



仅供离职投资人暂存基金-孙敏捷使用

为学·艺师汇商业计划书

01

公司简介：艺师汇定位于艺术在线培训平台，为学走出建设综合学习平台第一步，目前采取经纪人机制，已签约1000余教师

公司概况

- 成立时间：2016年7月
- 成立地点：长沙
- 使命愿景：以让每一位学员“快乐为学，学我想学”为使命，通过互联网、移动互联网技术和服务，影响甚至改变学习者的学习方式，让学习变得更加轻松有趣
- 创始人：印亚兰。原YY教育联合创始人、业务实际负责人，原潭州教育联合创始人

为学定位

- 定位：为学立志于打造综合性网上学习平台
- 产品形态：以5到15分钟短视频为切入点，进一步打通教、学、测、练、评即学员成效反馈学习闭环
- 为学目标：打造全新的“以老师为中心，以学习成效为本”的一站式在线学习平台

艺师汇产品介绍

- 切入点：“艺师汇”APP是为学旗下第一个产品，作为为学网上学习平台建设的第一个切入点
- 主品类：素质类艺术课程
- 产品功能：为学员提供课程试学、课程点播、课程直播、作品交流、即时问答等相关服务
- 客户端覆盖：安卓、IOS、PC全客户端

运营机制

- 经纪人机制：采用经纪人运营机制，由“平台-经纪人-教师”三级运营体系构成
- 运营规模：目前签约独家经纪人25人，讲师1000多人，独家签约金牌讲师20人。目前已上线视频点播课7门，正在录制的15门

