



北京某国际儿童情智中心项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn>

<http://www.shangpu-china.com>

目录

第一章 商业计划总论.....	1
一、项目名称.....	1
二、项目背景.....	1
三、建设目标.....	2
四、行业竞争现状.....	3
五、商业模式分析.....	4
六、资金筹措及退出机制.....	4
第二章 承办单位概况及投资意义.....	5
第一节 承办单位概况.....	5
第二节 商业计划投资意义.....	5
第三章 产品、服务及商业模式分析.....	5
第一节 国际儿童情智中心.....	5
一、中心办学规模及授课模式计划.....	5
二、招生对象.....	6
三、课程安排.....	6
四、班次安排.....	6
五、人员配置安排.....	6
第二节 幼儿启蒙课程.....	7
第三节 学科英语.....	8
一、课程设置.....	8
二、招生方案.....	8
第四节 科学.....	8
一、教学特色.....	8
二、教学理念.....	8
三、课程规则.....	8
四、招生方案.....	8
第五节 学科英语和科学.....	8
第六节 商业模式.....	8
一、直营.....	8
二、联营.....	8
三、加盟.....	8
第四章 行业及市场分析.....	9
第一节 整体少儿教育培训行业发展现状分析和市场容量趋势预测.....	9
第二节 幼儿启蒙课程市场发展现状分析和市场容量趋势预测.....	9
第三节 少儿科学市场发展现状分析和市场容量趋势预测.....	9
第四节 少儿学科英语市场发展现状分析和市场容量趋势预测.....	10
第五章 竞争分析.....	10

第一节 主要竞争对手介绍	10
一、幼儿启蒙课程.....	10
二、少儿学科英语.....	12
三、少儿自然科学.....	13
四、其他少儿高端培训机构.....	15
第二节 本公司竞争优势分析.....	16
第六章 市场营销策略分析	16
第一节 目标客户定位.....	16
第二节 市场营销策略分析.....	16
一、产品策略.....	16
二、定价策略.....	16
三、渠道策略.....	16
四、推广策略.....	17
第七章 商业计划目标	18
第一节 近期目标.....	18
第二节 中期目标.....	18
第三节 长期目标.....	18
第八章 项目总体实施进度安排	18
第九章 项目投资收益分析	18
第一节 北京项目投资收益分析	18
一、投资总额估算.....	18
二、成本费用估算.....	20
三、收入与利润估算.....	21
四、投资收益期分析.....	22
第二节 重庆项目投资收益分析	23
第十章 风险评估及防范措施	23
第一节 风险评估.....	23
一、办学许可证.....	23
二、外国人就业许可证书.....	23
三、师资水平和流动性（中教和外教）	23
第二节 防范措施.....	23
一、进入新市场之前，做好调研工作，是否可办这些证件	23
二、与国外高等院校建立合作关系，引进外籍教师	23
三、薪水不低于同行水平.....	23

第一章 商业计划总论

一、项目名称

北京某国际儿童情智中心

二、项目背景

1、科学课程背景

我国少儿科学教育培训市场起步较晚，目前正处于初期发展阶段，具有以下两个显著特征：

（1）区域集中度高：少儿科学教育培训机构主要集中在北京、上海等一线城市以及一些省会城市，二、三线城市发展滞后；

……

2、出版商背景

3、PEST 分析

（1）政治环境

2010 年 3 月，我国政府举行制定《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010-2020 年）》的公开征求意见稿，这意味着我国教育行业未来发展道路将具有纲领性文件……

（2）经济环境

（3）社会环境

（4）技术环境

第一，网络技术的应用

网络技术在教学上的应用是少儿培训行业产业链上不可缺少的组成部分，已经成为少儿培训市场上最重要的一环。网络技术给少儿培训学员与老师提供了一个社会信息共享、便捷的多向交互方式，为学生自主学习提供了前所未有的丰富学习资源和平台……

第二，多媒体技术的应用

第三，混合式教学模式的发展

4、SWOT 分析

图表 1：项目 SWOT 分析

优势 S	劣势 W
1、定位高端…… 2、合理的课程设置…… 3、教材先进…… 4、良好的教学环境…… 5、强大的社会资源…… 6、经验丰富……	1、作为市场的新进入者…… 2、情智中心运作模式采用直营、联营和加盟三种模式……
机遇 O	挑战 T
1、我国经济快速发展…… 2、应试教育理念逐渐受到社会的质疑，应试教育向综合素质教育发展已经成为一种趋势……	1、国内少儿培训机构林立…… 2、科学课程在大陆市场的起步晚…… 3、国内优秀的幼儿和中小学教师短缺……

