

动社会力量的积极性，多种形式开展婴幼儿照护服务，逐步满足人民群众对婴幼儿照护服务的需求。该文件明确指出发展目标，截至2020年婴幼儿照护服务的政策法规体系和标准规范体系初步建立，建成一批具有示范效应的婴幼儿照护服务机构。到2025年对婴幼儿照护服务政策法规体系基本健全，多元化、多样化、覆盖城乡的婴幼儿照护服务体系。

（二）经济环境

从经济形势来看，西安经济总体形势稳定，2022年全年地区生产总值11486.51亿元，比上年增长4.4%。经济增长稳定，创新驱动动力明显增强，民生保障有力有效，达到相对富裕状态，更适合早期教育机构的发展。

（三）社会环境

从人口角度看，西安市出生人口呈缓慢增长趋势，2022年末全市常住人口1299.59万人，比上年末增加12.29万人。2022年，西安这座古老而又充满活力的城市，根据广郡通城市大数据平台（guangjuntong.com）显示，户籍出生人口突破了十万大关，达10.81万人。这一数据不仅彰显了西安在人口增长和社会发展方面的成就，也反映了政府对于儿童保健和人口政策的重视。西安全年居民消费价格比上年上涨2.2%。全年全体居民人均可支配收入40214元，比上年增长3.9%。学前教育在园幼儿40.99万人。通过调查显示，89.5%以上占比的西安市家长普遍表示对幼儿早期教育有需求，且愿意支付一定费用。预计西安市早期教育机构的市场规模约为2.8万儿童，西安市家长受教育水平比较高，对早期教育普遍持积极态度，同时因市场规模较大，还有很大的增长空间。

（四）技术环境

调查发现，近三年早期教育机构的创业模式可能会有所改变，有一些品牌的早教机构先后倒闭，导致很多师资闲置，目前已经出现了入户一对一的早教项目，互联网和移动智能终端的普及极大地丰富了教育儿童的方式和方法。同时，在线交流平台使早期教育机构的运转速度和效率越来越快，利用电子商务提供早期教育服务的公司也开始出现。随着互联网技术的普通应用及其进一步开发，未来早期教育行业可能会出现颠覆性创新。

西安市早教行业竞争环境分析

本文利用波特五力模型针对西安市早教行业竞争环境进行相关分析，具体内容如下：

（一）新进入者威胁

西安市还没有出台专门的早期教育机构管理标准，早期教育机构只需工商登记，审批手续相对简单。近几



西安早期教育市场的发展仍存在很大的空间，有待进一步地完善和发展。

年，一些知名早教品牌纷纷倒闭，现存大多数早期教育机构都有一定的规模，新来者需要一定的沉没成本才能达到软硬件的竞争水平，但是目前越来越多的托育机构替代了专业早教的功能，价格也更为合理。尽管早教机构正在努力打造差异化的市场形式，调查发现，西安早教产业品牌差异化不明显，托育机构的兴起无疑对早教机构产生了更大的压力。总体上，现在早期教育领域的进入门槛变高，但是早教的形式有了新的变化。除了大量托育机构的出现，目前也出现了入户一对一早教项目，并在互联网进行推广，这样的形式又大大降低了早教的进入门槛。

（二）供方议价能力

在国内有很多私立早教品牌公司，有一些是国外的早教机构进入中国市场，成立全国连锁店，并建立了专属的课程体系，西安本地目前比较知名的早教品牌主要有：美吉姆、金宝贝、吉的堡、中育品格、澳洲袋鼠，针对这些知名品牌的早教课程价格，连锁加盟商目前并没有讨价还价的可能，完全由品牌方单方面定价。

（三）顾客的议价能力

目前针对0-3岁婴幼儿的早教机构和课程的选择，家长基本没有议价的能力，在市场供需关系中处于被动地位，尤其是近三年，淘汰了一轮早教机构，家长对于早教机构的选择有限，更加不具备议价的能力。

（四）现有机构之间的竞争

西安1999年出现第一家早教机构，在过去十几年的发展中，有了一定的基础，然而近三年，西安早教机构也发生了比较大的变化，西安本地早期教育的基础一般，不如南方城市的早教机构普及度高，而且专业度也是千差万别，质量参差不齐。现存的比较有知名度的早教机构（排名不分先后）：美吉姆，目前8家门店（闭店2家）；金宝贝，目前4家门店（闭店1家）；七天真，目前2家门店；NYC纽约国际，目前3家门店（闭店4家）；