考生网项目推介书

KAOSHENG.COM PROJECT PROPOSAL

考生网 kaosheng.com

汇报人：考生网

日期：2024

布鲁投资考生网筹备组

https://www.kaosheng.com

目录 CONTENTS

01

项目介绍概述
PROJECT OVERVIEW

02

市场概况分析
MARKET ANALYSIS

03

投资回报分析
RETURN ON INVESTMENT

04

未来收益展望
FUTURE EARNINGS PROSPECTS

引言 — 现状分析

考生网 Kaosheng.com

个体现状

中产阶级压力山大，在资本的引导下基本都是全民负债，全民成为资本的奴隶，想改变阶层却无能为力。

市场现状

当前社会无论经济环境还是政治环境，利用政策漏洞实现暴富的可能性微乎其微

社会现状

产能过剩，经济下行，生意难做，行业卷，钱难赚，贫富差距越来越大，阶级固化已经基本形成等等。

投资环境

各种收割项目遍地，宣传高收益的项目99%都是在收割人头，而利国、利民、利他、利己的高收益项目少之又少。

引言 — 百姓心态

梦想跨越阶层

社会阶层已经基本固化，普通人到中产难度不大。但中产要成为富豪的可能性微乎其微。而只有跨越阶层才算是真正成功。

望子成龙

自己没有实现的梦想，都强压在了孩子身上，想让孩子实现梦想望子成龙，光宗耀祖。

暴富心态

首先，暴富心态并不是错的，每个人都有，这无可厚非，但错就错在自己成了别人暴富的韭菜。

当前互联网创业特征

考生网 Kaosheng.com

互联网必须要成为NO.1

信息爆炸时代，互联网项目如果不做成行业NO.1,最终结果必然被淘汰，而那些所谓细分领域，最终命运也是被合并到NO.1的平台。

教育行业域名很重要

大家都在做移动端APP，但对于学习的人，PC端反倒很重要，所以教育行业易记的域名非常重要，而KAOSHENG.COM是独一无二的。

想跨越必须要抱团

所谓投资公司基本是GP，最终也是用LP的钱去投资，而普通人基本无法参与优质的初创阶段的项目获得高利润，但一群人抱团即可跳过GP的隔离获得跨越的机会。

考生网kaosheng.com域名重要性

考生网 kaosheng.com

用户访问习惯

教育内容的消费者往往更倾向于使用电脑端访问学习资源。促使教育网站必须保持易于记忆和权威的域名，以维持用户的访问便利性和品牌识别度。

SEO 和在线可见性

在教育领域，学生和教育工作者常使用搜索引擎查找学术资源和课程信息。kaosheng.com，能显著提高网站在教育相关搜索中的排名和转化。

教育资源的特性

教育资源涉及大量的文字、图表和交互式内容，这些内容在电脑端的显示和操作上远胜于移动端。因为用户能直接通过浏览器输入网址访问，进一步强化了域名的重要性。

教育机构的品牌建设

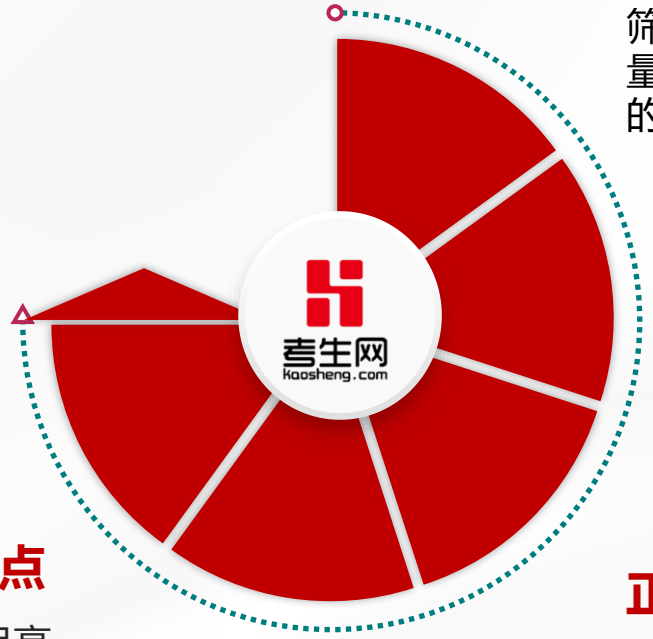
在教育行业域名不仅是一个技术工具，更是品牌建设的一部分。考生网域名可以提升机构的形象，增强其教育权威性和专业性。这样更容易让教育机构与考生网形成深度合作。

单品价格低，成交链条短，资料下载、在线教育等是最适合线上成交的项目

引言 — 全面蜕变

考生网 Kaosheng.com

成功从行动开始



要如何开始改变

筛选一个优质的项目，抱团取暖，用团体的力量来对抗资本，因为单打独斗永远都是被收割的对象

了解我们

当你能接受风险，想参与合法合规跨越阶层的项目，就开始深入了解我们的项目吧。

项目选择要点

真实且持续不能过时的需求+巨大的市场潜力+高频高复购+符合法律法规+顺应趋势。而要能跨越阶层的项目就必须能有成为行业NO.1基因的超级项目。

我们的项目特点

潜在用户*超过3亿*，永远不会消失的刚需项目且高复购高粘性项目，拥有行业品牌域名 ***kaosheng.com*** 的细分领域的优质项目。

正确风险价值观

互联网项目成功就是*千亿市值*的企业，收益也会达到*百倍*，失败就会连一千块也不剩，所以正确评估自己能*接受的风险*才能参与。

PART 01

项目介绍概述

PROJECT OVERVIEW

项目介绍概述

考生网 Kaosheng.com

考生网面向一个“有刚性需求的永续行业”