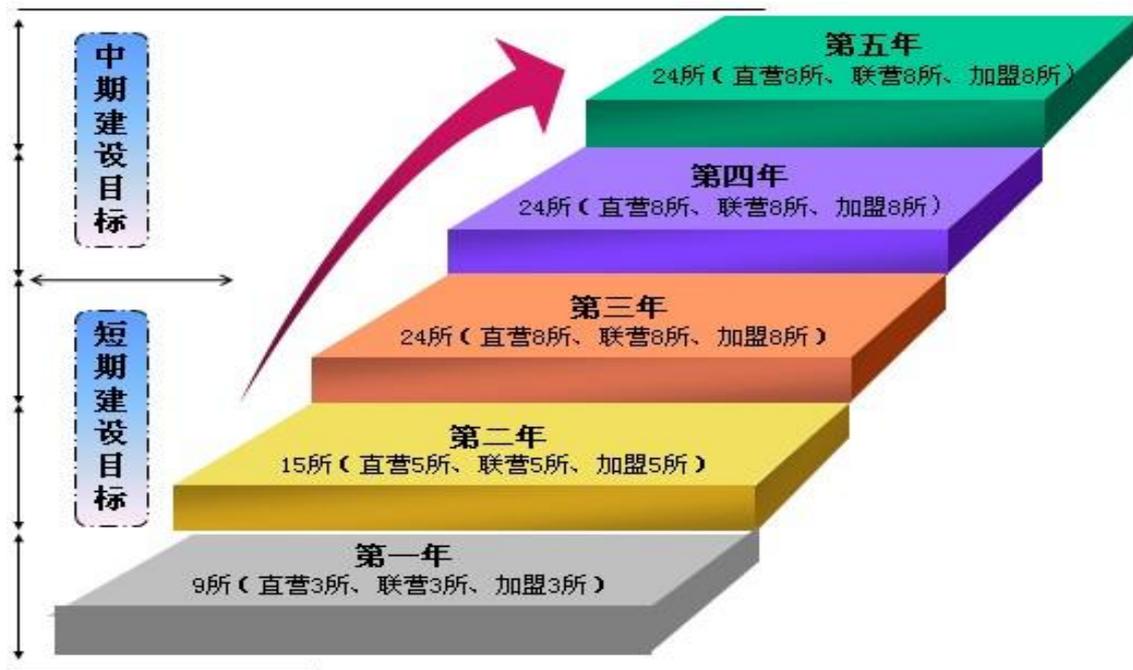
三、建设目标

某国际儿童情智中心项目立足于少儿教育培训领域，为学生提供全英语外教环境和生动活泼的课堂内容，旨在培养少儿学习学科英语和科学的兴趣爱好，并全面提高国内 2~12 岁少儿的综合素质……

1、中短期建设目标

- (1) 短期目标（第 1—3 年）：计划三年内发展情智中心 48 所……
- (2) 中期目标（第 4—5 年）：计划五年内发展情智中心 96 所……

图表 2：情智中心中短期（第 1—5 年）建设目标设计图



2、长期建设目标

合资公司的长期建设目标为：成为国内少儿高端教育培训行业的市场领导者，拥有完善的教学管理体系和抗风险能力，并积极筹划上市，借助成熟的运营模式筹集更多的资金，扩大企业规模……

四、行业竞争现状

1、幼儿启蒙课程

近年来，随着幼儿启蒙教育理念的深入，以及家长在婴幼儿身上的投入不断增加，我国幼儿启蒙教育市场获得了蓬勃发展。据统计，2010 年中国幼儿教育市场规模达到 300 亿元，预计未来仍将保持高速增长……

图表 3：幼儿启蒙教育机构的竞争模式

代表企业	模式	简析
红黄蓝	一体化教育：亲子园+ 幼儿园	拥有亲子园和幼儿园两条产品线，形成师资、教材、客户等资源互动的模式，是早教市场上为数不多的全价值链拥有者。对 0~6 岁的婴幼儿教育形成自主知识体系，成为其核心竞争力。但面临扩张的压力，从直营到特许，大量加盟商的进入，会对品牌形象造成潜在的威胁。
……	……	……

2、少儿科学

目前，国内市场上专业的少儿科学教育培训市场主要集中在具有一定规模的培训机构，例如：疯狂家族儿童俱乐部、小牛顿科学实验班、昊科教育等……

3、少儿学科英语

随着全社会对英语的重视程度提高，人们的收入不断增加以及生活水平持续提升，英语学习者低龄化趋势明显，国内少儿英语市场发展迅速，少儿英语教育的市场需求不断攀升。2010年，我国少儿英语培训市场的规模大约为200亿元，未来仍将以8%左右的速度保持增长……

五、商业模式分析

图表 4：情智中心商业模式分析

商业模式	针对区域	意义	具体做法
直营	优势区域，例如：重庆、四川等省市	1、可以直接把控教学质量，传承教育集团的教育理念……	由公司总部直接经营各个情智中心，总部采取纵深似的管理方式……
联营	北京、上海和一些省会城市	1、北京、上海等区域资金投入大，而回报相对缓慢，联营可以相对降低风险，并可以利用合作方的关系，迅速进入当地市场……	1、联营双方签订联营合同，明确双方的权利责任、利润分配、合作期限结束后的处理事项以及违约的相关规定……
加盟	全国各级城市	1、经营成本低，为企业发展节约资金……	1、合资公司的收入来源包括收取加盟费用、中心销售提成、材料包和教材利润……

六、资金筹措及退出机制

1、资金筹措

2、增资计划

本项目计划分为5年投资，后四年每年分别增资1000万元，下一年实际增资数额根据上一年的完成任务指标的百分比进行注资。任务指标的考核标准包括办学数量和盈利水平。

盈利标准如下表所示：

图表 5：盈利标准

年份	第一年	第二年	第三年
盈利标准	-20%	50%	60%

例如，如果一家情智中心总投资额为 150 万元，第一年亏损 20%，即亏损额为 30 万元，但第二年必须达到 50% 的盈利水平，即盈利额为 75 万元，依此类推。

下一年实际增资额的计算举例如下.....

图表 6：投资额计算表

项目	A 学校	B 学校	C 学校	D 学校	E 学校
实际盈利水平	-30%	-20%	-10%	0%	10%
.....				
下一年追加的投资额（万元）	960 万元				

3、融资计划

4、退出机制

第二章 承办单位概况及投资意义

第一节 承办单位概况

第二节 商业计划投资意义

第三章 产品、服务及商业模式分析

第一节 国际儿童情智中心

一、中心办学规模及授课模式计划

图表 7：情智中心办学规模及授课模式一览表

项目	内容
办学规模	4 个教室，1 个剧场，1 个早期幼儿教室
英语授课方式	外教为主，中教为辅
.....

