



www.leadleo.com

2021年中国少儿英语线下培训行业概览

2021 China Children English Offline Training Industry Overview

2021年子供の英語オフライントレーニング

概览标签：高考改革、投资逻辑、招生方案、课程体系

报告作者：赵文博

2021/01

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容。若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的名称，未经头豹研究院书面许可，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

头豹研究院简介

- ◆ 头豹研究院是中国大陆地区首家**B2B模式人工智能技术的互联网商业咨询平台**，已形成集**行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议**行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- ◆ 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用**大数据、区块链和人工智能**等技术，围绕**产业焦点、热点问题**，基于**丰富案例和海量数据**，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告服务、管理咨询、战略调整**等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场服务**，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项评选**、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区企业孵化服务**

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫上方二维码阅读研报

添加右侧头豹研究院分析师微信，邀您进入行研报告分享交流微信群



图说



表说



专家说



数说



详情请咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521



深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451

概览摘要

近年来，中国部分省市相继改革高考内容，指出将在高考科目中增加英语口语考试，预示着少儿英语成为“**刚需教育**”，进一步提升了家长及学生对英语的重视程度，促使少儿英语线下培训机构的潜在顾客不断增多，加速了行业的发展。2019年，中国少儿英语线下培训行业市场规模约为**664.4亿元**。家长对孩子的教育重视程度与自身学历水平相关，随着中国高等教育的不断普及，中国高学历群体数量持续增多。在此背景下，中国家长对孩子教育的重视程度将持续提高。中国少儿英语线下培训行业深度受益，预计行业市场规模有望于2025年增长至**1,608.4亿元**。

◆ 刚性化需求为少儿英语线下培训行业发展奠定了基础

2014-2018年，中国部分省市（如上海、北京、广东等地区）颁发了一系列关于高考英语改革的政策，如高考外语考试将**增加口语考试**，进一步提升了家长对孩子学英语的重视程度，从而促使少儿英语线下培训行业的潜在**顾客数量不断增多**，推动行业持续发展。

◆ 培训机构需采用严格的教师选拔体系，定期淘汰教学效果不佳的教师，方可获得长久发展

少儿英语线下培训机构教师团队的优劣直接决定**教学质量及市场口碑**的好坏，因此机构需打造严格教师选拔体系，还需定期对教师进行**职业培训、标准化考核**，淘汰不符合考评标准的教师，从而保障机构教师整体素质、教学效果及市场口碑。

◆ 线上线下融合发展为行业未来发展趋势

近年来，随着互联网的快速发展，**线上直播技术**不断成熟，促使大批在线少儿英语培训机构相继崭露头角（如VIP KID、阿卡索等），**在线学习英语的方式逐渐流行**。在此背景下，部分知名少儿英语线下培训机构反应迅速，相继推出在线APP，以满足部分学员线上学习需求，作为辅助线下教学的重要工具，形成**线上线下教学闭环**。

公司推荐：

新东方、树童英语、瑞思英语

目录 (1/2)

◆ 名词解释	-----	09
◆ 中国少儿英语线下培训行业市场规模分析	-----	11
◆ 中国少儿英语线下培训行业市场规模推导	-----	12
◆ 中国少儿英语线下培训行业政策分析	-----	15
◆ 中国少儿英语线下培训行业驱动因素分析	-----	17
• 市场增量空间大	-----	17
• 刚性化需求	-----	18
◆ 中国少儿英语线下培训行业产业链分析	-----	20
• 上游分析	-----	21
• 中游分析	-----	22
• 下游分析	-----	26
◆ 中国少儿英语线下培训行业竞争格局分析	-----	28
◆ 中国少儿英语线下培训行业核心竞争要素	-----	29
◆ 中国少儿英语线下培训行业发展趋势分析	-----	30
• 证券化及线上线下融合趋势	-----	30
◆ 中国少儿英语线下培训行业投资分析	-----	32
• 投资逻辑分析	-----	32
• 加盟投资回报测算	-----	33
• 投资风险分析	-----	34

目录 (2/2)

◆ 中国少儿英语线下培训行业公司推荐	-----	36
• 新东方	-----	36
• 树童英语	-----	37
• 瑞思英语	-----	38
◆ 方法论	-----	40
◆ 法律声明	-----	42

Contents (1/2)

◆ Terms	-----	09
◆ China Children English Offline Industry Market Size Analysis	-----	11
◆ China Children English Offline Industry Market Size Derivation	-----	12
◆ China Children English Offline Industry Policy Analysis	-----	15
◆ China Children English Offline Industry Driver Analysis	-----	17
• Large Market Increment Space	-----	17
• Rigid Demand	-----	18
◆ China Children English Offline Industry Chain Analysis	-----	20
• Upstream Analysis	-----	21
• Midstream Analysis	-----	22
• Downstream Analysis	-----	26
◆ China Children English Offline Industry Competitive Landscape Analysis	-----	28
◆ China Children English Offline Industry Brand Core Competitiveness Analysis	-----	29
◆ China Children English Offline Industry Trend Analysis	-----	30
• Securitization and Online and Offline Integration Trends	-----	30
◆ China Children English Offline Industry Investment Analysis	-----	32
• Investment Logic Analysis	-----	32
• Join Investment Return Calculation	-----	33
• Investment Risk Analysis	-----	34

Contents (2/2)

◆ Enterprise Recommendation of China Children English Offline Industry	-----	36
• New Oriental Education & Technology Group	-----	36
• Shutoon English	-----	37
• Rise English	-----	38
◆ Methodology	-----	40
◆ Legal Statements	-----	42

名词解释

◆ **CEFR:** The Common European Framework of Reference for Languages, 欧洲共同语言参考标准, 是被国际认可的描述语言能力和水平的标准。

◆ **K12:** Kindergarten through Twelfth Grade, 是学前教育到高中教育的缩写。



01/ 行业市场综述

Industry Overview

中国少儿英语线下培训行业市场规模分析

近年来，少儿英语逐渐成为“刚需教育”，进一步扩大了少儿英语线下培训行业的潜在客户群体，2016-2019年行业市场规模增长迅速，预计未来将持续扩大

亿元

中国少儿英语线下培训行业市场规模分析（按营收计），2016-2025年预测



头豹洞察

1 少儿英语成为“刚需教育”

- 近年来，中国部分省市相继改革高考内容，指出将在高考科目中增加英语口语考试，预示着少儿英语成为“刚需教育”，进一步提升了家长及学生对英语的重视程度，促使少儿英语线下培训机构的潜在顾客不断增多，加速了行业的发展
- 2019年，中国少儿英语线下培训行业市场规模约为**664.4亿元**

2 少儿英语线下培训市场规模将持续扩大

- 家长对孩子的教育重视程度与自身学历水平相关，随着中国高等教育的不断普及，中国高学历群体数量持续增多。在此背景下，中国家长对孩子教育的重视程度将持续提高
- 中国少儿英语线下培训行业深度受益，预计行业市场规模有望于2025年增长至**1,608.4亿元**



免费扫码查看高清图片

<https://www.leadleo.com/pdfcore/show?id=602e4f5220410e34a3957008>

来源：头豹研究院编辑整理

©2021LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com

11

中国少儿英语线下培训行业市场综述 —— 市场规模推导（1/2）

中国少儿英语线下培训市场规模预测框架为：3-14岁人口数量*少儿英语线下培训学员付费渗透率*人均线下少儿英语消费支出，预计市场规模于2025年有望达到1,608.4亿元

中国少儿英语线下培训行业市场规模推导（保守预测）

市场规模预测框架		2016	2017	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
3-14岁人口	万人	18,026	18,220	19,696	18,460	18,737	19,018	19,303	19,593	19,887	20,185
*		注：根据国家统计局，已知2016-2019年0-14岁人口数量，再根据国家统计局每年新生儿人口数据，将每年0-14岁人口数据减去前三年新生儿人口数据，即得出每年3-14岁人口数据。此期间，3-14岁人口数量增长率呈波动态势，但整体为正增长率，因此根据2016-2019年整体增长水平，保守预测2020-2025年的青少年人口数量将持续缓慢增长									
少儿英语线下培训学员付费渗透率	%	2.3%	2.3%	2.5%	2.7%	2.3%	2.5%	2.7%	2.9%	3.1%	3.4%
*		注：根据内部调研，已知2016-2019年少儿英语线下培训学员付费渗透率，保守预测2020-2025年的少儿英语线下培训学员付费渗透率将持续增长（2020年因新冠疫情影响，保守预测付费渗透速将下降）									
人均线下少儿英语消费支出	元/人/年	10,000	11,000	12,100	13,331	14,641	16,105	17,716	19,487	21,436	23,579
=		注：根据各少儿英语线下培训机构公开课程价格，并结合人均可支配收入增长水平，预测未来人均线下少儿英语消费支出将持续增长									
少儿英语线下培训市场规模	亿元	414.6	461.0	595.8	664.4	631.0	760.8	917.4	1,106.2	1,333.9	1,608.4