教育行业，作为社会发展的基石，其需求始终坚如磐石，不受经济波动的影响。无论是升学考试、职业资格认证还是终身学习，教育的需求不仅是必要的，更是持续不断的。无论消费如何降级，***教育支出都是家庭的必要支出。***通过考生网创新的在线平台，打破传统教育的地域和时间限制，可以让每一位学习者都能在需要时获取帮助，提升学习效率。

永远不会消失的行业

教育是根本，每个家庭，每个孩子都离不开教育，而教育永远不会消失。

能潜在影响学习心态的项目

提前锁定教育资源，潜意识提醒学生面对考试成为考生，沉浸在学习的环境中。

项目介绍概述 — 特征

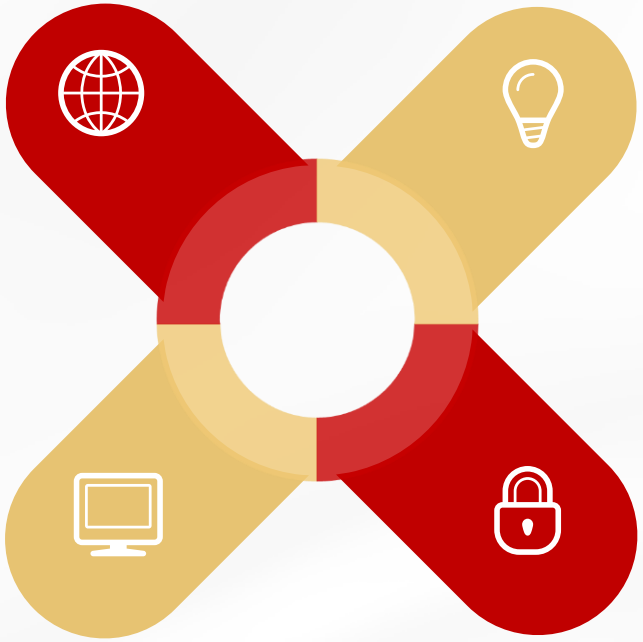
考生网 Kaosheng.com

用户多

全国各类在校学生超过2.9亿人，中考、高考及大学相关职业考生潜在缴费用户超过1.5亿人，用户数量庞大且一直延续更新。

强刚需

望子成龙是亘古不变的真理，每个家长都会不遗余力的在孩子教育身上投资，这个是一个不用说服客户的强刚需产品。



高复购

考生在学习过程中要不断学习，不断下载资料，家长及教育从业者也要不断学习，复购率高。

粘性强

用户为了备考需要自主学习，优质的内容，会让客户自主留在平台，辅加营销粘性更佳。

项目介绍概述 — 优势

考生网 Kaosheng.com

机构、用户、投资人和平台形成利益共同体

域名优势

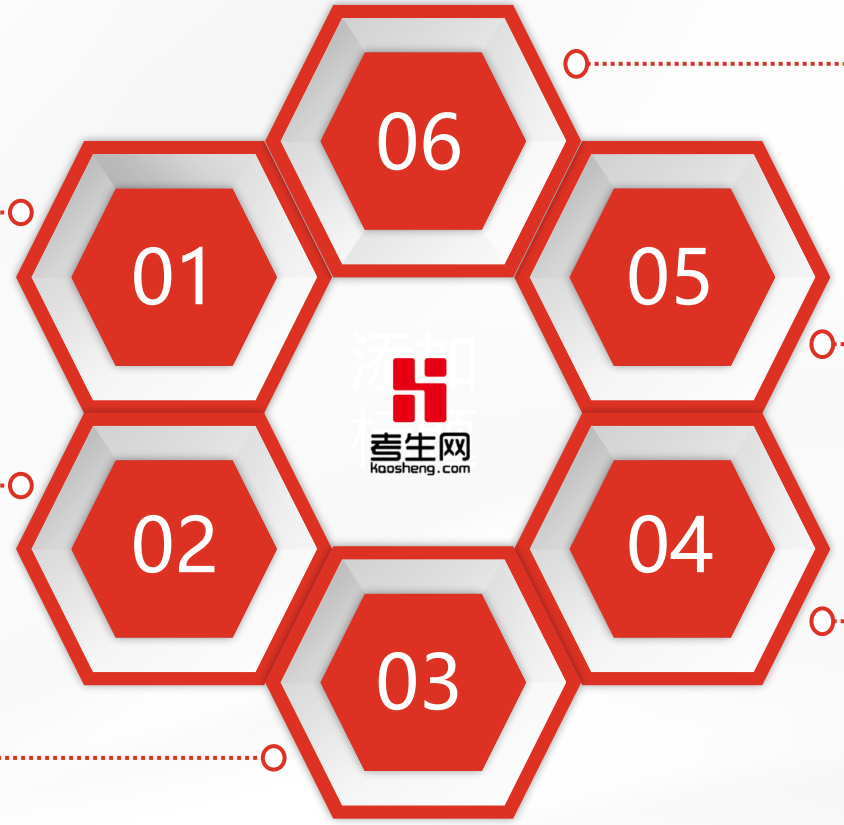
kaosheng.com在自然搜索流量、品牌认知和用户信任度上具备强大的天然优势。 而教育行业因为客户以PC端为主，所以域名非常重要。

