



# 龙门贷

团队名称：DreamCatcher

成员：鲍晓丽 郭伟栋 鲍杨 方慧 周志中

# “坏”苹果的故事

投行菜鸟问：“什么是投行？”

前辈说：“现在如果有一堆烂苹果，你打算怎么卖出去？”

菜鸟想了半天说：“按照市场价打折处理掉？”

前辈摇头说：“应该把烂水果去皮切块，烂的丢掉留下好的部分，配上精美纸花和鲜嫩树叶做成果盘。这样可以按市价几十倍的价钱卖掉。看到了吧？这就是投行！”



# 而现实比段子更悲催：好苹果都卖不出去了！





# 龙门贷

取义：  
帮助毕业生顺利完成大学“最后一公里”  
——鲤鱼跃过龙门成为真龙

## 主要功能：

求职咨询贷款

留学咨询贷款

出国就业贷款



# 产品分析

## 01 国内现状

当前国内经济环境

## 02 市场需求

大学生的求职现状分析

## 03 商业模式

操作流程、价值主张、合作伙伴、渠道建设等

## 04 技术应用

信用评估模型和交易平台说明

## 05 风险管理

风险识别和风险控制

## 06 创新点

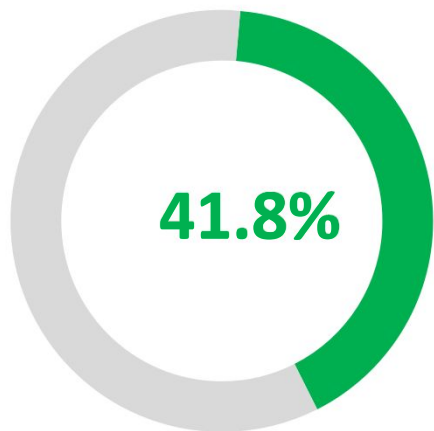
现有P2P借贷产品分析和龙门贷创新之处

# 01

国内现状

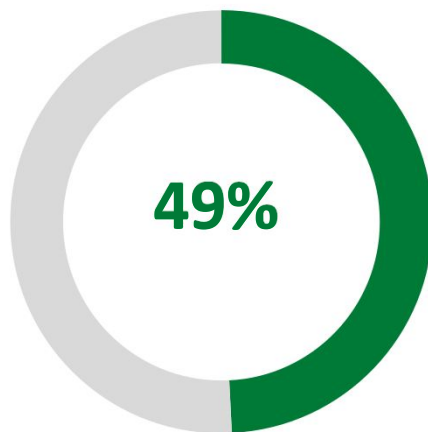


# 1.1 政府负债高



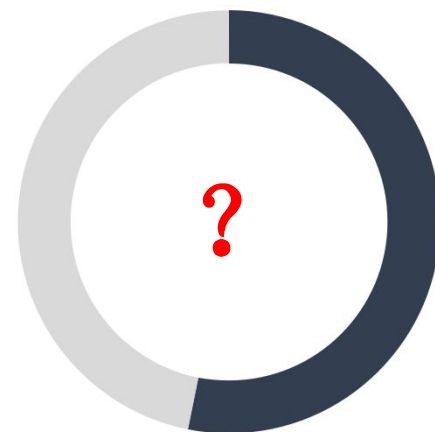
2007年

2007年国家总资产284.7万亿元，政府负债总118.9万亿元，资产负债率为41.8%。



2014年

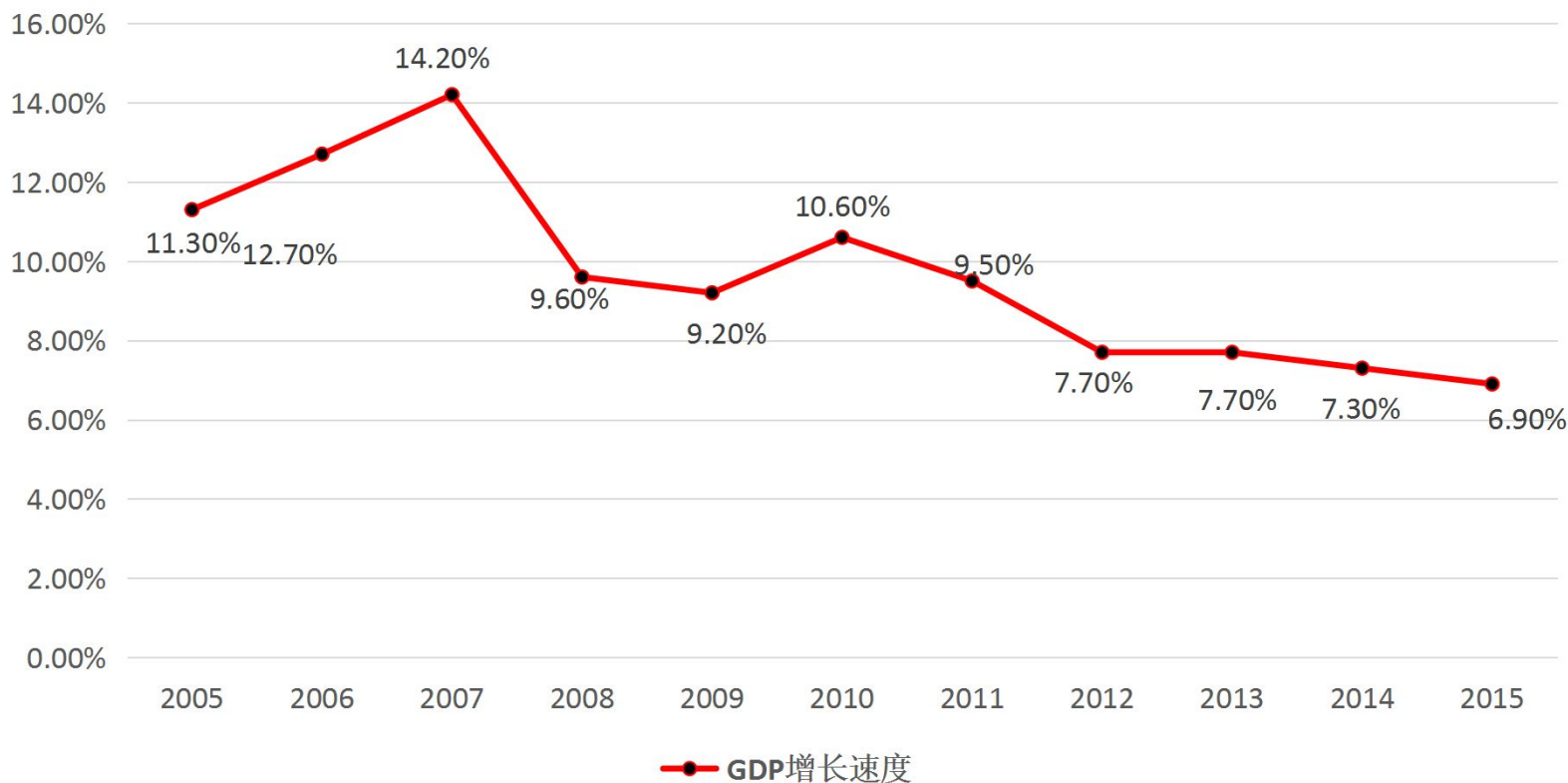
2013年国家总资产691.3万亿元，政府负债总339.1万亿元，资产负债率为49%。