02

为学商业模式为经纪人运行机制，平台具有教研、课件编辑、课程售卖、经纪人服务四项基本职能

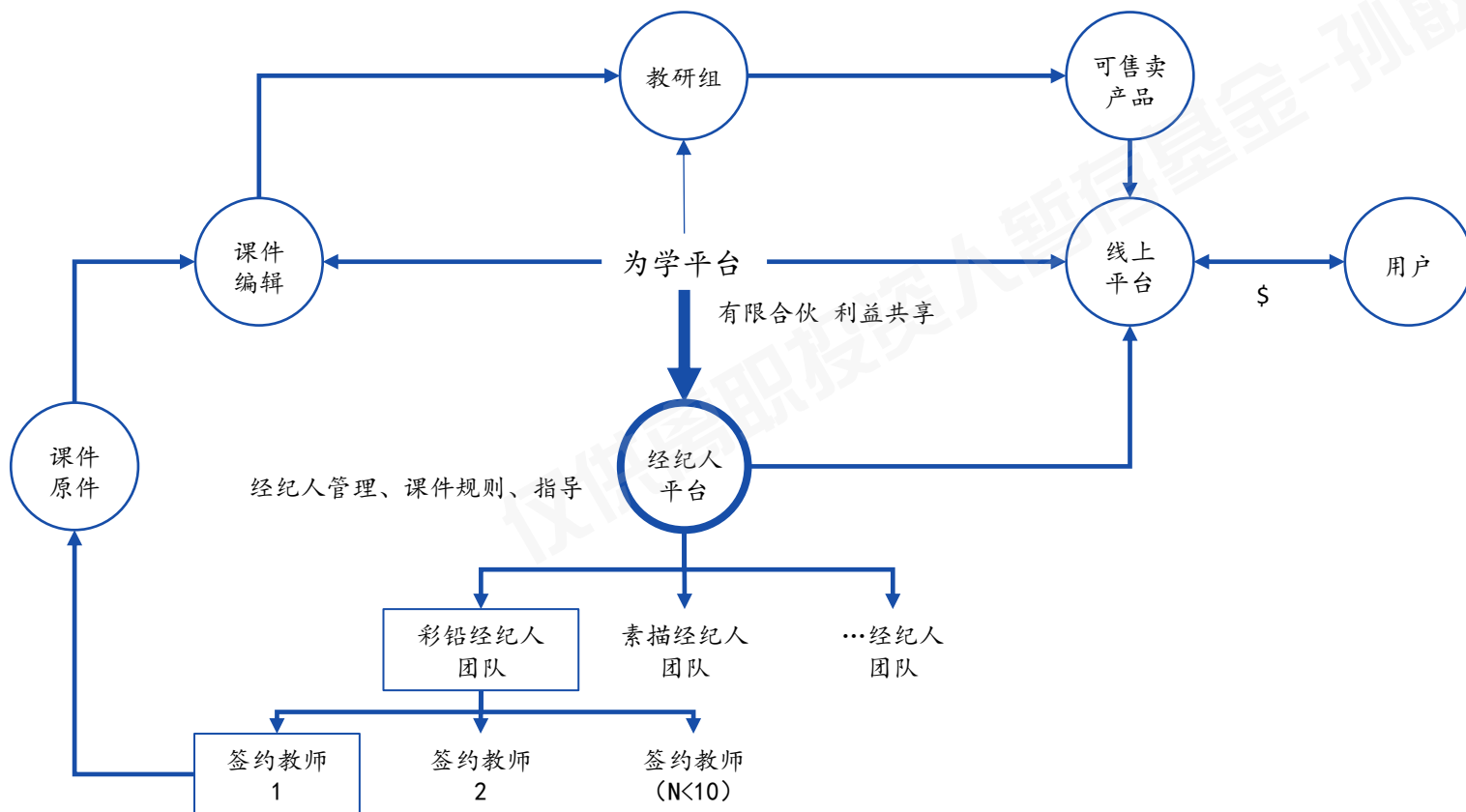
商业模式

产品

组织形态

盈利方式

团队



说明

- **机制：**通过有限合伙企业的股权机制捆绑核心员工和教师
- **经纪人平台：**经纪人的角色类似于网校校长，负责挖掘、培养、包装、服务讲师
- **课件编辑：**教师录制的课程编辑为5-15分钟的优质教学视频
- **教研组：**通过市场调研及教学反馈，确定课件规则并给与教师指导
- **线上平台：**将组合后的课件在平台上线出售

03

艺师汇电商平台通过公开课、预售等方式经营自有高品质录播课程，目前完成第一次近400人预售，商业闭环成型

商业模式

产品

组织形态

盈利方式

团队



App主页

艺术圈资讯/入驻资讯(走进艺术)、老师推荐(名师大咖秀)、课程推荐(精选课程)



