

尊敬的投资者，

我很荣幸能够向您介绍我们的公司和我们的商业计划。我们的公司是一家专注于教育培训行业，致力于为学员提供高质量的教育和培训服务。我们的目标是成为领先的在线教育培训平台之一，为学员提供全面、灵活的学习解决方案。

我们的课程设置涵盖了各个领域，包括语言学习、职业培训、考试准备等，涵盖了各个年龄段的学生，从小学生到成年人均可受益。我们的师资力量强大，教学经验丰富，能够为学员提供最专业、最有效的教学方式和方法。

我们的商业计划非常简单，目标是通过提供高质量的教育和培训服务，吸引更多的学员和客户，并为他们提供最好的学习体验。我们的目标是成为最受欢迎和最受信任的教育培训品牌之一，为学员提供最好的价值和服务。

收入主要来自学员的课程费用。我们的毛利润在25%，我们会将毛利润的20%给予我们的合作伙伴。如果您成为我们的合作伙伴，您可以通过推荐新学员获得额外的收入。我们的闭环系统可以保证每一笔收入都清清楚楚，让您可以放心地推荐我们的课程。

如果客户暂时没有续费的，只要她有实力，我们可以开设体验式的账号，不收取任何费用，让他先带动客源就好，这个可以跟辅导老师沟通。

我们相信，我们的商业模式和商业计划是可行的，我们有强大的团队和优秀的师资力量，能够为学员提供最好的学习体验。我们希望您能成为我们的合作伙伴，一起创造更好的未来！

感谢您的时间和支持！

此致

敬礼

---



某教育培训机构在发展壮大的过程中，面临着需要扩大品牌影响力、拓展客户群体的问题。经过反复思考，该机构决定推行共享店铺的模式，即与其他相关行业的企业共享店铺，共同拓展市场。

该机构与一家运动品牌合作，共享了一家位于商业区的店铺。由于运动品牌的客户群体和该机构的潜在客户群体有很大的重叠，因此这种合作能够让双方都受益。合作的方式是，该机构提供专业的教育培训服务，而运动品牌则提供优惠券和其他礼品作为奖励，以吸引客户购买他们的产品。

该机构与运动品牌的合作非常成功，其中最重要的原因是他们的分润方式。该机构在销售自己的课程时，将毛利润的20%分配给运动品牌作为分成。这种分润方式让运动品牌也有了推广和销售的动力，因为他们能够从中获得收益。而且，在销售运动品牌的产品时，该机构也会获得一定的分成。这种互相合作、互相促进的方式让双方都能够获得更多的收益。

另外，该机构还通过开设线上课程、拓展社交媒体等方式，吸引更多的潜在客户。通过这种方式，他们的品牌影响力得到了进一步提升，客户数量也逐渐增多。这种共享店铺的模式，让该机构在短期内快速扩大了品牌影响力和客户群体，提高了市场份额，达到了预期目标。

总之，该机构通过与运动品牌的合作，采用特殊的分润方式，成功地实现了共享店铺的模式。这种模式不仅让两家企业都能够获得更多的收益，而且也能够拓展客户群体，提高市场份额，是一种非常有效的商业模式。