2020年

# 1.2 GDP 增速缓慢

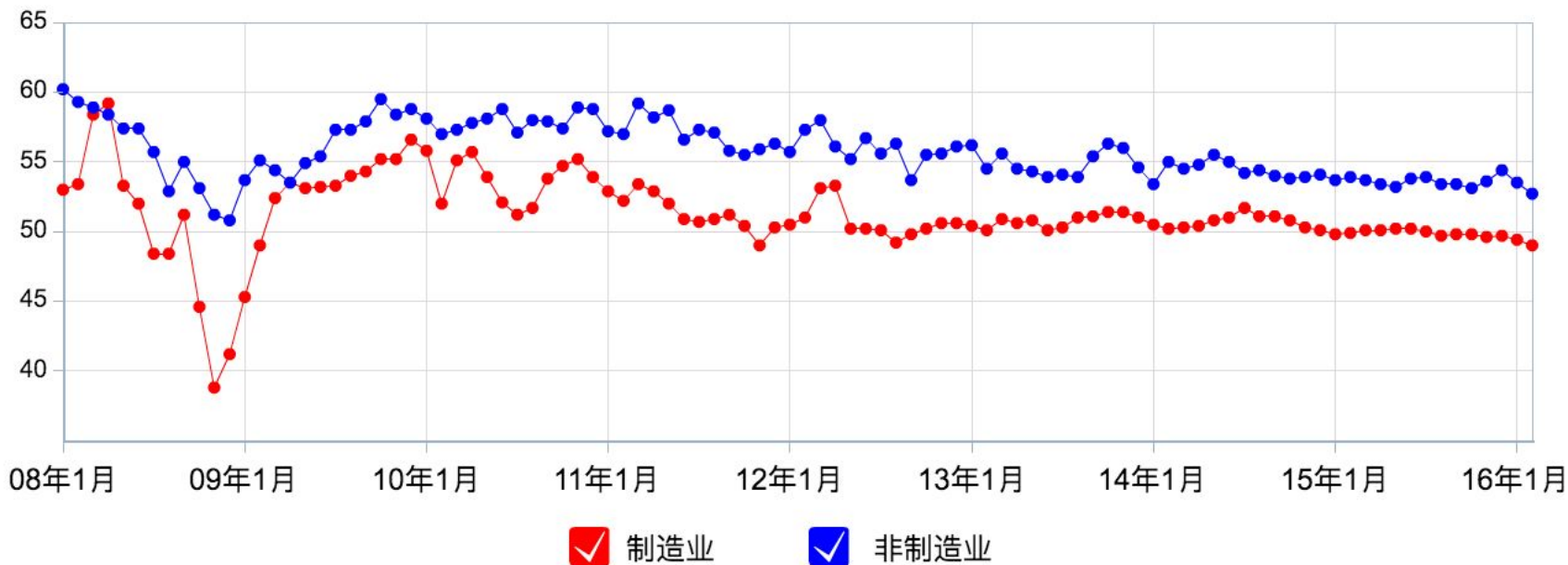
## 2005-2015年GDP增长速度变化趋势图



### GDP增速变缓！

## 1.3 实体经济疲软 ( PMI )

中国 采购经理人指数 ( PMI )