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo

中国少儿英语线下培训行业市场综述 —— 市场规模推导（2/2）

中国在线少儿英语培训市场规模预测框架为：3-14岁人口数量*在线少儿英语学员付费渗透率*人均在线少儿英语消费支出，预计市场规模于2025年有望达到598.4亿元

中国在线少儿英语行业市场规模推导（保守预测）

市场规模预测框架		2016	2017	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
3-14岁人口	万人	18,026	18,220	19,696	18,460	18,737	19,018	19,303	19,593	19,887	20,185
*		注：根据国家统计局，已知2016-2019年0-14岁人口数量，再根据国家统计局每年新生儿人口数据，将每年0-14岁人口数据减去前三年新生儿人口数据，即得出每年3-14岁人口数据。此期间，3-14岁人口数量增长率呈波动态势，但整体为正增长率，因此根据2016-2019年整体增长水平，保守预测2020-2025年的青少年人口数量将持续缓慢增长									
在线少儿英语学员付费渗透率	%	0.7%	0.9%	1.1%	1.4%	1.5%	1.7%	1.9%	2.1%	2.3%	2.5%
*		注：根据内部调研，已知2016-2019年在线少儿英语学员付费渗透率，保守预测2020-2025年的在线少儿英语学员付费渗透率将持续增长									
人均在线少儿英语消费支出	元/人/年	5,000	5,500	6,100	6,700	7,400	8,100	8,900	9,800	10,780	11,858
=		注：根据各在线少儿英语机构公开课程价格，并结合人均可支配收入增长水平，预测未来人均在线少儿英语消费支出将持续增长									
在线少儿英语市场规模	亿元	63.1	90.2	132.2	17.2	208.0	261.9	326.4	403.2	493.1	598.4

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo



02/ 行业政策分析

Industry Policy Analysis

中国少儿英语线下培训行业 —— 政策分析

2015-2019年，国务院、教育部办公厅等先后颁布了一系列政策，持续鼓励、规范民办教育行业发展，为中国少儿英语线下培训行业创造了良好的发展环境

中国少儿英语线下培训行业政策分析

- 中国少儿英语线下培训行业发展主要受到民办教育行业相关法律法规影响，2015-2019年，中国政府颁布了一系列政策，如《国务院关于鼓励社会力量兴办教育促进民办教育健康发展的若干意见(国发〔2016〕81号)》、《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》等，有效促进了企业在少儿英语线下培训领域的发展。

中国少儿英语线下培训行业相关政策，2015-2019年

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于促进在线教育健康发展的指导意见》	2019-11	教育部、中央网信办等	提出鼓励社会力量举办在线教育机构，支持互联网企业与在线教育机构深度合作，综合运用大数据分析、云计算等手段，充分挖掘新兴教育需求，大力发展智能化、交互式在线教育模式，增强在线教育体验感，有助于推动少儿英语线下培训行业多元化模式发展
《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的通知》	2018-11	教育部办公厅、国家市场监督管理总局、应急管理部办公厅等	提出加快推进校外培训机构整改、加大跨部门联合执法力度，对无证开展培训、非学科类培训机构开展学科培训及其他违规开展培训的机构，教育部门要会同有关部门予以取缔，限制其法定代表人从事面向中小学生的培训业务，驱动少儿英语线下培训行业规范化发展
《国务院关于鼓励社会力量兴办教育促进民办教育健康发展的若干意见(国发〔2016〕81号)》	2017-01	国务院	提出明确学校办学定位，积极引导民办学校服务社会需求，更新办学理念，深化教育教学改革，创新办学模式，加强内涵建设，提高办学质量，鼓励支持高水平有特色民办学校培育优质学科、专业、课程、师资、管理，整体提升教育教学质量，着力打造一批具有国际影响力和竞争力的民办教育品牌，为少儿英语线下培训行业创造了健康的发展环境
《中共中央 国务院关于实施全面两孩政策改革完善计划生育服务管理的决定》	2015-12	中共中央 国务院	提出为促进人口长期均衡发展，启动实施单独两孩政策的重大决策，有利于优化人口结构，增加劳动力供给，减缓人口老龄化压力，推进优生优育全程服务，有助于促进人口出生率增长，庞大的潜在消费群体为少儿英语线下培训行业发展奠定了基础

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo



03/ 行业驱动因素

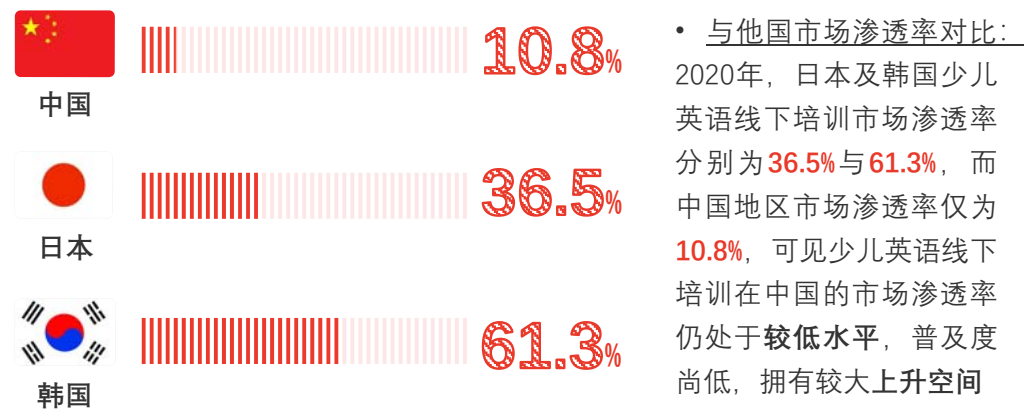
Industry Driver

中国少儿英语线下培训行业驱动因素 —— 市场增量空间大

中国少儿英语线下培训行业市场渗透率不断增长，2020年约为10.8%，而部分其他国家市场渗透率已超过60%，相比之下中国仍处于较低水平，未来拥有较大提升空间

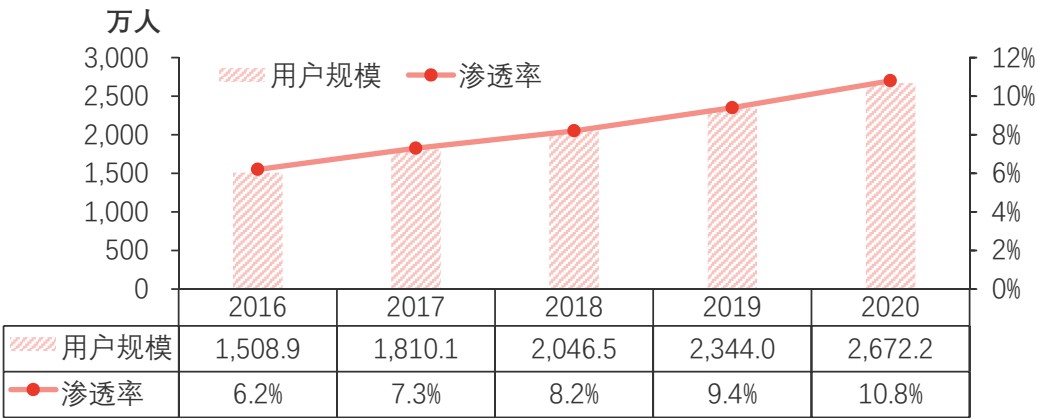
中国少儿英语线下培训行业市场增量空间大

中国与日本及韩国的少儿英语线下培训市场渗透率对比，2020年

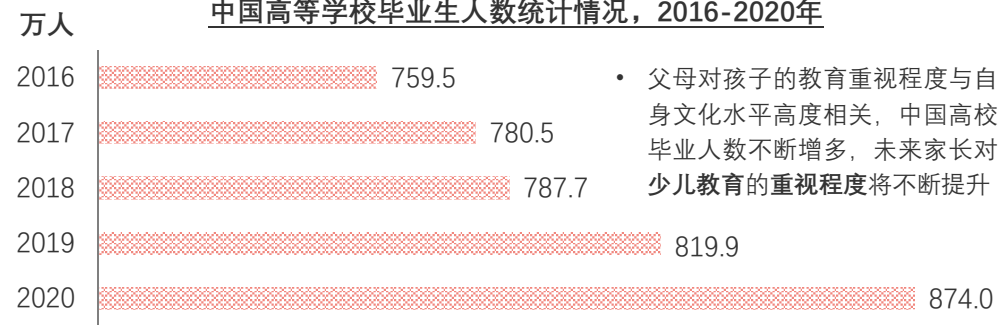


- 少儿英语线下培训行业市场增量空间大：2016-2020年，中国少儿英语线下培训行业用户规模由1,508.9万人增长至2,672.2万人，市场渗透率由6.2%上升至10.8%。尽管中国少儿英语线下培训普及率已迅速上升，但与其他国家相比仍有较大差距，未来市场提升空间巨大。此外，年轻人文化水平不断提高，作为未来的主流家长，将更加重视孩子的教育，有助于促进少儿英语线下培训行业市场规模持续增长

