发老师的工作激情

③



每两个月对优秀教师进行奖励

4

预期进展

预期进展



发展家教专属APP，主攻方向由线下转为线上
宣传APP，扩大教师团队，拓展市场

公司将在当前计划稳定下来之后，不断的丰富自己，采纳新的教学形式
如果可以的话，会承接一些相关项目，来适应市场的变化

2017上

已有学生教师团队，
获得不少家长好评
但资金欠缺、教授
科目偏文

2017下

天才家教APP

+

创业基金

+

更多学生教师

2018

教授科目文理兼备
通过APP让更多学
生与家教市场对接
安全与效益兼顾



THANK YOU

2017/10