服务多元化

提供多元化服务，满足学生、家长、考生等多个群体的需求。多元化的服务让考生要拥有更强竞争力和商业壁垒。

专注考生备考

专注考试备考服务，专业品牌平台，能让家长更放心让孩子使用，同时也更容易让潜在群体记住该平台。



权益转让系统

通过用户权益深度绑定，并提供灵活的交易系统，让用户能够更容易参与且获得高额提升用户参与积极性。

创业支持

通过创业支持模块为教育行业的创业者提供 客 户 资源、融资渠道和平台支持，从而增加平台影响力和竞争力。

机构深度参与

B2B2C的模式让机构与平台形成利益共同体，让考生网在内容和资源上拥有海量优质教育资源，增加竞争力。

项目介绍概述 — 用户群体

考生网 Kaosheng.com

中考考生*4500万以上*

备战中考和高考，寻求高效的辅导课程和学习资料。

高考考生*4000万左右*

备考研究生考试、四六级考试以及其他资格证书。

职业考生*3500万以上*

为考取各类职业资格证书（如教师资格证、司法考试等）而准备的用户群体。

教育机构*60万+*

教育机构及教育相关创业者，提供云课堂，为他们获得客户。

项目面向超过3亿用户，潜在消费用户*超过1.5亿人*

项目介绍概述 — 主要功能之一

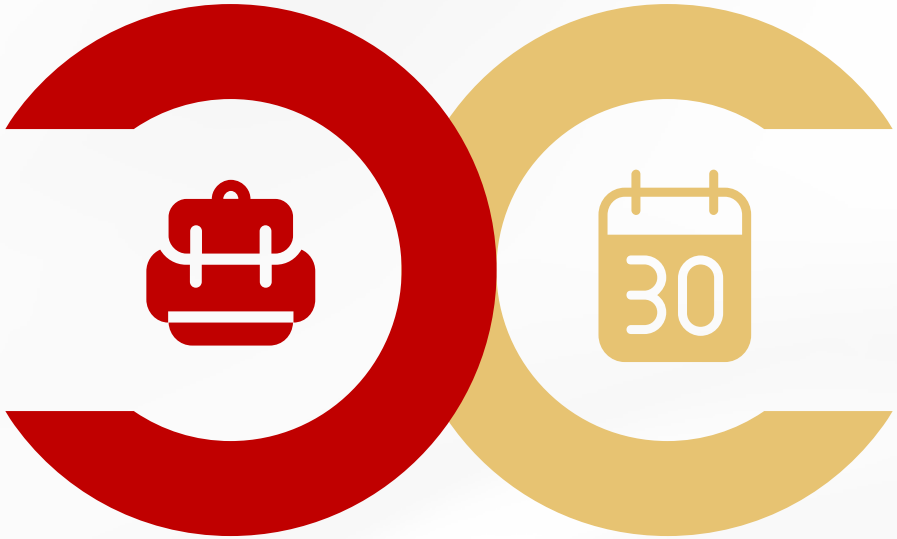
考生网 Kaosheng.com

智能学习路径

根据用户的学习情况和考试目标，推荐个性化学习路径。

进度跟踪

帮助用户实时跟踪学习进度，提升学习效率。



智能学习工具

如错题本、学习计划表等，帮助用户优化学习路径。

真题与模拟题

提供大量考试真题和模拟题，帮助考生更好地应对考试。

项目介绍概述 — 主要功能之二

考生网 Kaosheng.com

家长学堂

为家长提供辅导孩子学习和应对考试压力的专门课程。

录播与直播课程

提供多种考试备考、职业资格课程，**云课堂**支持随时学习。

在线辅导

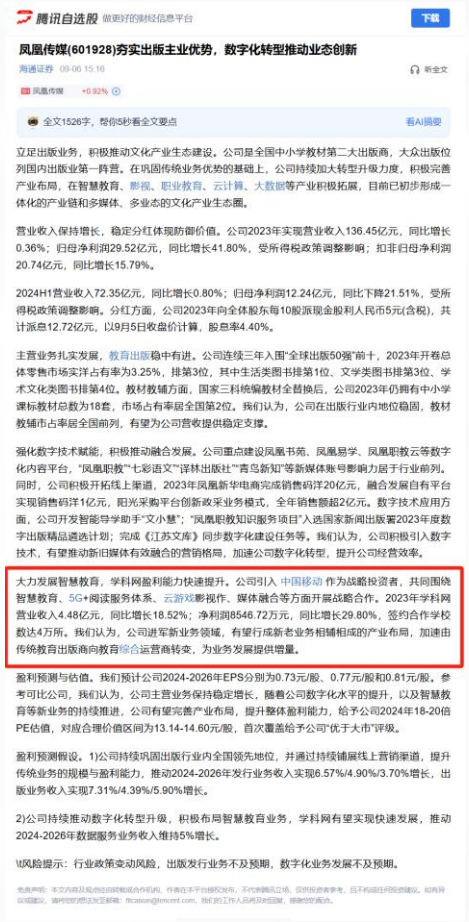
提供多种考试备考、职业资格课程，支持随时学习 。

创业支持

为教育行业创业者提供平台支持，帮助他们开展在线教育业务。

定位相近的平台——学科网---zxxk.com

考生网 Kaosheng.com



腾讯自选股 做更好的财经信息平台 下载

凤凰传媒(601928)夯实出版主业优势，数字化转型推动业态创新

海通证券 09-06 15:16 听全文

凤凰传媒 +0.92%

全文1526字，帮你5秒看全文要点 看AI摘要

立足出版业务，积极推动文化产业生态建设。公司是全国中小学教材第二大出版商，大众出版位列国内出版业第一阵营。在巩固传统业务优势的基础上，公司持续加大转型升级力度，积极完善产业布局，在智慧教育、影视、职业教育、云计算、大数据等产业积极拓展，目前已初步形成一体化的产业链和多媒体、多业态的文化产业生态圈。