中国少儿英语线下培训行业用户规模及市场渗透率，2016-2020年



中国高等学校毕业生人数统计情况，2016-2020年



中国少儿英语线下培训行业驱动因素 —— 刚性化需求

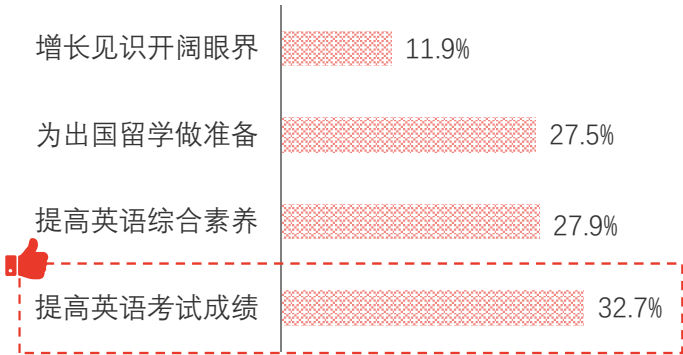
2014-2019年，上海、北京、广东等地区先后宣布将在高考科目中增加英语口语考试，进一步提升了家长对孩子学英语的重视程度，有助于少儿英语线下培训行业快速发展

刚性化需求推动中国少儿英语线下培训行业持续发展

中国部分省市高考英语改革内容，2014-2019年

省市	颁布主体	颁布时间	改革内容
广东	广东省人民政府	2019年4月	自2021年起，考生总成绩由夏季高考的语文、数学、外语3门科目成绩和3门选择性考试科目成绩组成，总分750分。语文、数学、外语满分值各为150分，其中外语科目中，英语科目笔试分值为130分，英语听说考试分值为20分(条件成熟时，适当增加英语听说考试成绩的比重)
北京	北京市教育委员会	2018年8月	- 自2020年起，北京市统一高考科目调整为语文、数学、外语3门，不分文理科，每门科目满分150分，总分450分 - 从2021年起，北京市统一高考英语增加口语考试，口语加听力考试共计50分，总成绩分值不变
上海	上海市人民政府	2014年9月	- 自2017年起，上海统一高考科目为语文、数学、外语3门，考试时间安排为每年6月，外语考试一年举行两次 - 深化外语考试改革，外语考试包括笔试和听说测试，引导外语教学、注重应用能力培养。高中生最多参加两次外语考试，可选择其中较好的一次成绩计入高考总分

家长送孩子参加线下英语培训的目的，2020年



头豹洞察

• 刚性化需求为少儿英语行业发展奠定了基础:

2014-2019年，中国部分省市（如上海、北京、广东等地区）颁发了一系列关于高考英语改革的政策，如高考外语考试将**增加口语考试**，进一步提升了家长对孩子学英语的重视程度，从而促使少儿英语线下培训行业的潜在**顾客数量不断增多**，推动行业持续发展



04/ 行业产业链

Industry Chain

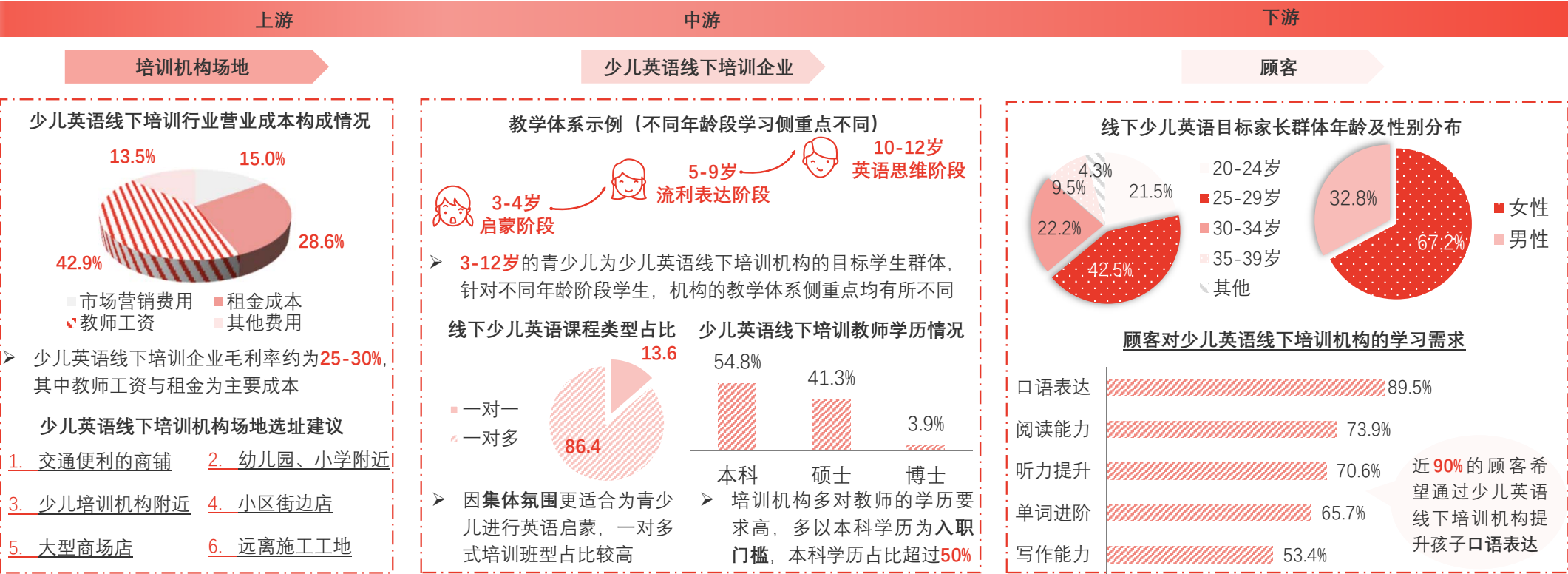
中国少儿英语线下培训行业产业链 —— 产业链分析

中国少儿英语线下培训行业产业链参与主体涵盖培训机构场地、少儿英语线下培训企业及顾客，近90%的顾客希望通过少儿英语线下培训机构提升孩子口语表达

➢ 中国少儿英语线下培训行业产业链分析

- 中国少儿英语线下培训行业产业链上游参与主体为培训机构场地，在企业营业成本占比较高，约为**28.6%**；中游参与主体为少儿英语线下培训企业，由于集体氛围更适合为青少儿进行英语启蒙，因此一对多的班型占比较高，约为**86.4%**；下游参与主体为顾客，目标家长群体主要为25-29岁的女性群体。

中国少儿英语线下培训行业产业链，2020年



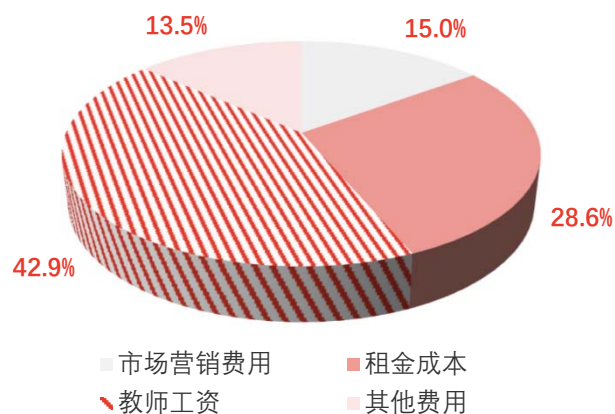
来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo

中国少儿英语线下培训行业产业链上游——培训机构场地

培训机构场地为中国少儿英语线下培训行业产业链上游重要参与者，营业成本占比约为28.6%，机构在选址时可考虑交通便利的商铺、小区街边店等位置

中国少儿英语线下培训行业上游分析，2020年

少儿英语线下培训行业营业成本构成情况



中国少儿英语线下培训行业企业毛利率区间约为**25-30%**，从营业成本构成情况来看，教师工资与租金成本占比最大，分别约为**42.9%**与**28.6%**。此外，用于招生宣传的费用占比约为**15%**，其他成本还包括固定资产折旧及耗材等



头豹洞察

- 教师工资（浮动成本）与场地租金（固定成本）为少儿英语线下培训机构的主要成本，少儿英语线下培训机构可在每年成本预算时将固定成本控制在合理范围内的**最低值**，再通过将教师工资与**招生销售额**挂钩的方式，**调控浮动成本**，减小少儿英语线下培训机构的资金压力。机构还可通过多样化招生宣传渠道（如与其他少儿培训机构合作招生）减小运营费用，有助于保障企业长期发展

