

考研僧



趣 西游记情景设定
漫画风格界面
真题闯关赚取考研币

互 云数据支持
demo测试反馈
智能交互体验

创 互联网+教育概念
O2O运营模式

利 多种盈利模式
低风险投资

全国首款基于个性化定制的考研服务类APP





创业机会 OPPURTUNITY

考研僧APP

- 市场需求
考研人数与需求量日益增加
- 发展前景
初步成长期与考研产业链
- 竞争环境
同类产品鱼龙混杂与公众信任度
- 产业背景
app产业热潮，入驻门槛低

技术

前期市场调研，后期
专业人士开发

市场

以点带面式拓展扩张：
本校—园区—市

财务

前期：天使、创业基金；后期：广告、辅助收入

竞争

全新功能的开发

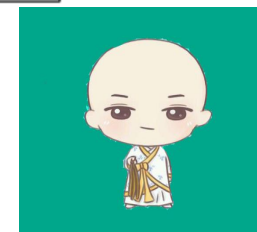
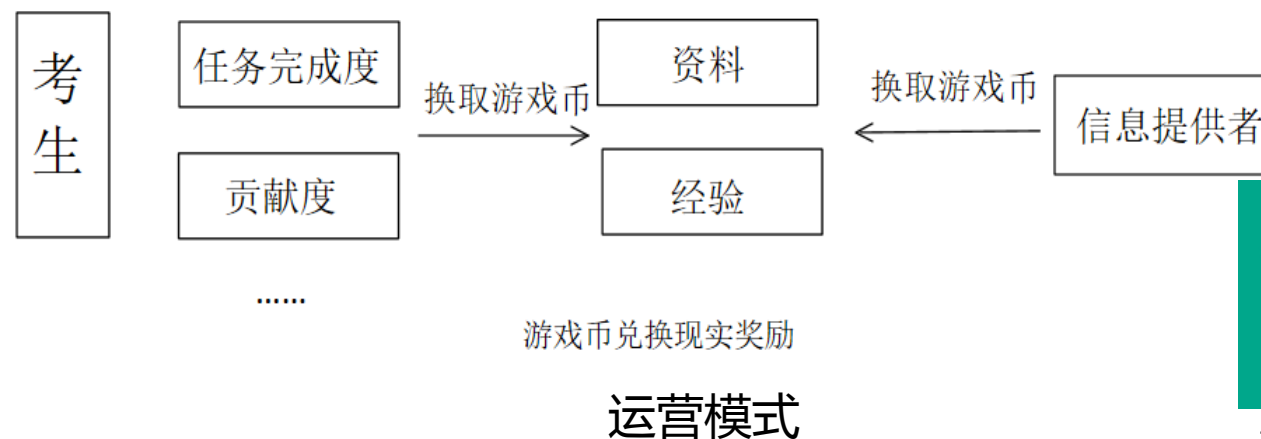
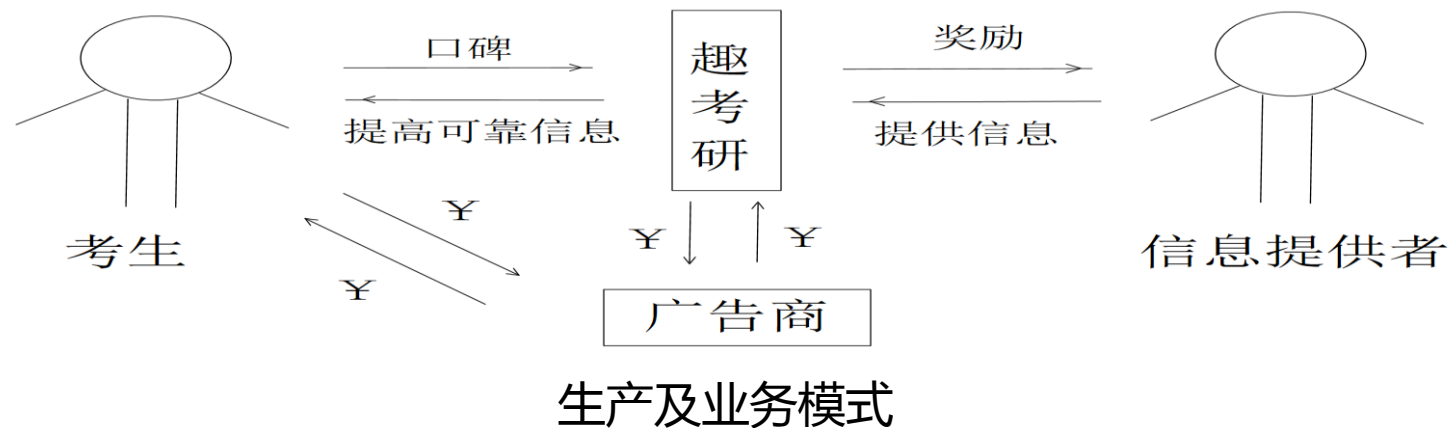
竞争策略
STRATEGY

市场分析与策略

- **趣**味性
- **提**供信息
- **定**期线上线下互动
- **辅**助性功能

营销目标与策略

- **扩**大使用人群
- **提**高运营利润
- **明**确定位，提供新资源



考研僧APP

发展战略

目标：占领市场份额，打造独一无二的
考研学习软件

总体战略：蓝海战略(差异化战略)
趣战略规划

运营状况

目标：产品实现形式：以为考生提供个性化的
趣味备考服务来实现产品的价值。

运营模式及设想：早期以充值币以及为考生
考研收取的保险为主要盈利形式，后 期以广
告费盈利。

战略步骤



考研僧APP

试点

依托趣味优势与资源优
势，先在校园进行试点

推广

试点成功后在一
定范围内进行推
广

个性化
战略

为每一位
考生量身
定做

集中化
战略

专注于趣
味学习和
压力缓解

内容策划

差异性

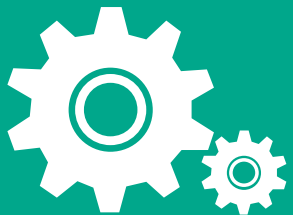
线上线下互动

沟通性

寓学于乐

创造性

战略优势



筹资方式

寻找互联网媒体报道
进入合适的融资平台

将产品推到免费推广渠道
入驻孵化器&联合办公场地



辅助功能收入



考研币收入



广告费



合作平台收入

盈利模式