**制造业和非制造业PMI指数都呈现下降趋势！**

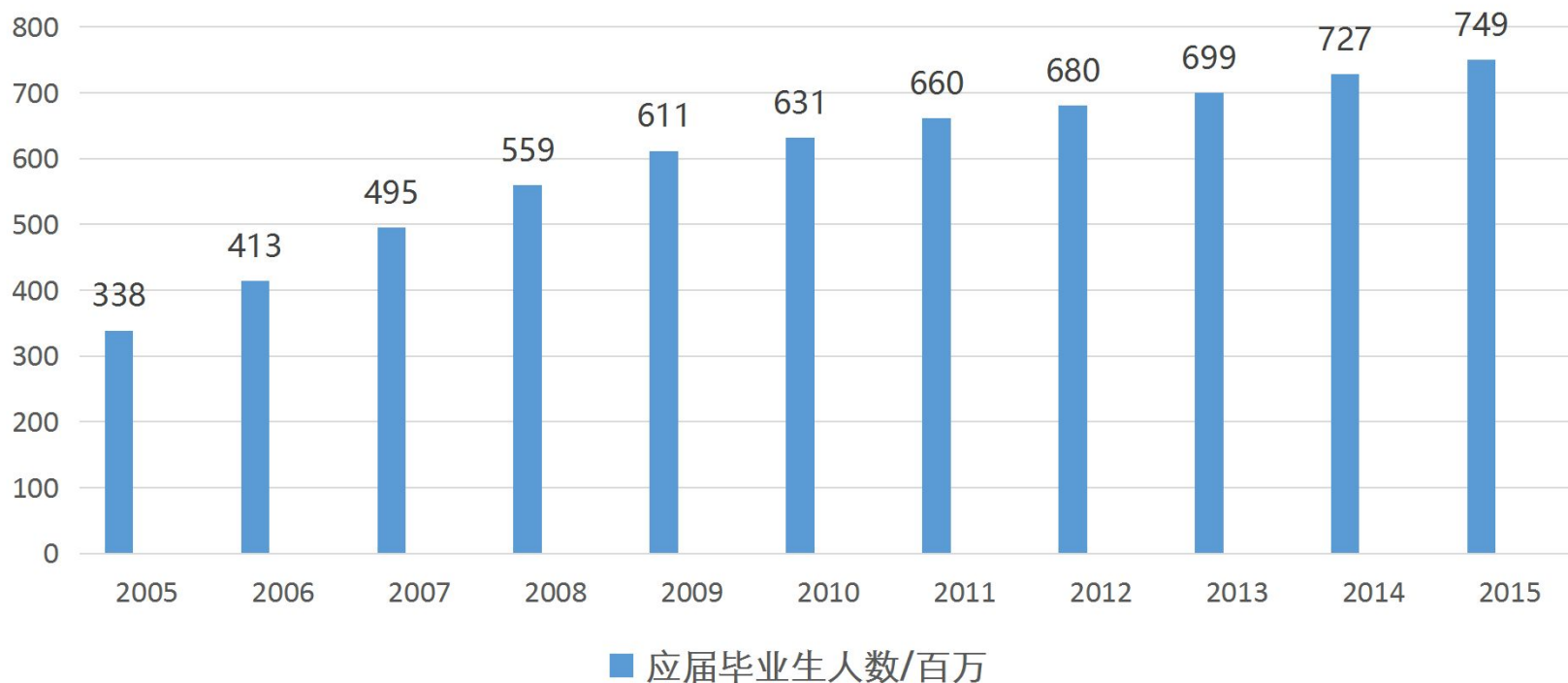
# 02

市场需求



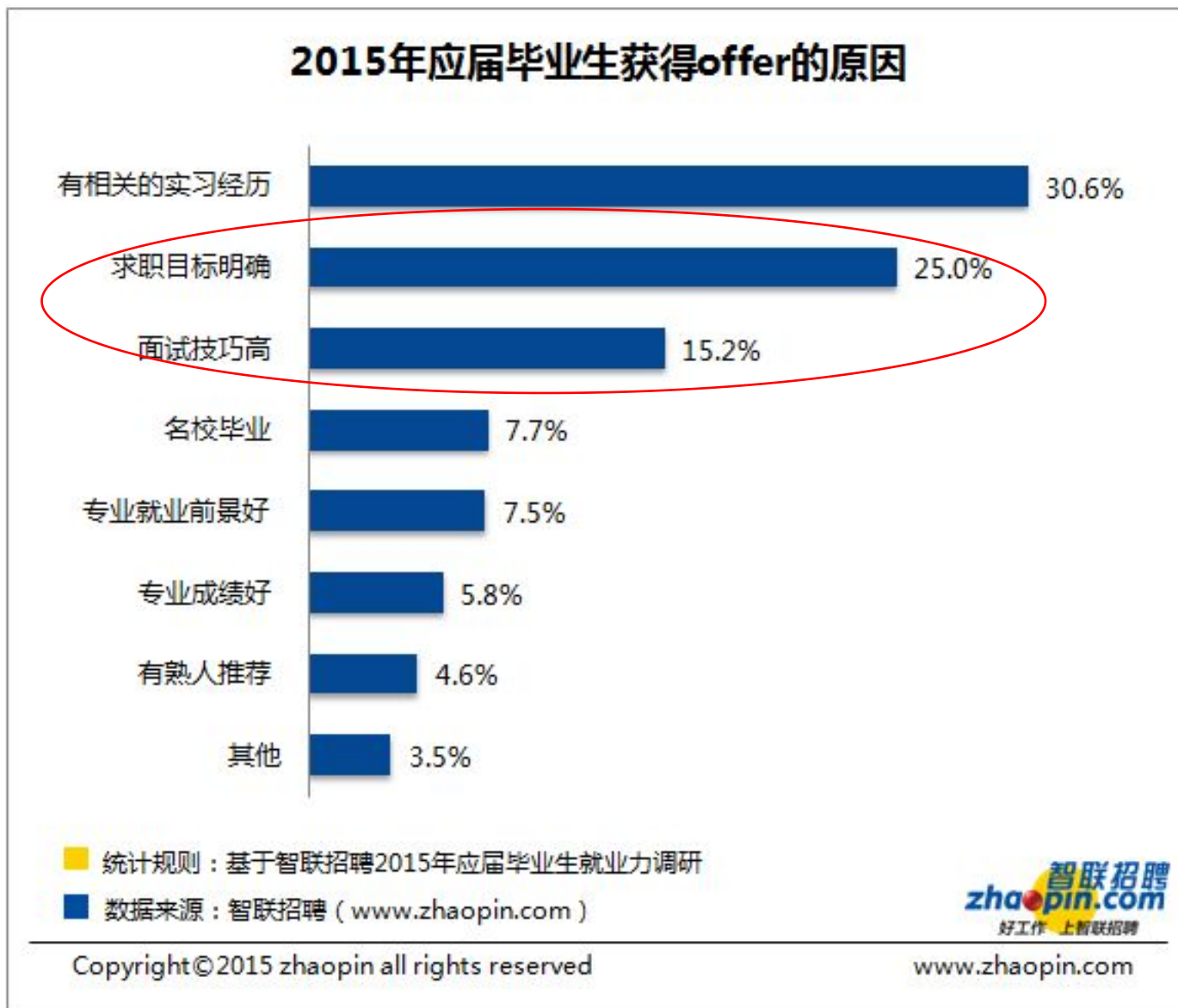
## 2.1 应届毕业生人数

2005-2015应届毕业生人数



**但应届毕业生人数激增！**  
**2015年有57万应届生毕业半年后还未找到工作！**

## 2.2 毕业生获得offer的原因



## 2.3 求职/留学准备

1

### 职业定位

自己的优势是什么？  
有哪些不足？  
想能做什么？  
适合做什么样的工作？

2

### 简历制作

如何设计简历才能增加面试机会？  
简历应该如何排版？  
简历要体现哪些信息？  
求职信如何写？

3

### 形象设计

如何选择着装？  
白衬衣黑西服还是商务休闲装？  
注意哪些细节？头发、衬衫、领口、鞋子.....

