

SmartSAT

SmartSAT

Digital SAT 备考 持续 AI 学习支持

以里程碑为依据的融资讨论

学习者面临的问题

答错之后

学生需要理解错误，并找到有帮助的下一道练习

辅导间隙

家庭需要便利的学习支持与清晰可见的学习过程

下次考试前

练习需要找出薄弱知识点，并安排针对性复习

产品学习闭环

步骤	产品活动	学习价值
测评	Digital SAT 练习与模考	找出需要练习的内容
复习	24×7 AI 一对一错题辅导	理解错误原因
练习	关联题目与 3,200 个词汇	形成持续练习习惯
复测	学习报告与持续复习	追踪长期进步

SAT 考试规模与首批受众

195 万以上

2026 届 SAT 考生

13.5%

国际考生人数增幅

首批受众建议：需要系统练习与错题复习流程的 11 年级学生。

三项互补的核心团队职责

资深教育专家

负责教学方法、讲解质量与学习效果依据

技术负责人

使用 Anthropic AI 构建 SmartSAT.us ，并验证产品功能

CEO

负责融资、社交营销、合作拓展与业务增长

需要收集的增长证据

证据	所需来源	当前状态
独立注册用户	带日期的导出，剔除测试、机器人和重复账号	尚未核验
A7、D7 与 D30	成熟学生群组数据与指标定义	尚未核验
学生周活与月活	有实际意义的学习行为事件	尚未核验
首次有效付费与现金净收入	扣除退款与撤销的支付记录	尚未核验

可持续获客的验证依据

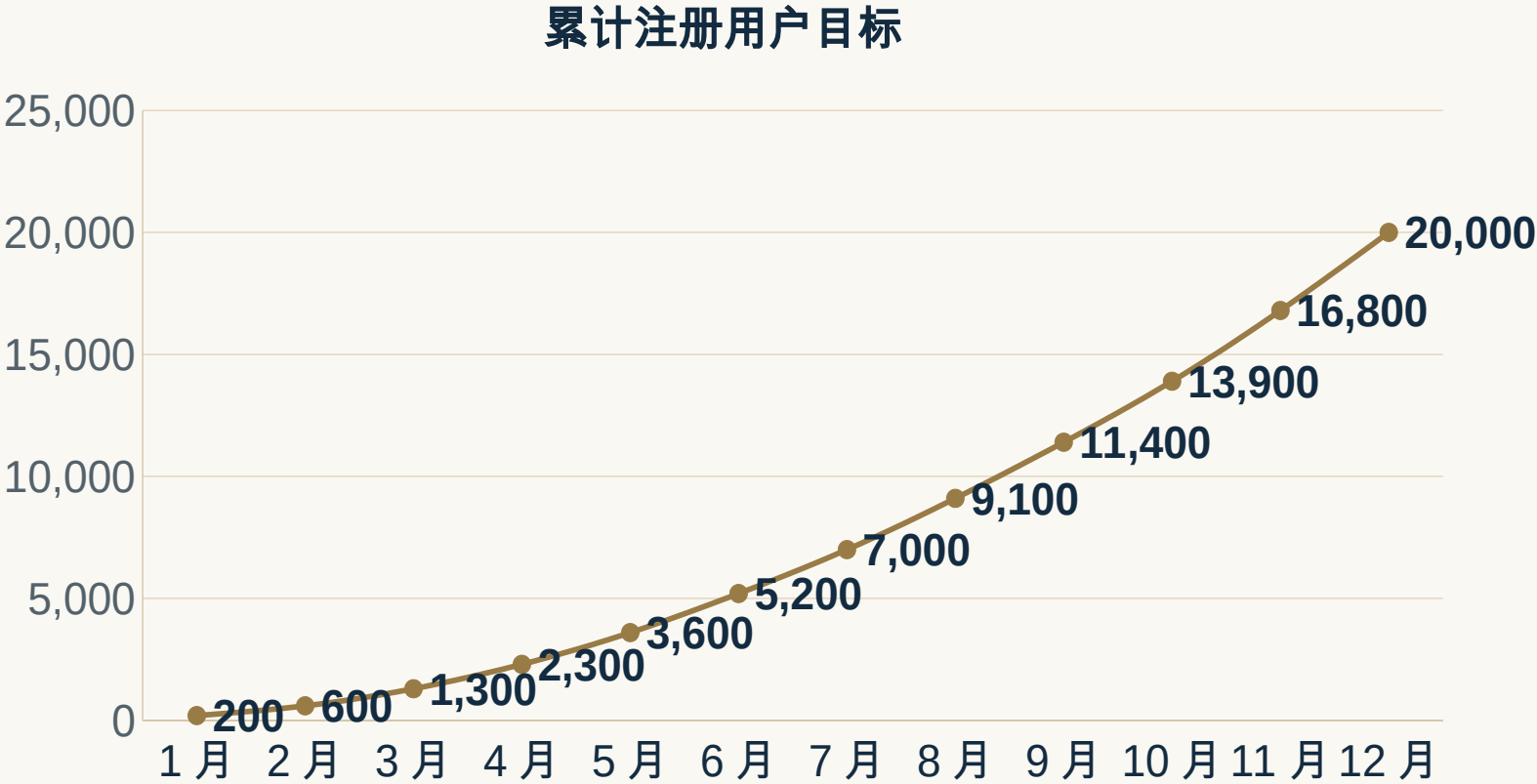
3 首先验证有效的合作试点

测试方向	所需证据
教育合作伙伴	独立注册用户及有效学习活动
创作者推广	带标签访问、 A7 及成熟付费转化数据
学习者推荐	有效归因、退款与被推荐用户的激活情况

商业模式与贡献利润

项目	所需依据
收入	实际价格、有效付款与净收入
产品成本	各群组对应的托管、 AI 推理与支持成本
佣金成本	正式比例 20% / 10% / 10% ，计佣基数和结算细则待明确。
获客成本	营销现金投入、归因与实际付费获客成本
贡献利润	净收入减去可变成本、手续费与佣金

未来 12 个月的增长目标



10 万

美元营销现金上限

- 基准目标：20,000
- 保守目标：12,000
- 进取目标：28,000

图中为规划目标与预算，不代表已实现的增长。

里程碑与资源需求讨论

首个 90 天

目标 1,300 名注册用户，以及可审计的激活群组数据

扩大投入的依据

有效学习、成功试点与可持续的获客成本

待讨论的资源

营销执行、产品稳定性与学习效果测量

资料室标准

明确区分实际证据、目标、假设与模拟数据