营业收入保持增长，稳定分红体现防御价值。公司2023年实现营业收入136.45亿元，同比增长0.36%；归母净利润29.52亿元，同比增长41.80%，受所得税政策调整影响；扣非归母净利润20.74亿元，同比增长15.79%。

2024H1营业收入72.35亿元，同比增长0.80%；归母净利润12.24亿元，同比下降21.51%，受所得税政策调整影响。分红方面，公司2023年向全体股东每10股派现金股利人民币5元(含税)，共计派息12.72亿元，以9月5日收盘价计算，股息率4.40%。

主营业务扎实发展，教育出版稳中有进。公司连续三年入围"全球出版50强"前十，2023年开卷总体零售市场实洋占有率为3.25%，排第3位，其中生活类图书排第1位、文学类图书排第3位、学术文化类图书排第4位。教材教辅方面，国家三科统编教材全替换后，公司2023年仍拥有中小学课标教材总数为18套，市场占有率居全国第2位。我们认为，公司在出版行业内地位稳固，教材教辅市占率居全国前列，有望为公司营收提供稳定支撑。

强化数字技术赋能，积极推动融合发展。公司重点建设凤凰书苑、凤凰易学、凤凰职教云等数字化内容平台，"凤凰职教""七彩语文""译林出版社""青鸟新知"等新媒体账号影响力居于行业前列。同时，公司积极开拓线上渠道，2023年凤凰新华电商完成销售码洋20亿元，融合发展自有平台实现销售码洋1亿元，阳光采购平台创新政采业务模式，全年销售额超2亿元。数字技术应用方面，公司开发智能导学助手"文小慧"；"凤凰职教知识服务项目"入选国家新闻出版署2023年度数字出版精品遴选计划；完成《江苏文库》同步数字化建设任务等。我们认为，公司积极引入数字技术，有望推动新旧媒体有效融合的营销格局，加速公司数字化转型，提升公司经营效率。

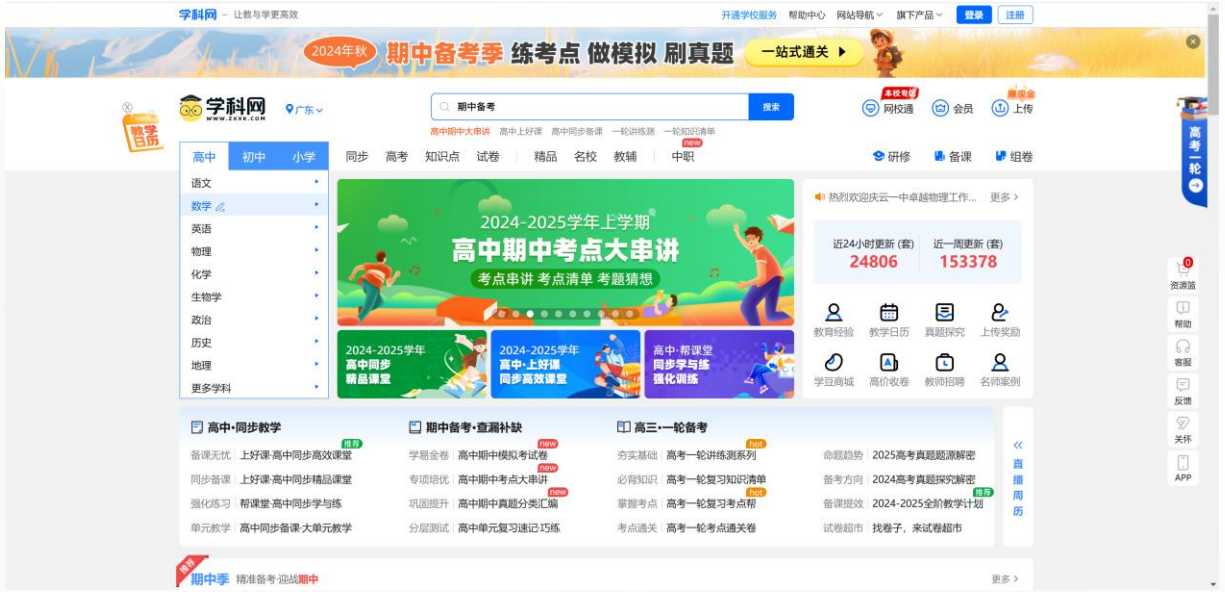
大力发展智慧教育，学科网盈利能力快速提升。公司引入 中国移动 作为战略投资者，共同围绕智慧教育、5G+阅读服务体系、云游戏影视作、媒体融合等方面开展战略合作。2023年学科网营业收入4.48亿元，同比增长18.52%；净利润8546.72万元，同比增长29.80%，签约合作学校数达4万所。我们认为，公司进军新业务领域，有望行成新老业务相辅相成的产业布局，加速由传统教育出版商向教育综合运营商转变，为业务发展提供增量。