4

### 面试

走坐姿语调如何讲究？  
基本礼仪？  
面试前准备什么？  
如何在小组面试中脱颖而出？  
如何回答问题？

## 2.3 求职/留学准备

### 求职面试：知识性面试问题

举例说明自己组织团队做过的最成功的事情？  
谈谈自己最喜欢的一本书以及一个名人？  
上海交通大学徐汇校区的楼总共有多少扇窗？



### 求职面试：非知识性面试问题

如何着装？如何递送名片？  
与考官就餐时，如何点餐？  
何种表情，何种语速？

### 留学准备

如何写Personal Statement？  
如何完善优化自己的简历？  
如何为推荐人写推荐信的草稿？  
如何正确选择合适的学校？

## 2.4 市场需求

### ■ 对求职培训/留学咨询的需求

大学教育重视理论、轻实践，大学生长期在校园，缺少社会实践经验，对企业招聘要求不了解，很多大学生缺少必要的求职技能，成为大学生就业的障碍。对如何申请出国学校、提高通过率缺少专业指导。

## 2.5 痛点在哪？

### ■ 培训机构费用高

大学生没有稳定的经济来源，对培训价格很敏感。

例：启德的求职培训，22课时培训+实习offer，3万6；22课时培训+实习offer+正式offer，4万6。某机构的留学咨询费用平均5万左右。

### ■ 培训机构存在欺诈

有的培训机构进行夸大宣传，在没有专业的对求职和留学进行培训和咨询的情况下欺骗学生付款参加培训 and 咨询。实际上这些机构的培训和咨询没有什么效果。学生进行维权的成本很高。

### ■ 我们必须解决上述痛点才能创造新的需求。

# 03

商业模式



## 3.1 操作流程

### 提交资料



- 学生证、身份证、成绩单、就业推荐表、家庭信息、支付宝微博等账号的授权、推荐人身份证明、与培训机构签约意向书；
- 借款金额、期限。

### 拍拍贷审核



- 审查学生信息的真实性，通过资料审查以及与培训机构核实；
- 通过对相关信息分析判断还款风险，如成绩、信用记录、是否有其他贷款、找到工作的可能性。

### 发放借款



- 审核通过后，发放首笔贷款至培训机构；
- 培训结束后，发放尾款至培训机构。

### 学生还款



- 学生按照约定还款。

## 3.2 商业模式

### 价值主张

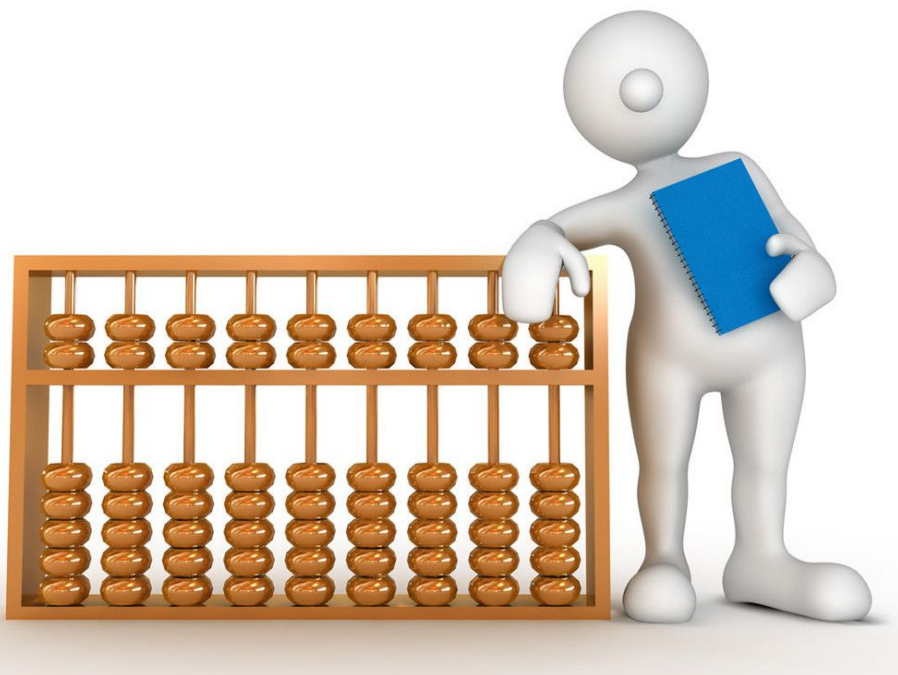
引导大学生的消费需求向更积极的方向发展，完美地结束大学生活，成功完成校园生活的“最后一公里”。

### 合作伙伴

- 招聘网站，如智联、前程无忧、中华英才等
- 求职培训机构，如Hiall，过来人，经纶致用
- 留学咨询机构，如新东方、英孚等



## 3.2 商业模式



### 渠道建设

- 招聘网站上投放广告
- 企业宣讲会
- 培训机构宣讲会

### 收入来源

- 学生贷款利息
- 向培训机构收取广告费和信息服务费

### 成本开支

- 信用审核：资料审查、学生数据分析
- 产品推广：广告费用，合作费用
- 系统维护：平台、社群建设维护费用

## 3.3 展望未来



生态圈

形成拍拍贷商业生态圈，规范培训行业，撬动多个市场。

社群

“龙门贷”交流平台，前辈助你适应新工作、进行职业规划。

平台

“龙门贷”平台，用户对培训机构进行评分，骗子培训机构无所遁形。

产品

推出“龙门贷”产品，一键下单，前程无忧。

# 04

技术应用



## 4.1 数据收集



### 学生信用评估模型

- 根据学生个人信息、家庭背景、学业成绩、推荐人信息等建立信用评估模型，控制风险。
- 与征信评级系统合作，提高追款能力。
- 每月短信通知还款时间。
- 动态更新模型。