二、招生对象

图表 8：情智中心招生对象一览表

开设课程	课程内容	招生对象
幼儿启蒙课程	幼儿园衔接课程	2-4 岁，未上幼儿园的小朋友
学科英语	Pre-K 美国幼儿园课程，课程包含：语言、数学、音乐、健康、美术	4-6 岁
.....

三、课程安排

图表 9：情智中心课程安排一览表

上课时间	针对对象	开课时间
周二至周五白天	没有上幼儿园的小朋友	每年的 2-6 月、9-12 月
周二至周五晚上和周六、日	上了幼儿园和小学的小朋友	每年的 2-6 月、9-12 月
.....

四、班次安排

图表 10：情智中心班次划分一览表

年龄段	班次划分
2-4 岁	早期幼儿班
4-6 岁	中/大幼儿班
.....

五、人员配置安排

图表 11：情智中心人员配置一览表

序号	职务	人员数量
1	中心校长	1 名
2	科学老师	2 名
.....

第二节 幼儿启蒙课程

某国际儿童情智中心的幼儿启蒙课程主张让孩子们在自然的状态下成长，在主动的探索中学习，在兴趣的引导下积累，主要教授幼儿园衔接课程，提前让宝宝适应学校环境……

图表 12：幼儿启蒙课程招生方案一览表

项目	具体方案
招生对象	未上幼儿园的小朋友
招生目标	80 名会员
……	……

第三节 学科英语

一、课程设置

二、招生方案

第四节 科学

一、教学特色

二、教学理念

三、课程规则

四、招生方案

第五节 学科英语和科学

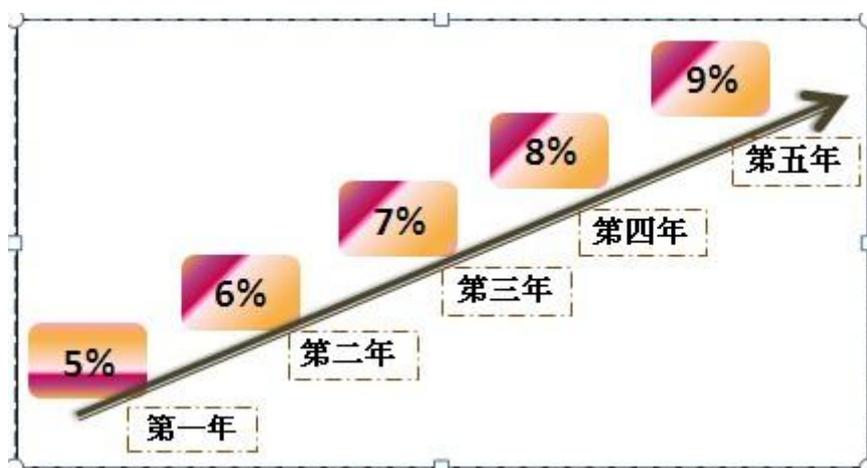
第六节 商业模式

一、直营

二、联营

三、加盟

图表 13：加盟中心销售提成比例

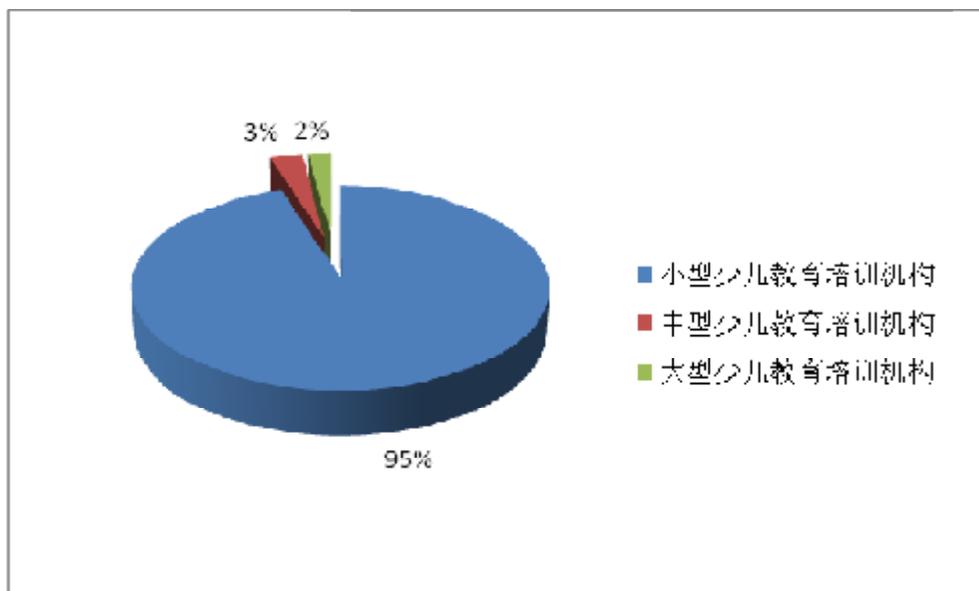


第四章 行业及市场分析

第一节 整体少儿教育培训行业发展现状分析和市场容量趋势预测

目前，IT 培训、英语培训和少儿教育已经成为我国培训教育业的三大支柱。我国当前 2~12 岁少儿超过 2.2 亿人，基数庞大，少儿培训教育面临前所未有的发展空间……