盈利预测与估值。我们预计公司2024-2026年EPS分别为0.73元/股、0.77元/股和0.81元/股。参考可比公司，我们认为，公司主营业务保持稳定增长，随着公司数字化水平的提升，以及智慧教育等新业务的持续推进，公司有望完善产业布局，提升整体盈利能力，给予公司2024年18-20倍PE估值，对应合理价值区间为13.14-14.60元/股，首次覆盖给予公司"优于大市"评级。

盈利预测假设。1)公司持续巩固出版行业内全国领先地位，并通过持续铺展线上营销渠道，提升传统业务的规模与盈利能力，推动2024-2026年发行业务收入实现6.57%/4.90%/3.70%增长，出版业务收入实现7.31%/4.39%/5.90%增长。

2)公司持续推动数字化转型升级，积极布局智慧教育业务，学科网有望实现快速发展，推动2024-2026年数据服务业务收入维持5%增长。

\风险提示：行业政策变动风险，出版发行业务不及预期，数字化业务发展不及预期。



大力发展智慧教育，学科网盈利能力快速提升。公司引入 中国移动 作为战略投资者，共同围绕智慧教育、5G+阅读服务体系、云游戏影视作、媒体融合等方面开展战略合作。2023年学科网营业收入4.48亿元，同比增长18.52%；净利润8546.72万元，同比增长29.80%，签约合作学校数达4万所。我们认为，公司进军新业务领域，有望行成新老业务相辅相成的产业布局，加速由传统教育出版商向教育综合运营商转变，为业务发展提供增量。

我们将更加完善，云课堂系统助力教育机构及从知识型业者轻松创业。

项目可用资源

考生网 Kaosheng.com

租客网

◆红宝山国防教育基地

租客网 WWW.ZUKE.COM

01. 租客网自2015年成立，域名为zuke.com，在国内已经具有一定知名度。虽然受疫情影响，但拥有庞大的用户群体以及近千万的私域用户资源，可以为考生网做品牌支持及用户扶植，同时也是未来其他上市公司的优质合作标的。

02. 辽宁红宝山国防教育基点，是地方政府和军方合作的国防训练综合基点，年接待各类学生及团体近10万人，累计服务近百万人，该基地由我们项目发起人创建，拥有军方及相关政府部门资源，同时可以将训练资源进行进行转化并裂变。