### 推荐人评估模型

提供推荐人基本信息。若推荐人为该学生辅导老师或实习主管，降低贷款利息。

### 培训机构资质审核模型

- 出国咨询或职业培训机构需提供有效资质证明，资质年限超过2年。
- 动态更新培训机构资质审核模型。

## 4.2 平台建设



### 平台简介

搭建龙门贷交易平台，包括网页版和手机APP，简单易用。

- 培训机构入驻该平台，并自主提供机构简介等信息。
- 拍拍贷审核后发布。

### 平台信息

#### ■ 交易系统

1. 培训机构提供的服务、价格及其相关信息（规模、资质及简介）；
2. 使用该培训机构各项服务的人数；
3. 拍拍贷使用该机构服务的贷款利率等。

#### ■ 评价系统

使用该机构培训的学生对该培训机构的评价及其还款率。

## 4.3 社群和生态圈

聚类算法将社区中用户高效分类。物以类聚，人以群分。



利用已有平台搭建用户讨论社区。用户之间信息共享，互帮互助。

协同过滤算法根据用户类别为用户量身推荐合适的金融产品（车贷、装修贷等）。新产品又可以撬动多个市场（如乘用车市场、装修市场等）。

## 4.4 技术应用优点

### 优点1

提高产品的**易用性**，创造**新需求**：

- 网页版和手机版交易平台，简单易用；
- 降低学生信息搜集成本，提高培训服务易用性；
- 分批付款培训费用，保障培训质量。

### 优点2

提高拍拍贷业务的**可拓展性**：

- 新增合作企业直接入驻交易平台，合作伙伴易于拓展；
- 社群建设有利于提高客户品牌忠诚度，借贷业务易于拓展。



A grayscale photograph of a calm sea with a small structure in the distance and mountains on the horizon. The sky is overcast with soft clouds. The water is still, reflecting the light from the sky. A small, dark structure, possibly a lighthouse or a marker, stands in the middle ground. In the background, a range of mountains is visible under a hazy sky.

# 05

风险管理

## 5.1 风险识别

### First

学生没有将款项用于指定的用途，  
无法有效监控借款流向。

### Second

学生与培训机构发生纠纷，  
学生拒绝还款。

### Third

培训机构伪造资质，欺骗贷款。



## 5.2 风险控制

### First: 学生风险

- 通过数据判断应届毕业生风险级别，对不同风险级别的学生实行不同贷款利率。
- 与征信评级机构合作，提高追款能力。
- 贷款在培训完成后直接打入培训机构账户。

### Third : 培训机构风险

- 对培训机构资质进行前期审核，与审核通过的培训机构进行合作。
- 先培训，后付款。培训过程中实行分期付款，培训结束后付清全款。若机构拒绝该条款，提高其贷款利率，并严格审查其资质。
- 引导学生选择低风险高质量培训机构。

### Second : 纠纷风险

- 培训费分批打到培训机构的账户，若学生和培训机构出现纠纷（比如培训机构欺诈）则停止对培训机构的付款。
- 帮助学生控制风险（例如培训机构欺诈），创造和提高学生对培训服务的需求。

### Fourth : 动态控制风险

- 根据历史借款信息对上述风险动态评估。
- 将已完成的借款记录动态更新运用到对学生的资格审核和对培训机构资质审核中，提高拍拍贷风险控制能力，降低产品风险。



06

创新点

# 6.1 P2P平台主要金融产品

## 根据目标人群分类：

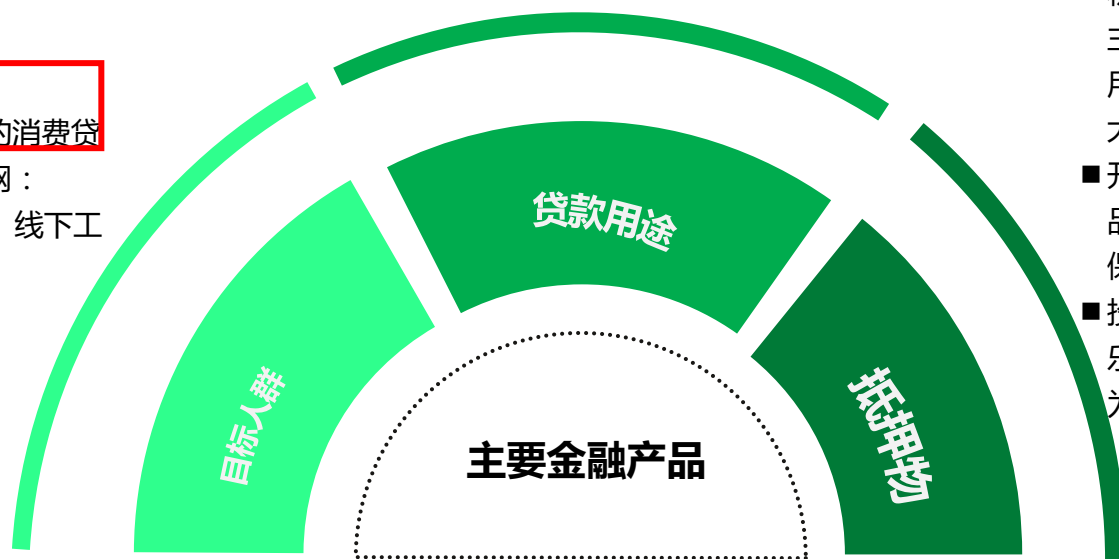
- 拍拍贷有学生贷
- 投哪儿网：针对大学生的消费贷
- 宜人贷、人人贷、点融网：  
工薪贷、精英贷、新贵贷、线下工  
薪信用卡借款