图表 14：不同规模少儿教育培训机构对比



第二节 幼儿启蒙课程市场发展现状分析和市场容量趋势预测

“婴幼儿产业”被称为 21 世纪的朝阳产业。其中，婴幼儿教育市场所呈现的巨大商机已突现无疑。随着我国城镇居民生活消费水平的不断提高，家长在婴幼儿身上的投入不断增长。幼儿启蒙教育市场的巨大商机吸引众多的业内外人士的投资目光。2010 年，中国幼儿教育市场规模达到 300 亿元……

第三节 少儿科学市场发展现状分析和市场容量趋势预测

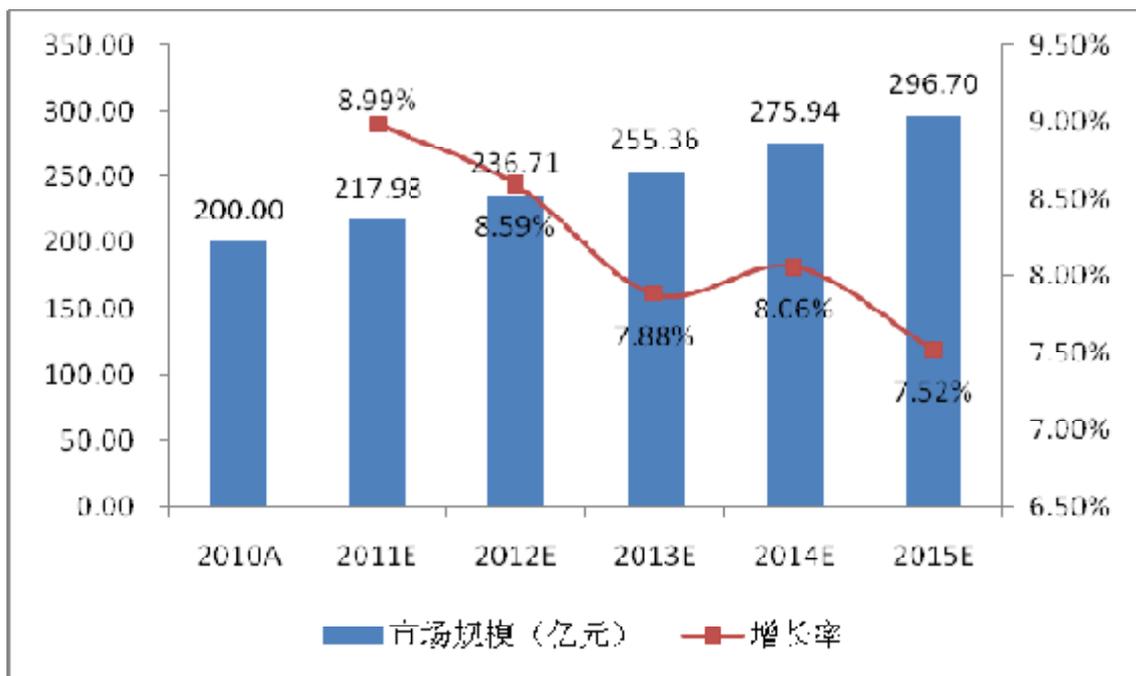
国内少儿科学教育培训市场起步较晚，目前国内专业成体系，具备完整儿童科学教育培训体系培养儿童科学知识和动手能力的教育机构极度匮乏。随着社会对学生动手能力的重视，在北京、上海等一线城市及一些省会城市逐渐出现了少

儿科学培训专门机构……

第四节 少儿学科英语市场发展现状分析和市场容量趋势预测

根据教育部《全国教育事业统计公报》数据显示，2010年，中国教育培训市场的潜在规模达3000亿元人民币。其中，英语培训是中国教育培训市场的一大支柱，2010年，我国英语培训机构总数超过5万家，英语培训市场总值达到300亿元……

图表 15：2011-2015 年中国少儿英语教育培训市场规模预测



第五章 竞争分析

第一节 主要竞争对手介绍

一、幼儿启蒙课程

1、金宝贝

金宝贝早教中心于1976年成立于美国，目前在英美、加拿大、瑞士、法国、亚洲等全球40多个先进的国家及地区，成立有700多家早教育儿中心……

图表 16: 金宝贝教学特色

教学特色	简析
全球同步, 与国际接轨	无论在哪里, 都可以同步享受到 Gymboree 金宝贝的快乐课程。
双母语的学习环境	以美语教学、中文作为对家长们的辅助说明, 让小孩子从小自然而然接触到两种母语。
.....