少儿英语线下培训机构场地选址原则

少儿英语线下培训机构在选址时需首要考虑目标客户人流量，建议选址如下：



交通便利的商铺

- 商铺可位于城市主干线，靠近地铁及公交站点，保障顾客交通便利



幼儿园、小学集中区附近

- 可与幼儿园或小学合作招生，或在附近开店，租金成本较低



少儿培训机构密集区

- 若开在少儿培训机构密集区，家长与学生人流量大，利于招生



小区街边店

- 由于小区内学生及家长较为集中，小区街边店广告宣传及招生效果佳



大型商场店

- 大型商场自带流量，但租金成本高，适合经济实力强的机构



避免场所

- 线下门店远离建设施工工地、娱乐场所及社会闲杂人员聚集地

来源：头豹研究院编辑整理

©2021LeadLeo



头豹
LeadLeo

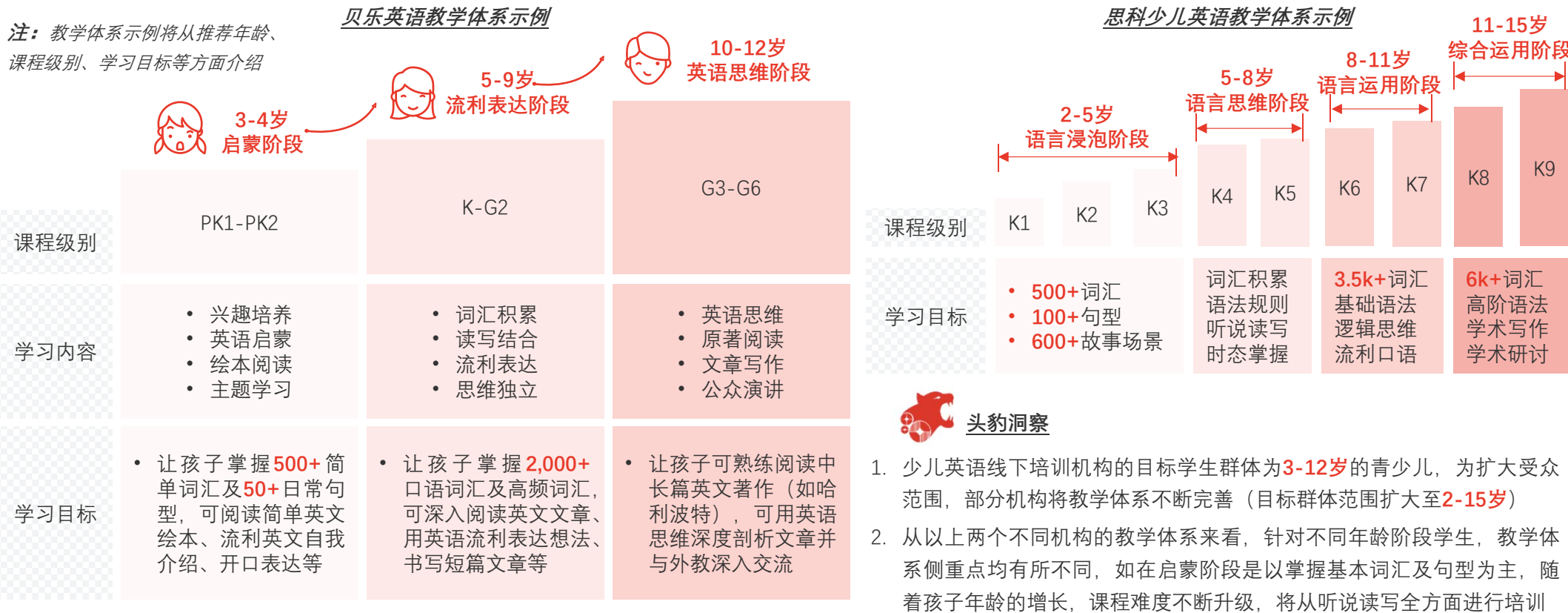
400-072-5588

www.leadleo.com

中国少儿英语线下培训行业产业链中游 —— 教学体系分析

少儿英语线下培训机构的目标学生群体为3-12岁的青少儿，针对不同年龄阶段学生，教学体系侧重点均有所不同，课程难度将随着孩子年龄增长不断升级

中国少儿英语线下培训教学体系分析，2020年



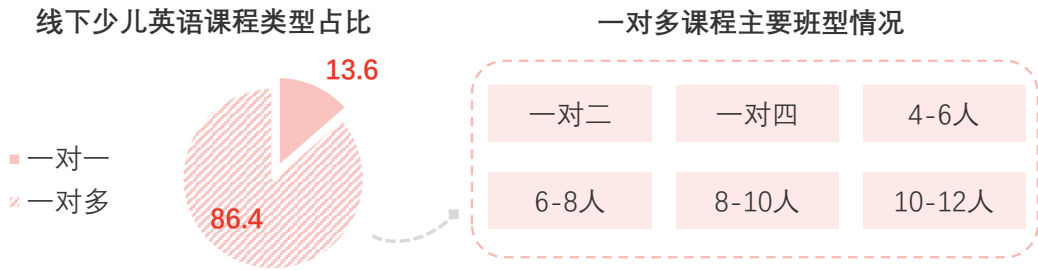
来源：贝乐英语官网，思科少儿英语官网，头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo

中国少儿英语线下培训行业产业链中游 —— 课程现状分析

因集体氛围更适合为青少儿进行英语启蒙，一对多式培训班型占比较高。从课程价格来看，品牌知名度高的培训机构收费标准大幅高于品牌知名度低的培训机构

中国少儿英语线下培训课程现状分析，2020年

少儿英语线下培训课程类型



少儿英语线下培训不同课程教学内容及优势介绍

课程	针对群体	教学内容	课程优势
一对一课程	9岁及以上群体	教师一对一为学生提供阅读、写作及口语等方面的辅导	教师可对学生学习进度了解更深入，学生上课效率高
一对多课程	3-8岁群体	教师一对多为年龄较小的学生培养英语兴趣、掌握基本词汇及句型	对于年龄较小的少儿学员而言，小班教学英语氛围更佳，利于口语进步

少儿英语线下培训课程价格

不同培训机构收费标准不同，且价格差异大，以英孚英语收费为例：

英孚英语：
机构在授课前将为孩子英语水平评级（分为一至八级），课程价格将随课程级别升高而增长，并以年课打包形式售卖，共**126节课**时

课程级别	课程价格	课程级别	课程价格
一级	11,980元	五级	28,800元
二级	17,800元	六级	32,800元
三级	20,800元	七级	36,800元
四级	24,800元	八级	40,800元

头豹洞察

少儿英语线下培训机构多按照年课形式售卖，涵盖**120-160节课**时（一节课时约为**1-2小时**）。品牌知名度高的培训机构课程收费标准较贵，约为**1-4万元每年**，而品牌知名度较低的中小型机构课程收费标准更为“亲民”，约为**5千-1.5万元每年**

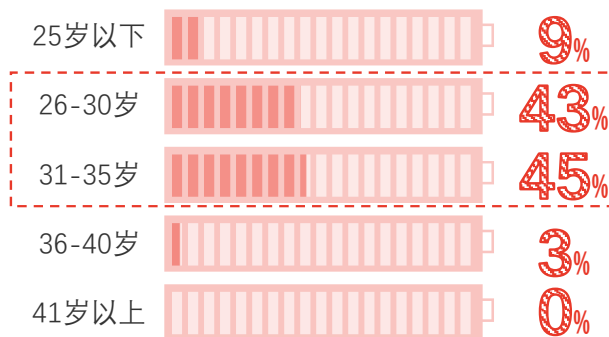
中国少儿英语线下培训行业产业链中游 —— 教师画像及薪资分析

26-35岁的少儿英语线下培训机构教师占比约为88%，其中拥有本科及硕士学历的教师合计占比约为96.1%。此外，教师薪资与个人能力、所属机构及所在地区等因素相关

中国少儿英语线下培训教师薪资分析，2020年

少儿英语线下培训教师画像

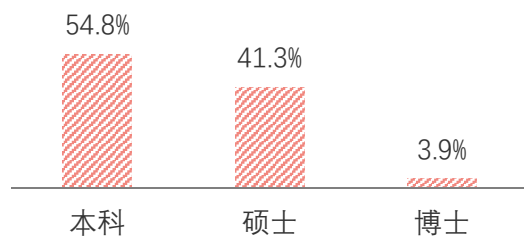
少儿英语线下培训教师年龄分布情况



教师年龄情况：

因年龄较大的教师体力多不如年轻教师，培训机构多偏好招聘年轻教师。现阶段，少儿英语线下培训机构的教师年龄主要集中于**26-35岁**区间，合计占比近**90%**