## 根据贷款用途分类：

- 拍拍贷：投资人贷款、网店卖家贷款
- 人人贷：生意贷、为淘宝天猫网商定制的网商贷
- 点融网：助业贷、为房贷者定制的业主贷、大食贷
- 积木盒子：有购车需求的客户提供白驹租赁购车贷

## 根据是否需要抵押物分类：

- 积木盒子：面向小微企业/中小业  
主的无抵押免担保的企业贷、信  
用贷；无担保个人贷款产品积木  
大白
- 开鑫贷：面向小微企业的金融产  
品，如苏鑫贷、开鑫保等需要担  
保公司或质押
- 投哪儿：旺车贷、旺楼贷、投投  
乐以车辆、房产、资产管理份额  
为抵押/质押



## 6.2 现有学生贷案例

陷阱之一：看似由头好、优惠大，但是常常有“阴阳利率”



陷阱之二：看似额度很小，实际“连还贷”不见尽头

倘若只是借钱买部手机，每个月还几百块，看起来额度很小，毫无伤害。然而，贷款人往往存在或者被引导出强大的消费欲和侥幸心理。从一部手机开始，步步沦陷。比如河南这位大学生，接触十多种贷款，贷A家的贷款还B家的钱，再借C家的钱来填A家的坑……一家家加起来是个很大的数字。而“大学生贷款买苹果6手机，3万滚成70多万元”这起著名的案例里，当事人贷款买了两部手机，面对催债，拆东墙补西墙，不断地去找小额贷款公司贷款还债。

陷阱之三：看似一人贷款一人当，实则牵连爹妈同学，影响学业

如前文，大学生没有什么信用资本，也缺乏可靠的收入来源，怎么看都是高风险群体。然而，根据《每日经济新闻》记者的统计，针对大学生的网贷平台已经有百余家了，许多知名品牌也都投入了这块业务。难道这些平台真的不怕他们还不起么？还真是这样。18岁的大学生看似是一个个独立的个体，但是他们又极端地依附于学校与家庭。跑得了和尚跑不了“庙”，除非是真的学籍也不要了，不想毕业了，否则人是非常好找到的。而一旦贷款公司威胁他们毕不了业，又或者通过学校这个渠道去闹，这些学生便不得不就范了。怕父母知道，他们一般会寻求自己的同学朋友来帮忙。可是实在没有办法的时候，家庭也成了实际兜底者。毕竟，谁也不愿意自己的孩子学业被耽误，背着一个“老赖”的名声。难怪，根据一些记者的调查，尽管申请贷款的步骤简单，但是父母的联系方式等信息是必须要填的。



今日话题 In Touch Today  
用常识解读新闻

首页 | 短史记 | 事实说 | 编读往来

2016-03-16 第3466期

5630人跟帖

### 百万负债逼大学生跳楼：

**导语** 一位河南大学生负债百万，绝望跳楼。他的家人和同学们在悲痛之余，还得接着处理债务。原来，这名学生利用了多名同学的身份信息，从不同的校园金融平台贷款。最后，不仅他无力偿还，那些被冒名使用身份的同学也不得安宁。这是校园小额贷款中非常典型的一起负面案例。混乱的校园小额贷款，到底是如何侵蚀着莘莘学子和他们的家人朋友呢？……[详细]

关于本专题，您可以知道的：

今日话题  
用常识解读新闻

①看似一人贷款一人当，实则容易牵连爹妈同学乃至学业，骚扰不断。

②面向大学生群体的消费性贷款蔓延，不是什么好事情，是贷款滥发的表现。

## 6.3 龙门贷与现有学生贷比较

	龙门贷	现有学生贷	京东教育白条
贷款对象	应届毕业生	在校大学生	在校生
贷款金额	大	小	大
贷款用途	求职/留学/出国 就业培训	消费	技能/资格培训
还款风险	低	高	中
贷款利率	可调	相对市场偏低	--
还款周期	短	长	中
还款压力	小	大	大
社会影响	积极向上	令人担忧	积极向上
易用性	高	低	中
可拓展性	高	低	低
创造新需求	有	无	无
社群和生态	有	无	无