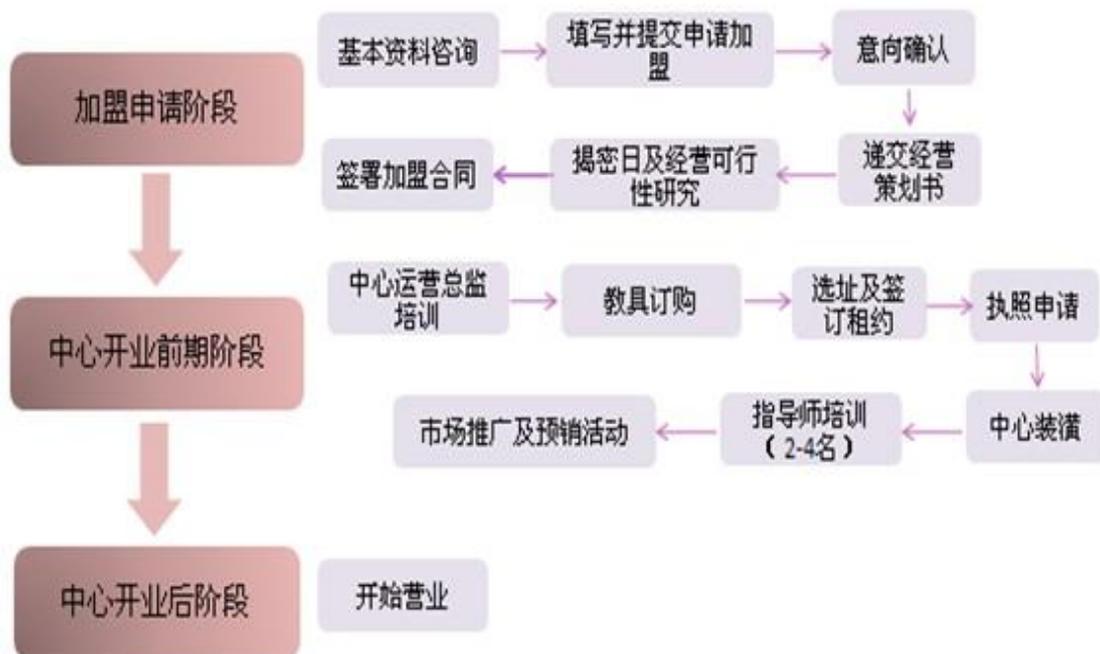
图表 17: 金宝贝课程内容

课程内容	年龄	发展目标/特色课程
育乐	0-6 个月	平缓情绪, 集中注意力, 对周围世界充满好奇, 尝试探索世界的兴趣。
	6-10 个月	建立记忆, 引进新词汇, 学习说话的语音和节奏, 有目的性的锻炼, 通过听觉来感知整个世界。

图表 18: 金宝贝加盟清单

项目	数值
总投资	150~300 万元
加盟费	11.5~50 万元
.....

图表 19: 金宝贝加盟流程



2、美吉姆

3、瑞德探知学堂

二、少儿学科英语

目前，国内市场上主要有三家教育机构运营学科英语，每个机构都是与出版社合作，并增加一些自身特色。竞争对手为：瑞思学科英语、贝乐学科英语和欧杰思……

1、瑞思学科英语

瑞沃迪国际教育科技发展有限公司，是市值 120 亿美元国际教育出版巨头——霍顿·米夫林哈考特在华的唯一股权合作公司……

图表 20：瑞思课程内容一览表

瑞思课程	年龄	内容简介
瑞思学科英语	6-12 岁孩子	旨在以国家教育巨头 HMHG 集团 DS 系列多媒体互动学科教育软件为基础，引入同质同步“美国小学”课程体系，提供标准化的“侵入式学科英语”教育和“未来领导力”培养体系，以“工作英语”为目标，构筑中国孩子的“英语第二母语工程”。
……	……	……

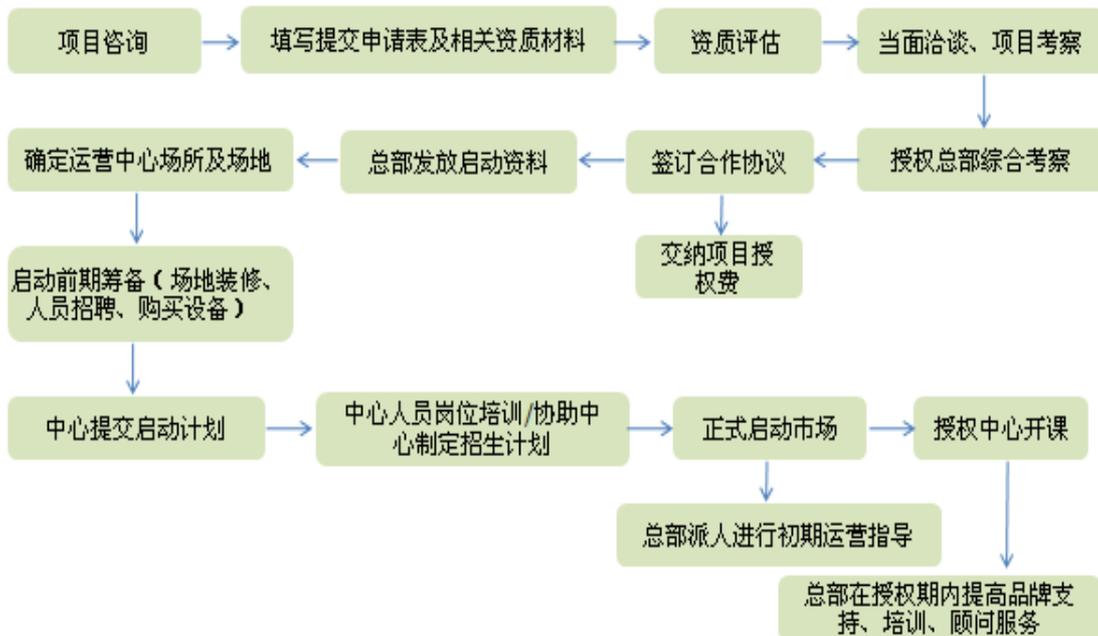
图表 21：瑞思学科英语教学目标一览表

学科	目标
语文	1、口语交流的能力；2、不同题材的英文阅读能力；3、书面表达能力
数学	1、英文准确表达数字和数学公式概念；2、逻辑思维和解决问题的能力
……	……