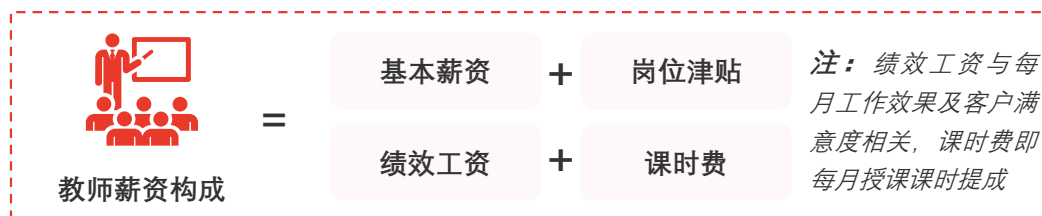
少儿英语线下培训教师学历情况



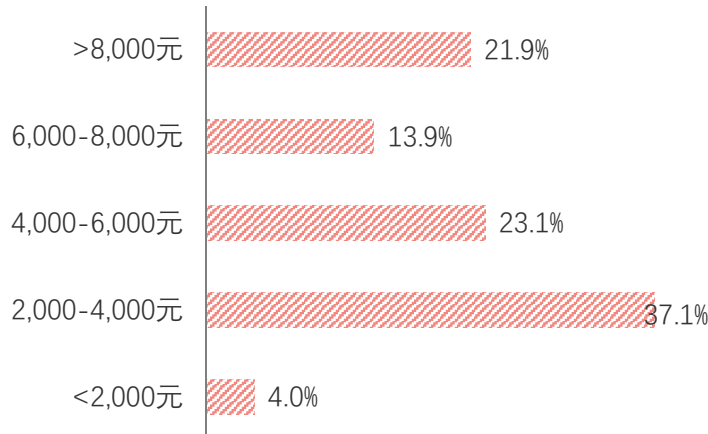
教师学历情况：

培训机构多对教师的学历要求高，多以本科学历为**入职门槛**，从教师学历占比来看，本科学历及硕士教师占比高，分别约为**54.8%**、**41.3%**。此外，教师多具备**TESOL或TEFL**教师资格认证，且多受过与青少儿相处的**专业培训**

少儿英语线下培训教师薪资



少儿英语线下培训教师月薪情况



教师薪资情况：

少儿英语线下培训教师薪资与个人能力、所属机构及所在地区等因素相关，如一线城市地区教师薪资多大幅高于三四线城市教师薪资。总体来看，**37.1%**的教师月薪处于**2,000-4,000元**的区间，月薪超过**8,000元**的教师仅为**21.9%**

中国少儿英语线下培训行业产业链中游 —— 招生方案分析

中国少儿英语线下培训机构主要的招生方案包括地面宣传、与学校合作、广发传单、电视广告、朋友圈广告、网络宣传、电话邀约等，其中与学校合作招生方式效果较佳

中国少儿英语线下培训招生方案分析，2020年

招生方案	方案介绍	招生效果	招生方案	方案介绍	招生效果
地面宣传	可在小区、商场户外街道等人群集中点搭建咨询台、制作广告牌等方式，吸引家长主动上前咨询	普通	广发传单	通过线下广发传单的方式为机构进行宣传，招生成本低，在低线城市或有宣传效果，但整体营销效果弱	弱
与学校合作	可通过与幼儿园、小学合作的方式，如为学校提供免费公开课，提高机构知名度、扩大潜在客户群体	强	电视广告	经由电视传播的广告，可面向全国大众，市场普及率高，可迅速提升机构的全国性知名度，但成本高昂	较强
朋友圈广告	可通过投放朋友圈广告，基于腾讯大数据算法，锁定目标群体，通过精准化推送广告，从而实现转化率	较强	名师讲座	可举办名师讲座，吸引家长目光，从而聚集大批潜在顾客。通过现场报名有折扣的方式，刺激家长消费	普通
网络宣传	可通过百度知道、百度贴吧、58同城、公司网站、微博、小红书、抖音等网络渠道为机构进行宣传推广	较强	电话邀约	通过电话邀约客户到线下培训中心免费试听，再由线下咨询师为家长进行详细介绍，从而实现签单	弱

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo

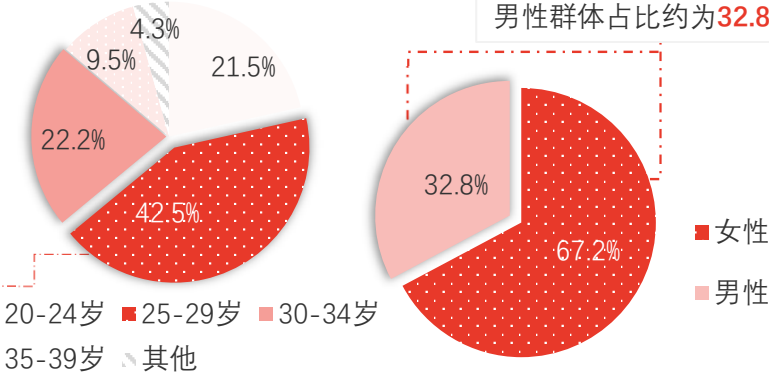
中国少儿英语线下培训行业产业链下游 —— 顾客画像及消费行为洞察

少儿英语线下顾客群体以25-39岁的女性为主，家庭年收入主要集中在20-100万元区间，64.1%的顾客表示每年用于少儿英语线下培训的预算为5,000-20,000元

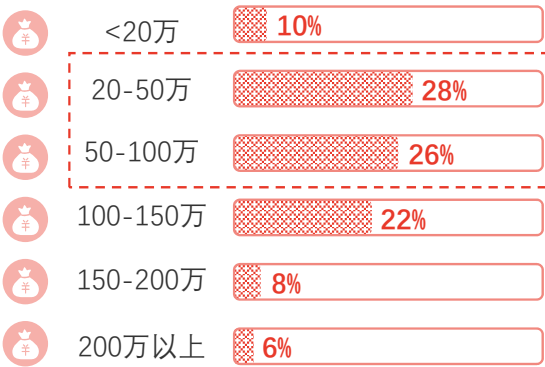
线下少儿英语顾客画像及行为洞察，2020年

线下少儿英语目标家长群体年龄及性别分布

从年龄分布来看，线下少儿英语顾客以**25-39岁**的群体为主，其中**25-29岁**的年轻顾客最多，占比约为**42.5%**，其次为**30-34岁**的顾客占比约为**22.2%**

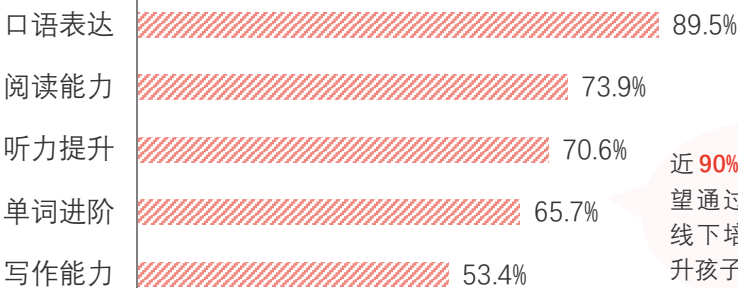


线下少儿英语顾客家庭年收入分布占比



从线下少儿英语顾客家庭年收入分布占比来看，为孩子选择少儿英语线下培训的家庭年收入主要集中在**20-100万元**区间，合计占比约为**54%**，可见行业目标群体多为**中产阶级家庭**