## 6.4 创新点

### 低风险 高回报

产品对象为应届毕业生；  
即将拥有稳定的收入来源（工资或留学奖学金），产品风险低，还款周期短。

### 引导学生贷健康发展

指定用于求职、留学和出国就业咨询，创造并引导消费需求；  
有利于学生未来发展，产品具有正能量。

### 多方互惠共赢

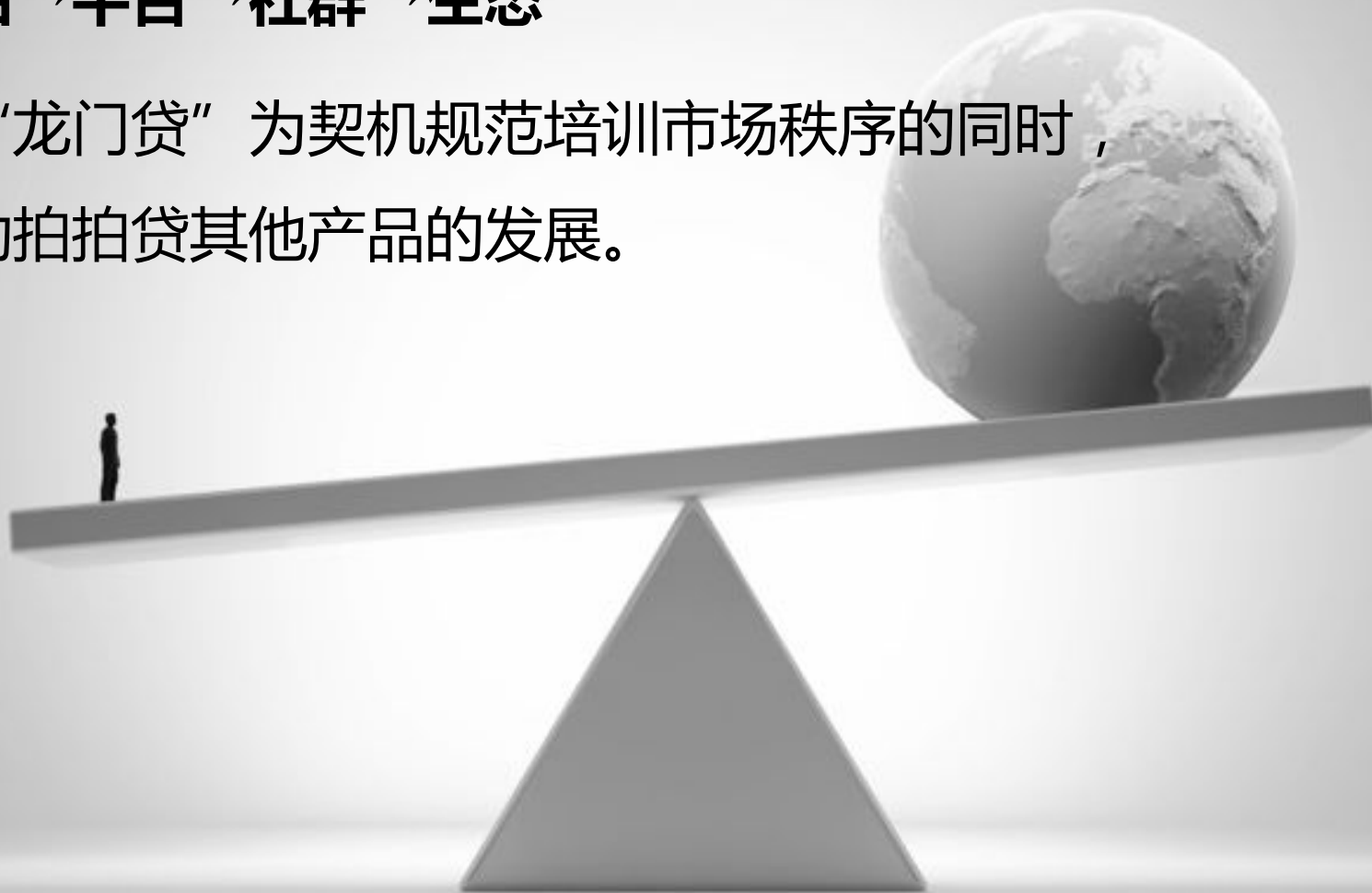
先培训，后付款。帮助应届生规避培训机构风险，督促培训机构提高服务质量；  
增加培训机构业务量，丰富拍拍贷金融产品。



## 6.4 创新点

产品→平台→社群→生态

以“龙门贷”为契机规范培训市场秩序的同时，  
带动拍拍贷其他产品的发展。





**THANK  
YOU**

DreamCatcher