图表 22：瑞思学科英语教学内容一览表

课程	内容
学科英语	用英语学语文、数学、科学
未来领导力	培养孩子成为国际化人才
……	……

图表 23：瑞思学科英语合作流程



2、贝乐学科英语

3、欧杰思

三、少儿自然科学

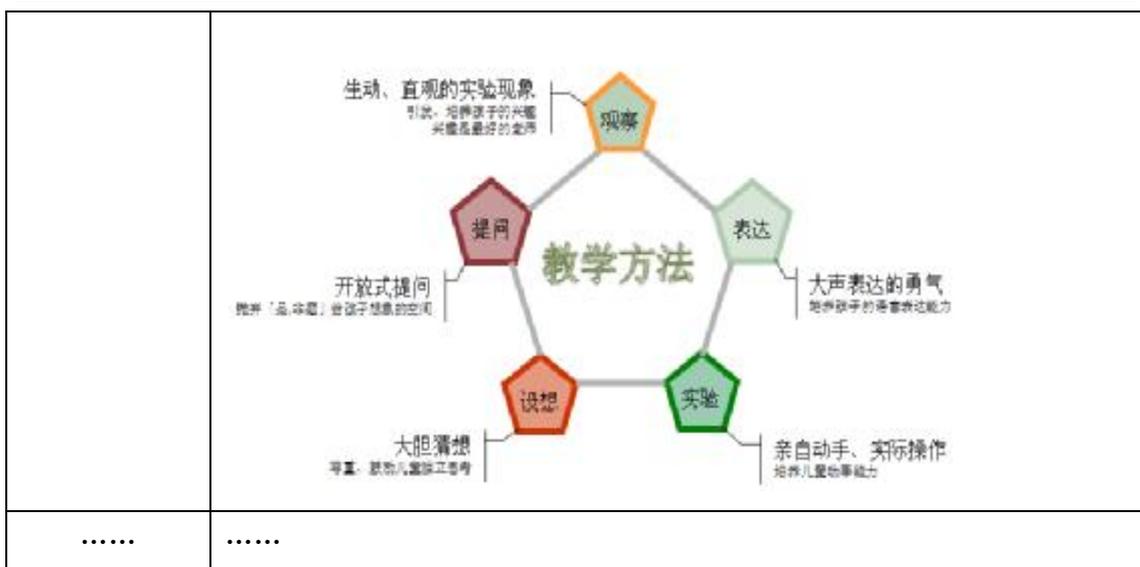
在少儿自然科学培训市场上，主要竞争对手有疯狂家族儿童俱乐部、小牛顿实验室、昊科教育，其共同特点是提出全新的科学教育理念，提高少儿对科学的学习兴趣……

1、环球雅思旗下-疯狂家族儿童俱乐部

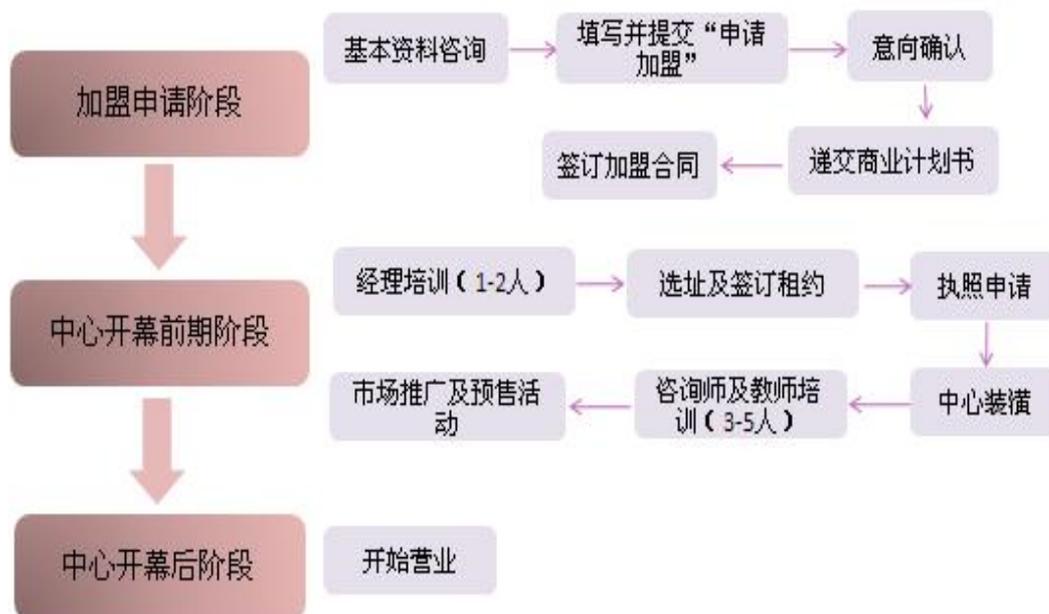
“环球疯狂家族”主要针对 4-12 岁儿童开设科学动手素质课程，通过数百套独有的趣味实验成品制作，提前学习小初中课程知识，在专业老师幽默、风趣的讲解中培养孩子综合能力，并且使得小朋友从自然科学中体验学习的无限乐趣……

图表 24：疯狂家族儿童俱乐部教学简介

项目	简介
教学理念	通过五大教育体系，在“玩中学”的环境中开发儿童的八大智慧，展现儿童的优越能力，让每个孩子都能够成功。
教学方法	通过五步骤科学学习方法，培养儿童独立思考、解决问题的能力。



图表 25: 疯狂家族儿童俱乐部加盟流程



图表 26: 疯狂家族儿童俱乐部加盟支持

加盟支持	简介
品牌支持	1、成为美国纳斯达克教育上市公司所属加盟连锁商； 2、使用环球早教——疯狂家族加盟的标识和环球早教——疯狂家族的校徽； 3、享有环球早教——疯狂家族所有荣誉； 4、成为中国知名连锁教育品牌加盟商，享有中国连锁经营协会 CCFA 授予的中国十大特许经营优秀品牌称号。
.....