顾客对少儿英语线下培训机构的学习需求

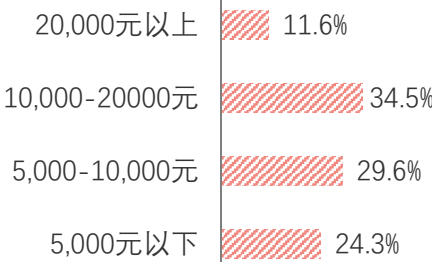


近**90%**的顾客希望通过少儿英语线下培训机构提升孩子**口语表达**

顾客对师资的要求



顾客用于线下少儿英语的预算区间（每年）



用于线下少儿英语的预算在**5,000-20,000元**的顾客合计占比约为**64.1%**，可见培训机构在设计课程价格时若更贴近目标家长预算，更易被顾客选择

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo



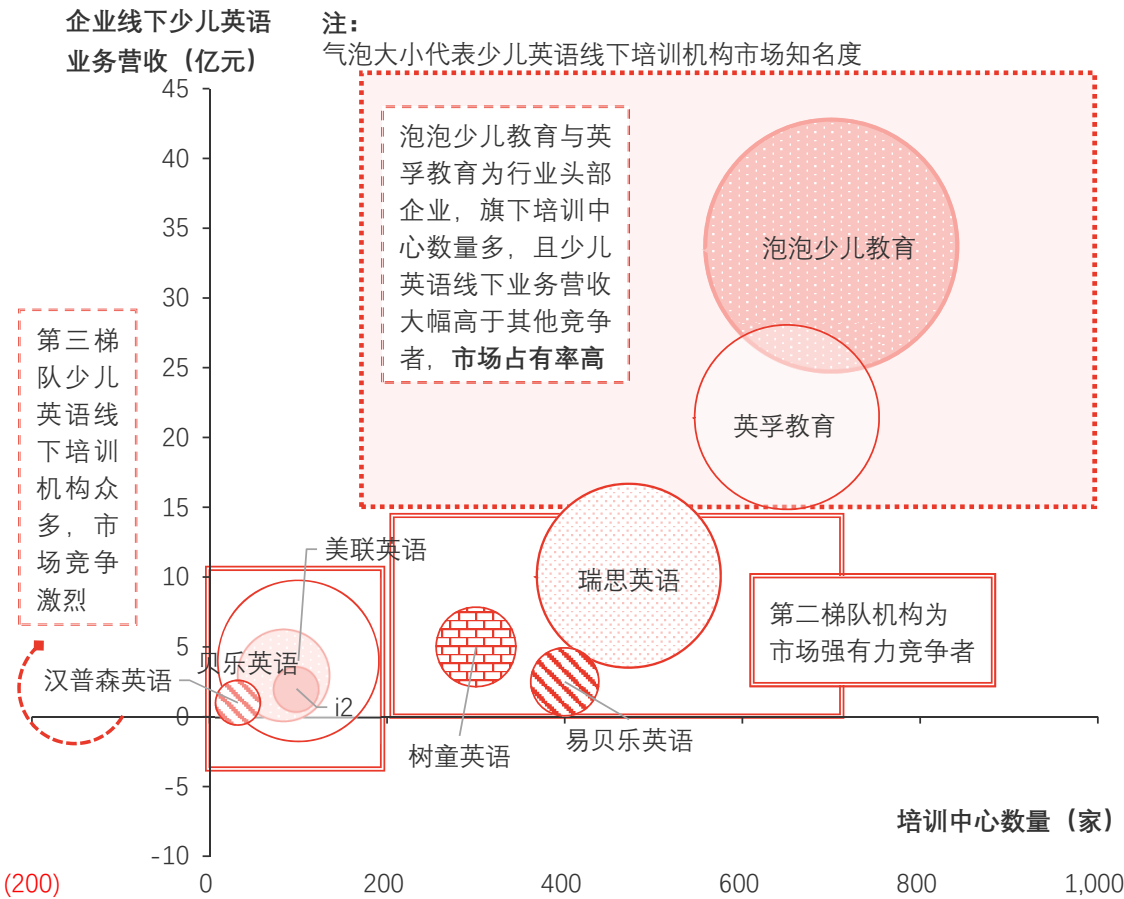
05/ 竞争格局及行业展望

Competitive Landscape and Trend

中国少儿英语线下培训行业 —— 竞争格局分析

从全国地区来看，少儿英语线下培训行业市场集中度分散，Cr3不足5%。在消费升级背景下，非一线城市对少儿英语线下的需求持续增长，未来下沉市场或将成为竞争焦点

中国少儿英语线下培训行业竞争格局，2020年



来源：头豹研究院编辑整理

	第一梯队企业	第二梯队企业	第三梯队企业
企业代表	 泡泡少儿英语  英孚教育	 瑞思英语  易贝乐少儿英语	 美联英语
企业营收	• 业务营收>20亿元	• 业务营收处于3-15亿元区间	• 业务营收处于1-3亿元区间
竞争优势	• 培训中心分布全国地区，品牌知名度及顾客信任度高，利于持续拓展客户	• 企业规模较大，拥有优质的师资团队、完善的课程体系，机构竞争实力强	• 企业成立时间较早，部分已超过20年，在局部地区市场知名度高



头豹洞察

- 截至2020年，中国少儿英语线下培训机构数量已高达数万家，市场集中度分散，从全国地区来看，少儿英语线下培训行业Cr3不足5%。但少儿英语线下培训行业在一线城市地区市场集中度较高，Cr5超过20%。由此可见，一线城市地区顾客对少儿英语线下培训机构知名度较为看重，多偏好选择头部机构
- 此外，一线城市市场规模占比仅为15%左右，非一线城市市场规模占比约为85%。在消费升级背景下，非一线城市对线下少儿英语需求增长强劲，未来下沉市场或将成为少儿英语线下培训机构竞争焦点



400-072-5588

www.leadleo.com

中国少儿英语线下培训行业——核心竞争要素

课程体系、师资体系与商业模式为少儿英语线下培训行业核心竞争要素，如培训机构需采用严格的教师选拔体系，定期淘汰教学效果不佳的教师，方可获得长久发展

中国少儿英语线下培训行业核心竞争要素分析，2020年

课程体系		师资体系		商业模式	
机构	对应课程体系	机构	对应师资及考评体系	商业模式	主要优势
英孚教育	英孚学术专家自研不同年龄阶段培训教材，课程设置接轨CEFR欧洲共同语言参考标准，课程级别将对应国际标准化考试（如托福、雅思等）	贝乐英语	- 拥有TESOL、TEFL双重国际认证的全职外教授课，保障纯正语音 - 每年6次考核培训，采用严苛末位淘汰机制，保障教学质量 5大考核指标：教学技巧、幼儿教育心理学、教学互动氛围、课堂效率、现代化教学科技应用	直营模式	- 无中间环节，可直接面对市场，及时获取顾客反馈信息，从而持续完善机构不足之处、提升顾客满意度 - 有利于对线下机构的标准化管理
瑞思英语	采用美国K12教育体制下完整课程体系，使用霍顿·米夫林·哈考特教育集团教材，知识点由浅入深。随课程级别提升，学员英语语言、思维及应用能力将螺旋式提升	树童英语	采用严格的教师选拔体系，教师均需获得PRT国际课程教师认证，并对教师进行定期培训与考核，定期淘汰教学效果不佳的教师	加盟模式	- 可快速抢占市场份额，并下沉至低线城市，迅速提升全国性知名度 - 有助于加快资金回笼、提高企业营收，成本投入及经营风险小

 **头豹洞察**

• 现阶段，部分头部机构以引进欧美教学体系为教学依据，再通过“**国外同步教材+自主研发教材**”进行搭配教学，更贴近中国学生学习习惯及考试制度，**教学针对性更强**。课程体系为多数家长最看重的因素，机构需将学生年龄层次划分清晰，并根据不同年龄特点**制定相应课程**，方可收获更多顾客青睐

来源：各机构官网，头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo

 **头豹洞察**

• 少儿英语线下培训机构教师团队的优劣直接决定**教学质量及市场口碑**的好坏，因此机构需打造严格教师选拔体系（TESOL、TEFL双重国际认证为选拔的重要标准之一），还需定期对教师进行**职业培训、标准化考核**，淘汰不符合考评标准的教师，从而保障机构教师整体素质、教学效果及市场口碑

 **头豹洞察**

• 采用“**直营+加盟**”模式，可持续扩大企业规模，但如何平衡两者模式是机构**运营关键**。尽管加盟模式可提高机构扩张速度，但仍存在监管难与教学质量不统一的风险。企业可通过采取**提高加盟商背景及资金要求、加盟店教师由总部统一培训、教材及课件由总部统一提供**等方式避免以上风险发生

中国少儿英语线下培训行业发展趋势分析 —— 证券化及线上线下融合趋势

近年来，中国线下少儿英语并购、IPO事件不断增多，证券化趋势明显。此外，在资本持续扶持下，线下少儿英语赛道将加速整合，市场集中度将进一步提升

(中国少儿英语线下培训行业发展趋势分析，2020年)

线下少儿英语赛道并购重组、IPO事件不断增多，证券化趋势明显					线上线下融合互补发展	
2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	机构	线上工具融入线下教学
• 霸菱亚洲、中信资本收购华尔街英语	• 瑞思英语在美国纳斯达克挂牌上市	• 朴新教育在美国纽交所上市	• 高瓴、华平、Permira 等机构竞购英孚教育中国区青少业务，估值约为20亿美元	• 美联英语在美国纳斯达克挂牌上市	泡泡少儿教育	• 新东方APP：提供学员在线选课、在线听课等，APP覆盖课前、课中、课后全阶段，可帮助学员随时掌握学习动态
		• 威创股份收购芝麻街英语		• 好未来欲收购哒哒英语，处于谈判阶段	英孚教育	• 英孚教育 APP：提供线上课程、课外阅读、家庭配套练习等 • EF STUDY APP：家长可回看视频，了解教师上课反馈
	• 朴新教育收购环球雅思	• 安宏资本并购贝乐英语			励步英语	• 励步启蒙APP：提供海量多媒体学习资源，打造趣味十足的AI在线课堂，还可为学员提供游戏化练习，让孩子自主学习
		• 精锐教育收购启迪巨人及小小地球英语		• 好未来收购优胜英语	爱贝英语	• ABIE Online APP：可同步匹配线下课堂学习进度，通过各类英语动画、互动练习、小游戏进一步巩固常规课程学习



头豹洞察

- 2016-2020年，中国少儿英语线下培训行业并购及IPO事件持续增多，此外，线下少儿英语赛道逐渐受到资本市场青睐，如美联英语、贝乐英语等机构近年来已先后完成多轮融资，资本扶持促使机构短时间内爆发式发展。由此可见，线下少儿英语赛道证券化增速明显，加之资本的不断涌入，将加速行业整合，市场集中度有望进一步提升



头豹洞察

- 近年来，随着互联网的快速发展，线上直播技术不断成熟，促使大批在线少儿英语培训机构相继崭露头角（如VIP KID、阿卡索等），在线学习英语的方式逐渐流行。在此背景下，部分知名少儿英语线下培训机构反应迅速，相继推出在线APP，以满足部分学员线上学习需求，作为辅助线下教学的重要工具，形成线上线下教学闭环