考生网 Kaosheng.com

项目介绍概述 — 部分截图

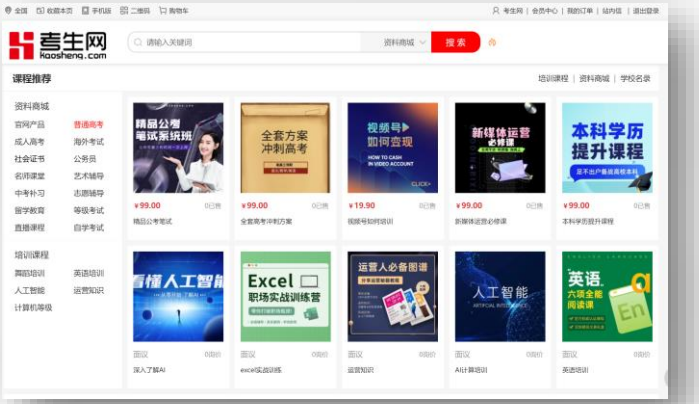
考生网 Kaosheng.com

首页

云课堂

下载页面

课程



PART 02
市场概况分析

MARKET ANALYSIS

市场概况

考生网 Kaosheng.com

用户规模

2023年全国在校学生人数**超过2.91亿**人，中考、高考及大学生**超过1亿**人。

需求分析

教育是**强刚需产品**，中国人望子成龙心态决定在教育投资上投入大，愿意投资。

知识付费

知识付费爆炸增长，云课堂、直播教育发展，机构和创业者对这类**产品需求大**

就业形势

就业形势严峻，各种职业培训兴起，同时也加大了培训机构招生**需求增长**。

发展趋势

随着技术发展，线上教育逐步被大家接受甚至依赖，在线教育行业**潜力大**。

家长教育缺失

各大平台**重视学生教育**，但如何帮助家长辅导孩子教育孩子需求很大。

市场前景

考生网 Kaosheng.com

01 政策支持

国家对在线教育的政策逐步放宽，数字教育成为教育现代化的重要组成部分。

02 家庭教育支出

中国家庭的教育支出年均增长率保持在10%以上，在备考上，家长们愿意投入更多。

03 技术发展趋势

人工智能、大数据和移动互联网技术的发展为在线教育平台带来了巨大的创新机会。

04 教育心态转变

更多人接受在线教育模式，开始适应线上学习。线上教育使得家校协作更加高效

PART 03

投资回报分析

RETURN ON INVESTMENT ANALYSIS

投资回报分析

投资简介

项目起始阶段，将吸收1000名创始会员

每个城市 限10人以内

创始会员与平台深度绑定，共同成长

获得平台颁发的证书

资金投入少

最低仅需3000元既可以参与，让孩子家长为孩子投入一份事业。

获利丰厚

每年获得超过10倍收益，成为自己真正的摇钱树。

稳定永久

一个永不过时的行业，一个稳定盈利的项目让您获得稳定永久收益。

引言 — 百姓心态

梦想跨越阶层

社会阶层已经基本固化，普通人到中产难度不大。但中产要成为富豪的可能性微乎其微。而只有跨越阶层才算是真正成功。

望子成龙

自己没有实现的梦想，都强压在了孩子身上，想让孩子实现梦想望子成龙，光宗耀祖。

暴富心态

首先，暴富心态并不是错的，每个人都有，这无可厚非，但错就错在自己成了别人暴富的韭菜。

投资回报分析---*3000元 银牌* 创始会员

考生网 Kaosheng.com

每个城市限10人（深圳除外）

回报组成

创始会员可以获得多重回报，让会员获得丰富稳定收益。银牌创始会员每年收益将 ***超过1.5万*** 元。***每年收益5倍以上***

一个永久VIP用户账户，每年价格998元，该价值 ***超过万元***

获得 ***100个*** 5折会员权益卡（299年费），每个销售后可以获得近150元利润，***年获利不低于15000元***。前三年*平台可兜底包销，第一年80%，第二年50%，第三年30%（售价6折）。*

每转介绍一个付费年度会员，额外赠送一个VIP年卡（可销售），赠送会员额度一年有效。

享受平台合作机构学费 *10%折扣，* 免费使用对接OPENAI的蓝快智能助手

投资回报分析---银牌创始会员*收益实例计算*

考生网 Kaosheng.com

投入资金	3000元			
即刻获得永久VIP资格，该会员每年998元，价值超万元，该会员资格可以转让				
销售方式	自主销售	平台协助包销	包销最低收入	包销最高收入
第一年	299*50%*100=**14950**	299*10%*100*80%=2392 自主销售剩余20%=2999	2392	**5391**
第二年	299*50%*100=**14950**	299*10%*100*50%=1495 自主销售剩余50%=7475	1495	**8970**
第三年	299*50%*100=**14950**	299*10%*100*30%=897 自主销售剩余70%=10465	897	**10465**
三年总收益	**44850**		4784	**24826**
3年后收益	三年以后平台不再包销，平台限制不得低于8折出售，每年可获得收入14950元			
其他收益	报名平台合作教育机构，可获得学费折扣及奖学金，高达数万元。			

永久获得学习资料及教育资源，还可获得数十倍潜在收益

投资回报分析---*10000元 金牌* 创始会员

考生网 Kaosheng.com

每个城市限5人（深圳除外）

永久VIP账户

一个永久VIP用户账户，每年价格998元，该价值***过万元。***

转介绍客户获益

每转介绍一个年度会员，额外赠送一个VIP年卡（可销售），赠送会员额度一年有效。

1000个折扣卡

获得***1000个***5折会员权益卡，每个销售后可以获得近150元利润，每年获利***不低于15万元***。

前三年平台可协助兜底包销，第一年60%，第二年40%，第三年20%（售价6折）。

股权激励

正式IPO上市后六个月内，10%的价格购买市值位投资总额三倍的公司股票。

享受平台合作机构学费*20%折扣*，免费使用对接OPENAI的蓝快智能助手

考生网城市站优先合作资格并享受城市站合伙人优惠

投资回报分析---金牌创始会员*收益实例计算*

考生网 Kaosheng.com

投入资金	10000元			
即刻获得永久VIP资格，该会员每年998元，价值超万元，该会员资格可以转让				
销售方式	自主销售	平台协助包销	包销最低收入	包销最高收入
第一年	299*50%*1000=**149500**	299*10%*1000*80%=23920 自主销售剩余20%=29990	23920	**53910**
第二年	299*50%*1000=**149500**	299*10%*1000*50%=14950 自主销售剩余50%=74750	14950	**89700**
第三年	299*50%*1000=**149500**	299*10%*1000*30%=8970 自主销售剩余70%=104650	8970	**104650**
三年总收益	**448500**		**47840**	**248260**
3年后收益	**三年以后平台不再包销，但因为流量增加，非常容易销售会员，每年可获得收入149500元**			
期权收益	上市可以10%价格购入投资额三倍额度的股票，可获得3*10000*90%=**27000元**			
其他收益	**有机会成为公司城市代理，享受代理费用折扣最高可达30万元。**			
	报名平台合作教育机构，可获得学费折扣及奖学金，高达数万元。			