2、小牛顿科学实验班

3、昊科教育

四、其他少儿高端培训机构

“FasTracKids®天才宝贝”创立于1998年，总部位于美国丹佛，在2004年5月被睿稚集团引进到上海……

图表 27：天才宝贝课程特色

课程特色	简介
以孩子为本的教育模式	关注孩子个性化发展，支持、鼓励孩子积极主动地表现，激发孩子的自信心及学习意愿。
贴心的小班制	老师对学生的师生比例为1:8，符合国际专业幼儿教育机构标准，更好地照顾到每个孩子的学习过程。
……	……

图表 28：天才宝贝课程设置

课程	课时	课程内容
中文	课程历时2年，每周1次，每次1.5小时。	通过课程活动、试验及录像等环节，不仅能够激励孩子们进行高效的思考，还可帮助培养他们的创造力、沟通和领导等才能
……	……	……

图表 29：天才宝贝加盟清单

项目	数值
总投资	150~200万元
加盟费	35~55万元
……	……

图表 30：天才宝贝加盟支持

加盟支持	具体做法
有效的沟通体系	在开业前期提供专业的服务和沟通，使品牌在创新与传统层面相结合，让沟通与分享更加顺畅。
……	……

第二节 本公司竞争优势分析

第六章 市场营销策略分析

第一节 目标客户定位

本项目的目标客户定位为2~12岁的少儿,核心客户群是4~8岁的少儿……

第二节 市场营销策略分析

一、产品策略

二、定价策略

1、定价目标

本项目的定价目标为:生存、实现预期投资回报率、最大当期利润、最高当期收入、最高销售成长。

2、定价策略

图表 31: 主要竞争对手北京地区课程收费表

竞争对手	课程收费
金宝贝	150-250 元/课时
美吉姆	150-250 元/课时
……	……

3、定价

图表 32: 各个课程的收费标准一览表

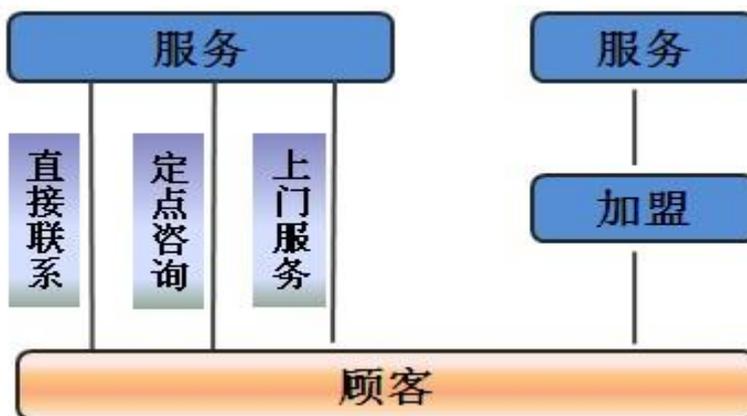
课程	收费标准(单位:人/课时)
幼儿启蒙课程	50~80 元
……	……

三、渠道策略

1、直接渠道

2、间接渠道

图表 33：情智中心渠道策略



四、推广策略

1、广告宣传

图表 34：情智中心广告宣传形式一览表

方式	简介
传单	传单具有可持续性，可控性强，收效性快，信息量大，制作方便，成本低廉的特点，同时也有时效短，有效期短，有效注视率低，影响环保，人工劳动量大等弊端，所以在投放传单时应尽可能扬长避短，达到最佳的宣传效果。传单可以在各大商场、十字路口、学校门口、超市、公园、周围家属区等地方大量散发。
.....

2、促销与体验

图表 35：目标家长客户分类一览表

目标家长分类	说明
A 类——优质、重点客户	认可情智中心，明确表示短期报名可能大。
B 类——良好客户	认可情智中心，短期有成交可能。
.....

3、优惠政策

4、其他推广策略

第七章 商业计划目标

第一节 近期目标

第二节 中期目标

第三节 长期目标

第八章 项目总体实施进度安排

本项目的计划期为五年，如果合资公司能够顺利建立，2011 年下半年将在北京设立合资公司总部……

图表 36：项目总体实施进度安排

年份	2011 年 下半年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年
总部	北京总部 建设					
直营中心		3 所	5 所	8 所	8 所	8 所
……	……	……	……	……	……	……

第九章 项目投资收益分析

第一节 北京项目投资收益分析

一、投资总额估算

某国际儿童情智中心的投资支出项目包括：物业租金，装修支出，教师硬件、图书玩具及办公用品等硬件支出，教育许可证押金，消防、教育局、税务、民政局等隐形开支，预留中心运营资金等等，若是联营模式还包括品牌授权费用等。

1、北京 CBD 区域

在北京 CBD 区域投资建立某国际儿童情智中心，分别采取联营模式和直营模式的投资情况如下：

- (1) 采取联营模式，项目投资总额为 261.38 万元，其中……
- (2) 采取直营模式，项目投资总额为 211.38 万元。详见下表。

图表 37：北京 CBD 区域项目投资估算表

单位：元

序号	项目	联营	直营	备注
1	租金支出合计 (1.3+1.4)	401500	401500	
1.1	物业年租金	1204500	1204500	物业面积 600m ² , 包含物业费的相关费用 5.5 元/m ² , 一年按 365 天计算
1.2	物业月租金	100375	100375	12 个月
.....