来源：搜狐网，各机构官网，头豹研究院编辑整理

©2021LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com



06/ 投资分析

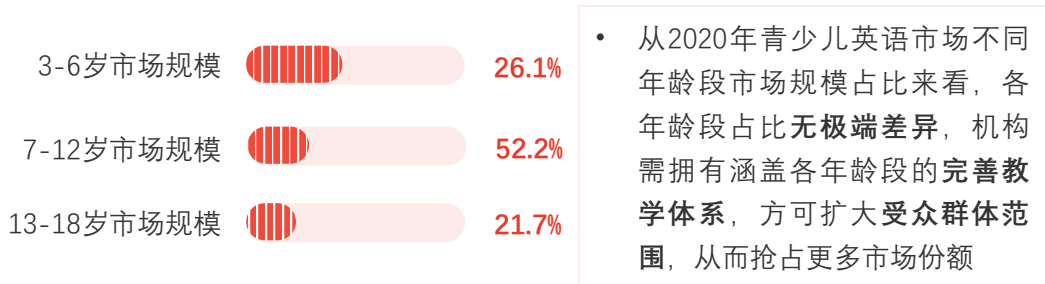
Investment Analysis

中国少儿英语线下培训行业投资分析 —— 投资逻辑分析

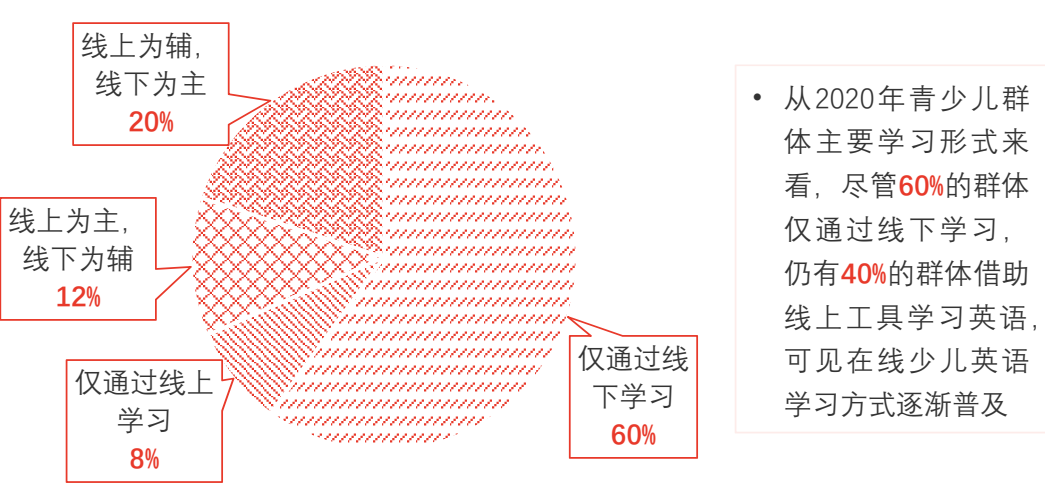
在赛道参与者众多的背景下，头豹看好教研及师资体系扎实的头部培训机构以及线上线下同步发展且下沉市场扩张能力强的培训机构，以上机构未来发展潜力较大

(中国少儿英语线下培训行业投资逻辑分析，2020年)

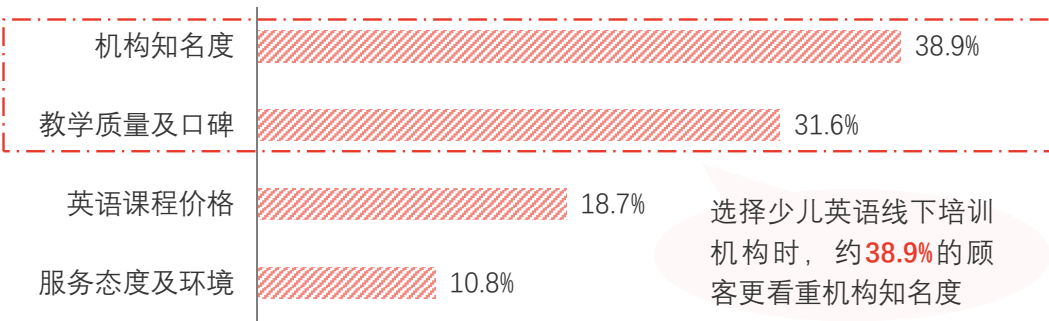
青少儿英语市场不同年龄段市场规模占比



青少儿群体主要学习形式，2020年



影响顾客选择机构的重要因素



- 1. 教研及师资体系扎实的头部培训机构发展前景广阔
超过70%的消费者表示看重机构知名度、教学质量及口碑，现阶段，头部培训机构在中国一线城市地区市场集中度已逐渐升高，正通过“直营+加盟”方式持续在全国地区扩张，预计未来头部机构在全国地区的市场占有率将进一步提升
- 2. 线上线下同步发展且下沉市场扩张能力强的培训机构投资潜力更大
在线少儿英语学习方式逐渐兴起，未来线上与线下英语教学相融合为行业发展大趋势。此外，非一线城市市场规模占比高达85%，下沉市场尚未发展饱和，因此下沉市场扩张能力强的少儿英语线下培训机构未来发展潜力大，有望抢占更多市场份额

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo

中国少儿英语线下培训行业投资分析 —— 加盟投资回报测算

投资一家标准加盟店第一年的费用约为180-230万元，少儿英语线下培训机构每月招生数量需为20人左右，方可覆盖每年经营费用，乐观场景下，投资者一年内可回本

注：以加盟泡泡少儿英语标准店费用为例，且以下投资费用以一线城市地区为例，不同地区投资费用相差甚大

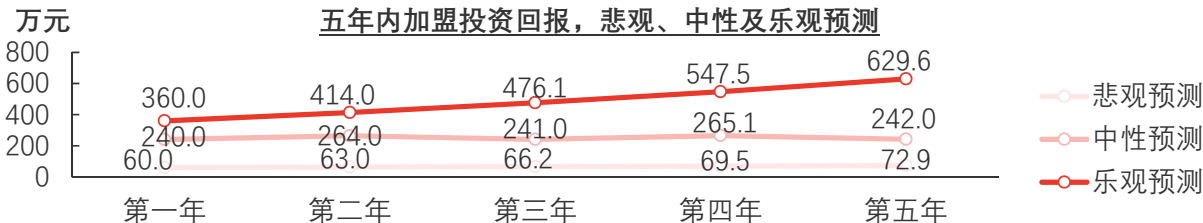
中国少儿英语线下培训行业加盟投资回报测算

加盟投资费用明细		
店铺面积	500平方米	-
房租费用	10万元/月	120万元/年
装修费用	300元/平方米	合计15万元
加盟费用	5万元	-
教材费用	1万元	-
广告宣传费用	6,000元	-
开业费用	2,000元	-
人员工资费用	5,000元/人/月（6人）	36万元/年
水电杂费	2,000元/月	2.4元/年
流动资金	53万元	-

加盟投资回报预测			
	悲观预测	中性预测	乐观预测
每月招生数量	10人	20人	30人
课程价格	10,000元/年	10,000元/年	10,000元/年
营收/月	5万元	20万元	30万元
营收/年	60万元	240万元	360万元
营收年增速	5%	10%	15%

万元

五年内加盟投资回报，悲观、中性及乐观预测



年份	悲观预测	中性预测	乐观预测
第一年	60.0	240.0	360.0
第二年	63.0	264.0	414.0
第三年	66.2	241.0	476.1
第四年	69.5	265.1	547.5
第五年	72.9	242.0	629.6



结论：

✓ 从以上费用明细可知，投资一家标准加盟店第一年的费用约为**180-230万元**，未来每年经营费用约为**160万元**



结论：

✓ 由于少儿英语线下培训机构多是按年收费，因此若招生进展顺利，则**资金易快速回笼**。按照悲观、中性及乐观三种场景预测，可知：机构每月招生数量需为**20人左右**，方可覆盖每年经营费用，乐观场景下，**一年内可回本**

中国少儿英语线下培训行业投资分析 —— 投资风险分析

中国少儿英语线下培训行业存在市场竞争风险、资金链断裂风险、新冠疫情风险等，易致使少儿英语线下培训机构盈利空间下滑，投资机构需重点关注以上风险

中国少儿英语线下培训行业投资风险分析

- 中国少儿英语线下培训行业存在市场竞争风险、资金链断裂风险、新冠疫情风险、教师流动风险等，其中**市场竞争风险与资金链断裂风险**严重性较高，少儿英语线下培训机构可通过**加盟**头部培训机构代替**自创品牌**的方式进入市场、**合理规划**快速回笼的资金，保障**流动资金**充足等方式，降低风险发生几率。

