

反复临摹，万次使用----新型字帖产品---习字宝典

产品名称	反复临摹，万次使用----新型字帖产品---习字宝典
公司名称	山东鲲鹏飞腾咨询服务有限公司
价格	48.00/套
规格参数	
公司地址	济南市市中区经一路88号1-2305室
联系电话	86 0538 8888630

产品详情

《习字宝典》

防近视万次临摹 最好练字助手

一个前景广阔的空白市场 一个小投入大回报的赚钱机会

习字宝典是北京坤鸿远泰教育科技有限公司推出的一款特色产品。本产品在09年获得《中华人民共和国知识产权局》颁发的《实用新型专利证书》。《习字宝典》选取常用的基本笔画和偏旁部首组合成的例字，符合小学、初中义务教育《语文课程标准》的要求。以楷书为基础，编排科学、实用性强、携带方便、不易起皱适合学生和儿童练字绘画、打草稿。《习字宝典》的问世深受教师、家长、学生的喜爱，因为《习字宝典》使用专业的纸张、专业的墨水，一举攻克传统字帖的所有缺陷，使习字变为一种乐趣。

一 公司简介

北京坤鸿远泰教育科技有限公司是经北京市公司行政管理局批准的一家以教育项目开发，教育项目投资，教育产品经营，网络教育，网络技术开发、应用和推广等为主要业务的现代化科技企业。公司拥有一支具有管理咨询、品牌传播、市场营销丰富经验的专业人才队伍，服务体系涵盖it、教育培训、文化产业等领域。

二 为什么习字宝典是值得投入的产品？

广阔的市场前景

我国是人口大国，教育大国。习字宝典

的主要客户群中小学生约占全国总人口的大

约20%，全国就有2亿多的中小學生，消費

能力很强，現在教育制度还是以卷面考試為

主，一手好字才能讓孩子脫穎而出。隨着就業壓力的加大，公務員考試以及更類職業考試的也越來越火爆，一手好字才能讓你在職場上如虎添翼。所以，近几年，包括學生家長以及參加各種職業考試的人們對這方面的要求越來越迫切，這也造成了最近幾年字帖市場包括很多書法培訓班的风靡。

2.現有產品的局限性

現在的字帖市場同質化嚴重，大多數以同步以及名人字帖為賣點，形式較為單一。而且，大多數以臨摹為主，表現為一次性使用，而且因為在字帖上覆一層紙，一方面，書寫的手感上不好，在上面臨摹和現實中書寫不一樣的；另一方面，因為有一層紙，造成視覺模糊，容易造成近視。這也是很多家長所擔心的。同時也不符合現在環保的要求。

3.習字寶典 特點突出，顛覆傳統，真正的空白市場

n防止近視：書寫紙面採用黃色底面，減少光波反射率，大大降低視覺疲勞（科學證明人的眼睛看5小時黃色底面文字的疲勞度等同於看1小時白色底面文字）。

n經濟划算：產品配用專業墨水，字寫完後，用微濕的布或者紙巾一擦即淨，恢復如初達到了反復擦寫的效果，即節約了時間，又增強了效率，更節約了金錢。

n臨摹方便：由於直接描寫，不需要傳統的透明紙膜，使習字者在高清晰的狀態下，更準確的掌握字形、結構和筆畫變化，書寫方便、揮筆自如、效果顯著。

n清潔衛生：本產品配套墨水不同於傳統的墨水很難洗滌，此墨水是專業的墨水，寫在任何衣服上，只需濕紙巾擦拭，就可以全部消除。即使不擦，過幾小時後，它也消失無蹤。

n安全放心：傳統字帖都是用木漿紙製作的，書寫一次就報廢丟棄，造成了資源的浪費和金錢的浪費，習字寶典可重複使用，且無鉛、不含重金屬，不僅環保而且節約。完全符合中國的國情和孩子的教育方向。

n快樂習字：一本字帖，全家都可以使用，並可以在孩子習字使及時參與在其中，使孩子在習字過程中克服了被動性，增加了積極性，使習字不再枯燥，使習字變得有趣！

4.投入少見效快

n一名教師半個月的工資就可以做一個項目（經銷商）；

n1.6萬元就可以成為區縣級獨家代理（搶占100萬的市場）；

n不需要租賃房子（免去了房租的開支）；

n不要僱傭員工（省去了人員開支的風險）；

n不需要廣告宣傳（直接到學校由教師建議購買即可）

n零風險運作

5.成功案例

n吉林辽源市一家代理商在三家学校（共计7000多人）一个月内卖出了4000多套，适龄学生几乎是人手一套，习字宝典在当地学生中形成一种时尚。

n山东蓬莱市的张老师初次定了100套，到货后就被抢购一空，立即又定了500套，销售状况同样火爆，张老师正准备拿下该市的代理，在全市推广。

n湖南的成老师同样抱着试销的态度定了100套，结果不到一周就销售一空。

三 如何抢占市场？

1.经销商

首次进货180套（最低），累计至1200套且该地区没有代理的可以升级为代理。

2.代理商

首次进货1200套（最低），代理范围是指所在的城区（包括市级城区或者县城，不含乡镇）或者乡镇。在代理范围内仅发展一家供货商，代理可以在代理区域范围内按照自己的计划发展经销商。

3.销售范围规定

n代理商以代理区域为销售单位，不得跨区进行销售；

n经销商以县（区）级为单位，不经授权不得跨县（区）进行销售；

n在空白市场经总部同意和备案经销商或者代理商可以以地级市（不得跨市进行销售）为单位进行跨区销售，不经总部备案和同意进行跨区域销售的视为违规销售，将按照合同处罚。