永久获得学习资料及教育资源，还可获得高达百倍潜在收益

投资回报分析---公司股东

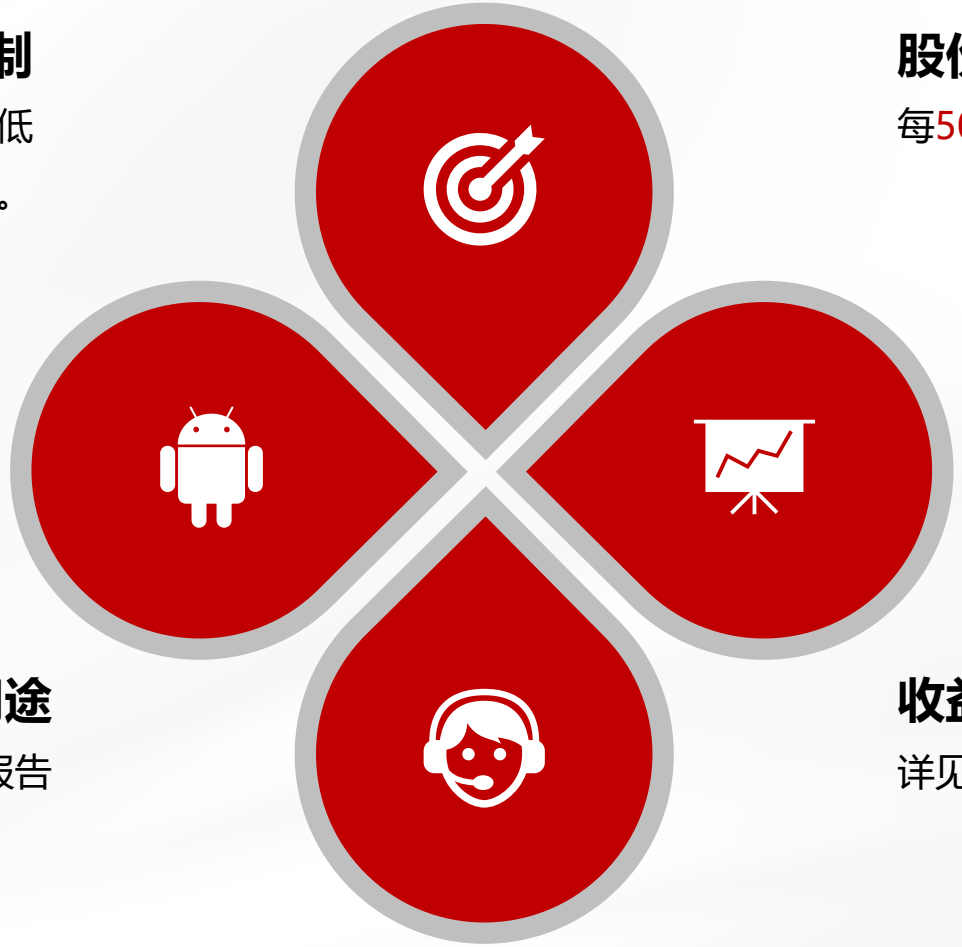
考生网 Kaosheng.com

投资额度限制

本次拟释放10%股份，单个投资人最低投资金额为50万元。

股份占比

每50万占比1%，限售10%股份。



资金用途

详见可行性报告

收益回报

详见可行性报告

投资回报分析

一举多得

既可以帮助孩子获得平台VIP永久使用资格，也可以获得收益，一举多得。

影响深远

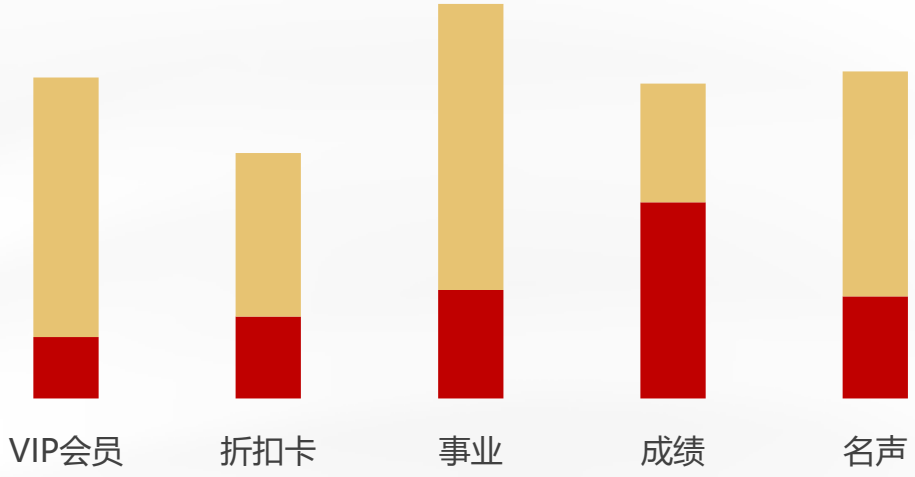
一个教育类的投资，可以帮孩子在精神上获得潜在影响，让其在学习上更努力。

名利双收

教育是国之根本，投资教育行业，远比其他行业名声更好，获得利益还能有好名声。

助子成龙

潜意识让孩子成为考生网的主人，自觉拥有考生身份，增加参与感，主动获得优质内容，有助于孩子成功学习。



会员荣誉证书

创始会员证书
CERTIFICATE OF COMPLETION
XXX先生/女士
祝贺您于2021年8月20日成功满足考生网银牌创始会员要求，成为
银牌创始会员
特发此证，以资鼓励。
考生网
2021年9月8日
考生网

银牌创始会员权益证明
LETTER OF AUTHORIZATION
考生网授予XXX先生/女士享受考生网银牌创始会员权益如下：
享受考生网终生VIP资格
每年以5折价格购买10个VIP年卡资格
授权期：xxxx年xx月xx日——会员资格终止之日
授权编号：GD666666
2024/xx/xx
授权时间
考生网
授权单位

创始会员证书
CERTIFICATE OF COMPLETION
XXX先生/女士
祝贺您于2021年8月20日成功满足考生网金牌创始会员要求，成为
金牌创始会员
特发此证，以资鼓励。
考生网
2021年9月8日
考生网

金牌创始会员权益证明
LETTER OF AUTHORIZATION
考生网授予XXX先生/女士享受考生网金牌创始会员权益如下：
享受考生网终生VIP资格
每年以5折价格购买10个VIP年卡资格
授权期：xxxx年xx月xx日——会员资格终止之日
授权编号：GD666666
2024/xx/xx
授权时间
考生网
授权单位