中国少儿英语线下培训行业投资风险

风险类别	风险来源	风险描述	风险严重性	风险规避方法
市场竞争风险	中国少儿英语线下培训市场参与者数量多，行业竞争激烈	少儿英语线下培训行业头部企业影响力大、市场集中度逐步提升，顾客对 机构知名度的 认可度高，中小型机构市场竞争力弱	将对企业经 营业绩造成 较大影响	可通过 加盟 头部培训机构代替 自创品牌 的方式进入市场，借助头部机构知名度，更易受到部分家长青睐，利于 顺利招生
资金链断裂风险	少儿英语线下培训机构常按照年课收费， 资金回笼速度快	机构 预收款 现象普遍，若后续招生不顺利，且未能妥善计划前期营收的情况下， 难以承担 后续每月高昂的经营成本	将对企业经 营业绩造成 较大影响	培训机构需避免盲目扩张 • 合理规划 快速回笼的资金，保障 流动资金 充足
新冠疫情风险	受新冠疫情影响， 线下相关消费行业 受到严重冲击	少儿英语线下培训机构面临 停课、退费 等风险，部分顾客选择为孩子报名 在线少儿英语课程		可推出相应在线APP，少儿英语 线上线下融合互补发展
教师流动风险	不同培训机构给教师的 薪资水平 差异大，教师 流动性高	部分教师对薪资水平不满，且部分机构对教师职业发展规划不清，因此造成教师 流动频繁		稳定的教师体系对培训机构至关重要，机构需 持续完善 教师薪资体系及职业规划
其他风险	涵盖宏观经济等风险	若居民收入降低，用于线下少儿英语开支减小，不利于行业发展		持续拓展多元化盈利模式

来源：头豹研究院编辑整理
©2021LeadLeo



07/ 公司推荐

Enterprise Recommendation

(中国少儿英语线下培训行业公司推荐——新东方)

泡泡少儿教育为新东方旗下K12课外培训品牌，可为3-12岁的少年儿童提供全学科一站式教育服务，拥有品牌优势、全学科教育优势及发展潜力优势



企业名称：新东方教育科技集团有限公司



成立时间：2001年



公司总部：中国上海

企业概况

新东方教育科技集团有限公司（以下简称“新东方”）于2001年成立于中国上海，现为中国知名综合性教育集团，旗下业务涉及外语培训、中小学基础教育、出国咨询等。泡泡少儿教育是新东方旗下K12课外培训品牌，专注于为**3-12岁**的少年儿童提供全学科教育（如语言学习、自然科学、人文科学等）。依托于母公司新东方的行业影响力，泡泡少儿教育市场信任度高，品牌发展迅速。



新东方主营业务线及品牌

➤ K12课外培训业务

品牌包括泡泡少儿教育、优能中学、麦格森国际教育、双师东方等

➤ 留学考试及咨询

品牌包括留学考试、新东方前途出国、斯芬克国际艺术教育等

➤ 其他考试咨询

品牌包括大学生考试培训、成人外语培训等

➤ 在线教育

品牌包括新东方在线、酷学网、东方优播等

➤ 学前教育

品牌包括满天星幼儿园

➤ 素质教育

品牌包括百学汇

泡泡少儿教育核心数据



覆盖城市数量：
60+



学习中心数量：
700+



名师数量：
6,000+



目标群体：
3-12岁

企业投资亮点

➤ 品牌优势

✓ 新东方早期采用名师策略，依托口碑传播的方式迅速打开市场知名度，再通过逐步向低线城市下沉，迅速发展成为全国性**龙头教育培训机构**，市场份额大幅领先，依托品牌优势，泡泡少儿教育可**持续吸引大量潜在客户**

➤ 全学科教育优势

✓ 泡泡少儿教育是以英语起家，随后分别开设数学、语文课程，可满足低年龄段学员**全面辅导需求**，从而有效扩大机构受众群体、提升单用户付费金额

➤ 发展潜力优势

✓ 截至2020年，泡泡少儿教育全国学习中心数量已超过**700个**，机构**扩张能力强**，且每年营收增速约为**50%**，大幅高于同类机构，可见未来发展潜力大

来源：新东方官网，头豹研究院编辑整理

©2021LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com

36

中国少儿英语线下培训行业公司推荐 —— 树童英语

截至2020年，树童英语成立已超过20年，旗下学习中心数量超过300个、学员数量超过20万人，拥有课程体系优势、教师体系优势及经营模式优势



企业名称：广东树童教育顾问有限公司



成立时间：1999年



公司总部：中国广州

企业概况

广东树童教育顾问有限公司（旗下少儿英语线下培训品牌名为树童英语，以下简称“树童英语”）于1999年成立于中国广州，专注于为4-15岁的学员提供英语教学。树童英语成立时间超过20年，旗下学习中心数量已超过300个，培养学员数量超过20万人，在珠三角地区知名度较高。树童英语专注于PRT教学体系，拥有高质量师资培训体系，顾客对机构的教学效果满意度较高。



树童英语课程体系

7-8岁树苗课程

- 以世界经典戏剧激发孩子英语学习兴趣，培养孩子英语思维，同步提升孩子听说读写能力

4-6岁萌芽课程

- 以世界经典童话为孩子启蒙英语，培养孩子阅读习惯，提升单词量

12-15岁森林课程

- 深入提高孩子英语素养，为孩子提供高分技巧，帮助孩子应对国内外考试

9-11岁大树课程

- 通过戏剧表演、海量阅读、演讲写作等方式，全方位提升孩子英语综合能力

树童英语核心数据



成立时间：
20年+



学习中心数量：
300+



学员数量：
20万+



目标群体：
4-15岁

企业投资亮点

课程体系优势

- ✓ 树童英语拥有五大课程系列，分别为“想着说”、“我能演”、“看世界”、“培优才”、“读一篇”，全方位从听说读写方面培养孩子英语综合能力，且按照不同年龄段将课程细化，各年龄段教学侧重点不同，孩子学习兴趣高

教师体系优势

- ✓ 树童英语旗下教师每周需与公立名校老师交流2-3次，深入了解公立名校教学体系，再在备课过程中做到及时完善教学内容，进一步提升教学效果

经营模式优势

- ✓ 经过20余年发展摸索，树童英语已拥有成熟的经营模式，通过“直营+加盟”方式在全国地区持续扩张，现已拥有300+学习中心，知名度持续提高

来源：树童英语官网，头豹研究院编辑整理

©2021LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com

中国少儿英语线下培训行业公司推荐——瑞思英语

截至2020年，瑞思英语旗下学习中心数量已超过400个、覆盖城市数量超过100个、学员数量超过100万人，拥有课程体系优势、教师体系优势及发展潜力优势



企业名称：北京瑞沃迪国际教育科技有限公司



成立时间：2007年



公司总部：中国北京

企业概况

北京瑞沃迪国际教育科技有限公司（旗下少儿英语线下培训品牌名为瑞思英语，以下简称“瑞思英语”）于2007年成立于中国北京，旗下学习中心数量已超过**400个**，覆盖中国**百余个**城市，培养学员数量超过**百万人**，机构市场知名度较高。瑞思英语引入**美式教育体系**，按照学员年龄段，将核心课程细化为三类，分别为**3-5岁**的幼儿课程、**6-12岁**的国际少儿课程与**13-18岁**的国际青少课程。



瑞思英语大事件

- 2012-2013年**
 - 2012年瑞思英语发起成立北京市教育学会学科英语教育研究分会，并于2013年获得贝恩资本**战略投资**
- 2007年**
 - 瑞思英语成立，开创“**学科英语**”教育新模式
- 2017-2018年**
 - 2017年，瑞思英语赴美上市，并于2018年参与撰写**少儿语言培训规范国家标准**
- 2019年**
 - 2019年，“瑞思学科英语”更名为瑞思英语，并正式战略布局**早教市场**

瑞思英语核心数据



覆盖城市数量：
100+



学习中心数量：
400+



学员数量：
100万+



目标群体：
3-18岁

企业投资亮点

课程体系优势

- ✓ 瑞思英语拥有**全年龄段素质教育产品体系**，可提升学员语言技能、知识应用、沟通交流、思维能力、团队合作等方面核心素养，并针对**3-18岁**的青少儿设计了**14级螺旋式上升**的课程体系，由浅入深逐渐提升学员能力

教师体系优势

- ✓ 瑞思英语拥有严格的**教师选拔机制**，教师选拔通过率仅为**8%左右**，并拥有**完善的培训系统**，为教师日常备课、技能学习提供帮助，保障机构教学效果

发展潜力优势

- ✓ 瑞思英语在中国的**市场渗透率高**，截至2020年，旗下培训机构已覆盖**百余个城市**，学员数量超过**百万人**，每年营收增速约为**30%**，未来发展潜力巨大

来源：瑞思英语官网，头豹研究院编辑整理

©2021LeadLeo



头豹
LeadLeo

400-072-5588

www.leadleo.com

38

06/ 方法论

Methodology



方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究10大行业，54个垂直行业的市场变化，已经积累了近50万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，从少儿教育、消费等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

07/ 法律声明

Legal Statement



法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

读完报告有问题？

快，问头豹！你的智能随身专家



扫码二维码
即刻联系你的智能随身专家