在北京大型社区商业裙楼投资建立某国际儿童情智中心，分别采取联营模式和直营模式的投资情况如下：

- (1) 采取联营模式，项目投资总额为 218.88 万元，其中.....
- (2) 采取直营模式，项目投资总额为 168.88 万元。详见下表。

图表 38：北京大型社区商业裙楼项目投资估算表

单位：元

序号	项目	联营	直营	备注
1	租金支出合计 (1.3+1.4)	255500	255500	
1.1	物业年租金	766500	766500	物业面积 600m ² , 包含物业费的相关费用 3.5 元/m ² , 一年按 365 天计算
1.2	物业月租金	63875	63875	12 个月
.....

图表 39：项目在北京不同区域投资额对比

区域	CBD 区域	大型社区商业裙楼
投资总额 (万元)	261.38	218.88
合资公司	156.83	131.33
其中：品牌授权费用	50	50
.....

二、成本费用估算

某国际儿童情智中心的运营成本主要包括：物业租金，员工工资，空调、水电暖气等费用，电话、网络费用，广告费用，品牌授权费用，税收及其他杂费，其他成本还包括装修成本摊销、中心硬件支出的摊销。

1、北京 CBD 区域

在北京 CBD 区域投资建立某国际儿童情智中心，分别采取联营模式和直营模式的成本费用如下：

(1) 采取联营模式，每月支出总额为 22.97 万元，摊销费用为 1.31 万元。

(2) 采取直营模式，每月支出总额为 22.14 万元，摊销费用为 1.31 万元。

详见下表。

图表 40：北京 CBD 区域项目成本费用估算表

单位：元

序号	项目	联营	直营	备注
1	物业租金	100375	100375	1 个月
2	员工工资	75000	75000	
3	空调、水费、电费、暖气费	5000	5000	
.....

2、北京大型社区

在北京大型社区商业裙楼投资建立某国际儿童情智中心，分别采取联营模式和直营模式的成本费用如下：

(1) 采取联营模式，每月支出总额为 19.32 万元，摊销费用为 1.31 万元。

(2) 采取直营模式，每月支出总额为 18.49 万元，摊销费用为 1.31 万元。

详见下表。

图表 41：北京大型社区商业裙楼项目成本费用估算表

单位：元

序号	项目	联营	直营	备注
1	物业租金	63875	63875	1 个月
2	员工工资	75000	75000	

3	空调、水费、电费、暖气费	5000	5000	
.....

本项目根据规划，在北京地区采取联营模式，其在不同区域的成本费用情况对比如下：

图表 42：项目在北京不同区域成本费用对比

成本费用支出	CBD 区域	大型社区商业裙楼
每月支出（万元）	22.97	19.32
.....

三、收入与利润估算

1、北京 CBD 区域

在北京 CBD 区域建立某国际儿童情智中心，分别采取联营模式和直营模式的盈利情况如下：

(1) 采取联营模式，该项目每年可以实现毛利润 108.35 万元.....

(2) 采取直营模式，该项目每年可以实现毛利润 118.35 万元，纯利润 106.52 万元。详见下表。

图表 43：北京 CBD 区域项目盈利预算表

单位：元

序号	项目	联营	直营
1	课程收入		
1.1	幼儿启蒙课程	1024000.00	1024000.00
1.2	英语和科学课程	1344000.00	1344000.00
1.3	英语课程	512000.00	512000.00
.....

2、北京大型社区

在北京大型社区商业裙楼建立某国际儿童情智中心，分别采取联营模式和直营模式的盈利情况如下：

(1) 采取联营模式，该项目每年可以实现毛利润 152.15 万元，.....

(2) 采取直营模式，该项目每年可以实现毛利润 162.15 万元，纯利润 145.94

万元。详见下表。

图表 44：北京大型社区商业楼群项目盈利预算表

单位：元

序号	项目	联营	直营
1	课程收入		
1.1	幼儿启蒙课程	1024000.00	1024000.00
1.2	英语和科学课程	1344000.00	1344000.00
.....

本项目根据规划，在北京地区采取联营模式，其在不同区域的盈利情况对比如下：

图表 45：项目在北京不同区域盈利对比

盈利	CBD 区域	大型社区商业裙楼
毛利润（万元）	108.35	152.15
纯利润（万元）	97.52	136.94
.....

四、投资收益期分析

在北京不同区域，项目的投资回收期分别如下表所示：

图表 46：项目在北京不同区域的投资回收期

商业模式	投资回收期	CBD 区域	大型社区商业裙楼
联营	静态投资回收期	3.83	2.28
	动态投资回收期	4.50	2.45
直营	静态投资回收期	2.83	1.65
	动态投资回收期	3.13	1.72

第二节 重庆项目投资收益分析

第十章 风险评估及防范措施

第一节 风险评估

一、办学许可证

办学许可证是民办学校开展办学活动的凭证。凡举办初等、中等、高等学历教育、学前教育的民办学校（幼儿园）及培训机构必须持有经教育主管部门颁发的办学许可证方可开展办学活动。民办学校办学许可证已于 2004 年 9 月 1 日启用，2010 年 1 月 1 日开始启用新版办学许可证。本项目属于具备学前教育的民办学校及培训机构，必须办理办学许可证……

二、外国人就业许可证书

三、师资水平和流动性（中教和外教）

第二节 防范措施

一、进入新市场之前，做好调研工作，是否可办这些证件

由于办学许可证、外国人就业许可证书等对情智中心的建立和人才的招聘十分重要，因此在新进入市场之前，情智中心必须做好调研工作，考察当地是否可以办理这些证件……

二、与国外高等院校建立合作关系，引进外籍教师

三、薪水不低于同行水平

尚普咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 601 室

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区泉城路 180 号齐鲁国际大厦 D 座 8 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

上海分公司：上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

西安分公司：西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

深圳分公司：深圳市南山区南山大道 1153 号天源大厦 A 座 1602 室

联系电话：0755-61285630 13530888576