PART 04

未来收益展望

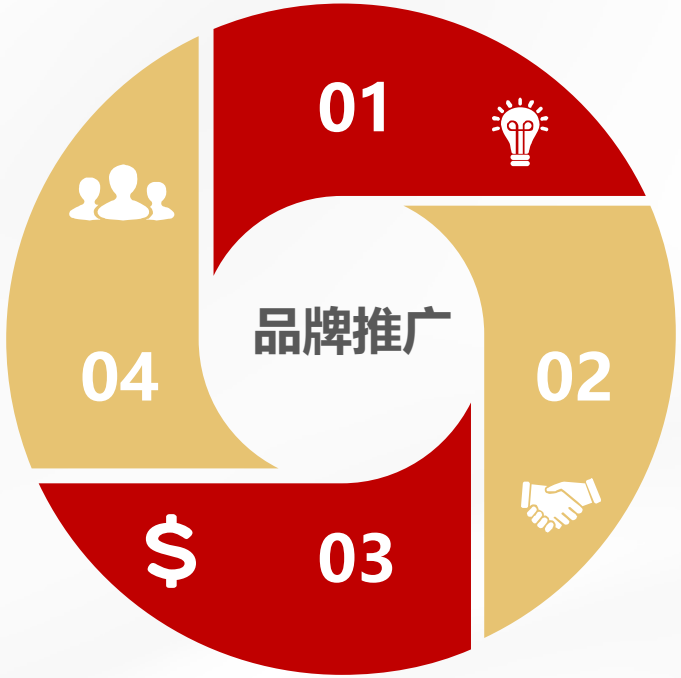
FUTURE EARNINGS PROSPECTS

美好未来

考生网 Kaosheng.com

成为区域代理

创始会员可以优先获得区域代理资格，
并享受一定折扣代理费用。



拥有私有网校

创始会员从事知识付费或者充实教育行业，
可以获得云课堂的超低折扣使用资格

折扣获得原始股票

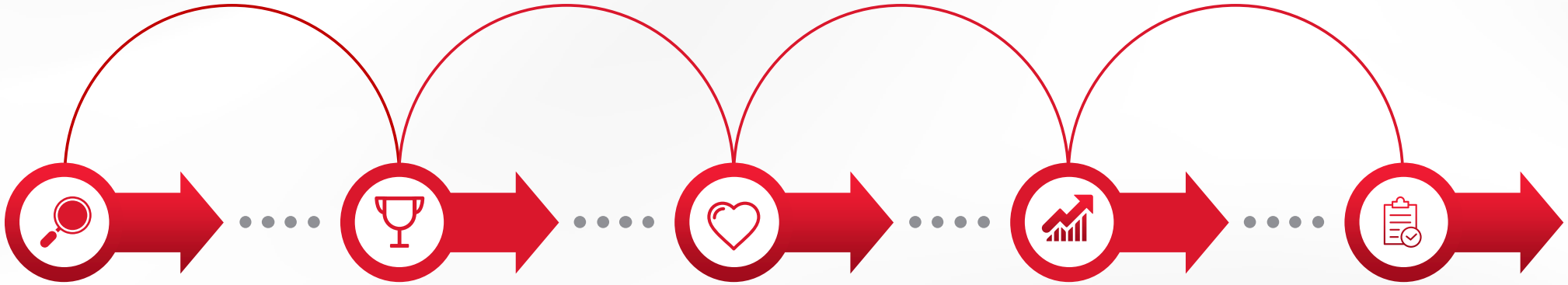
在项目可以进行IPO时候，将在IPO之
前为创始会员提供折扣购买股票名额。

成为战略投资人

创始会员有优先资格成为战略合伙人，成
为公司真正股东，成为千亿级别项目股东。

未来每个创始会员可以获得***超过100倍***收益

创始人合作流程



合作资格审查

评估合伙人资源及能力，筛选合格合伙人。

签订协议

签订协议，交付资金，开通体验账号并发放权益证书

培训与支持

对合伙人进行线上线下培训，辅助合伙人进行市场拓展并提供资源。

全面启动运营

分析当地教育市场，全面挖掘合伙人周边资源，拓展市场

战略合作展望

对有意升级合作的合伙人给予优先支持并给予保证金优惠支持

PART 05

风险保障

RISKS SAFEGUARDS

风险及保障

考生网 Kaosheng.com

资金安全保障

资金直接通过平台投入，公开透明，资金投入后即可直接获得VIP会员资格，享受考生网内容使用权限，创始会员会拥有专属账户，清晰查看回报情况。

回报收入保障

为创始会员提供的VIP折扣会员卡提供权益交易系统，海量会员直接通过系统购买，让会员卡快速销售，第一年平台协助销售，平台给予投资人不低于60%的价格。

风险额度保障

为了保障平台良好运转，保障平台利润，平台对创始会员名额限制为1000人，且仅限于2024年12月31日前，这个数量对于考生网面向的2亿潜在用户，微乎其微，能保障创始人获得长久回报。

全额退保障

对于创始资金，一年后如果无法获得销售VIP折扣卡获得收益，申请后可以获得全额无息退款（VIP第一年年费不予退还），让创始会员更安心。

考生网
kaosheng.com

感谢观看

Please click here to add appropriate text to explain, you can directly copy and paste the text content.

汇报人：考生网　日期：2024

蓝快相关品牌

考生网 Kaosheng.com

蓝快智能助手

提高效率，减少人力成本，提升专业性，开拓思路，直接对接OpenAI,助力团队快速成长和发展。

蓝快传媒

直接对接国内2万多家媒体，快速覆盖媒体，提升品牌知名度，减少品宣成本支出，让百度快速搜录。

CM.LANKUAI.COM