课程介绍

通过优质的课程内容引新用户试学或购买，小书童随时服务解答，形成口碑宣传



课程学习

展示课程大纲吸引用户试学，展示产品价格



学社

问题/作业消息、群消息、小书童消息



荣誉墙

老师将学员所交的优秀作业推荐到此展示，给该学员信心，同时以供其他学员学习

04

通过成立有限合伙企业绑定产品研发核心人员、核心经纪人、核心名师资源，共担风险，共享收益

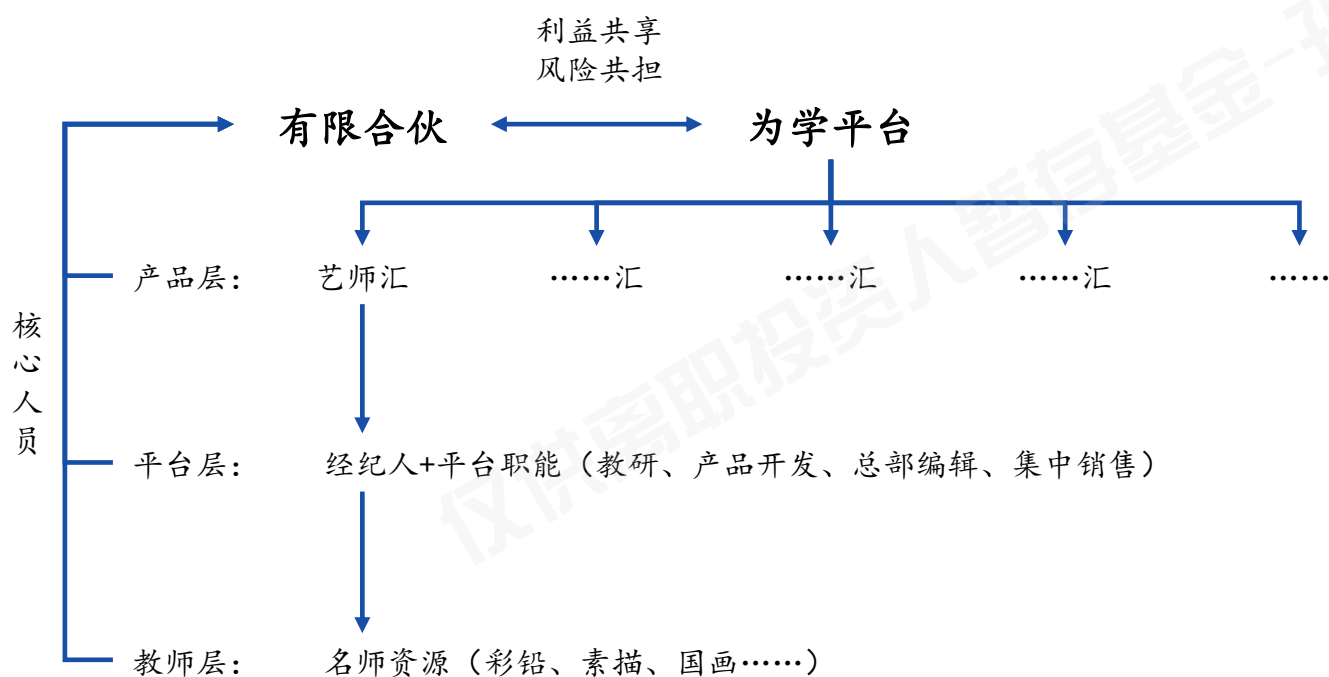
商业模式

产品

组织形态

盈利方式

团队

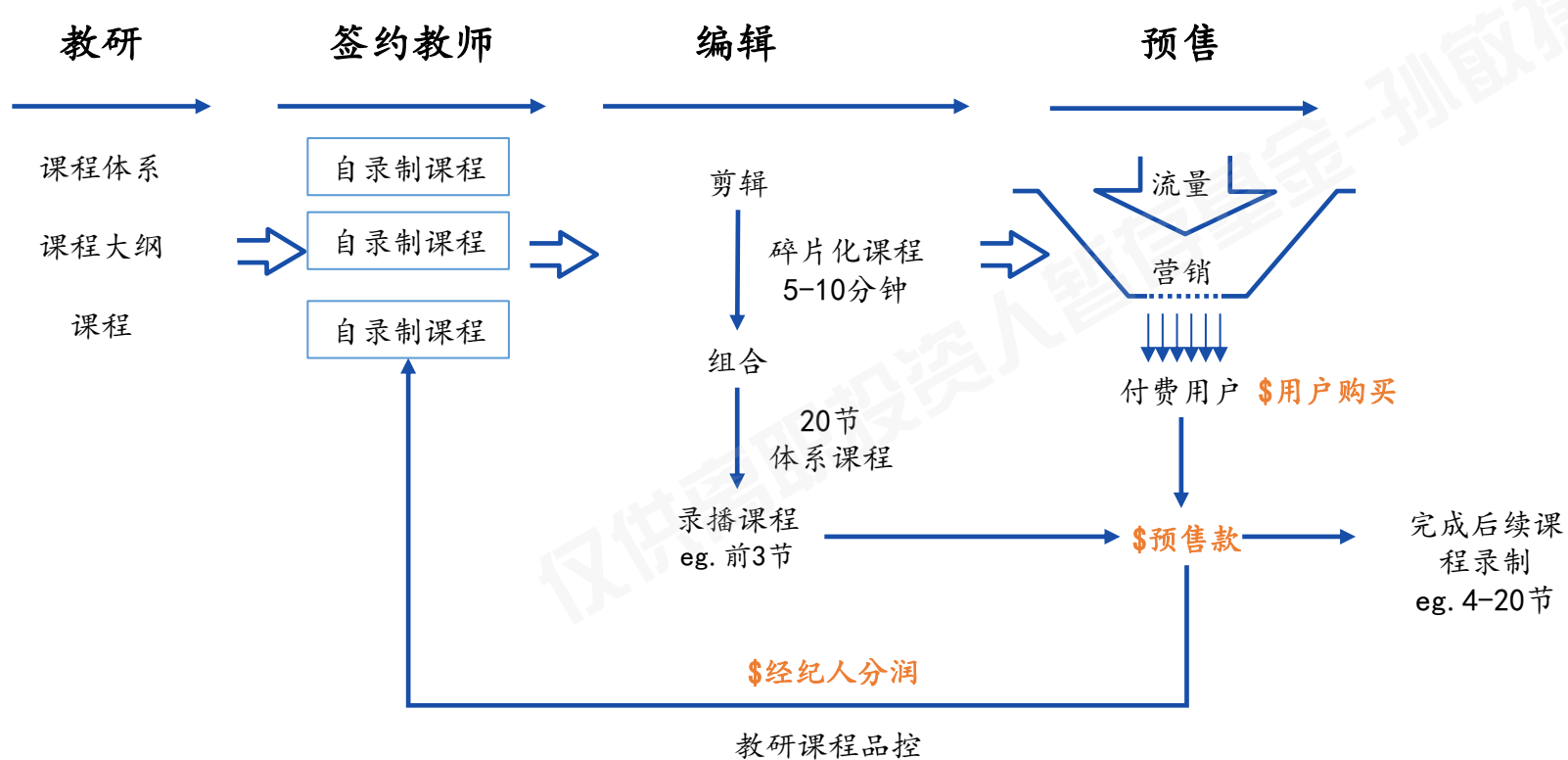
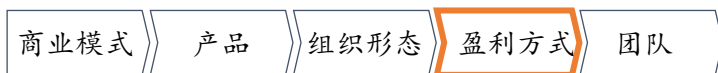


说明

- **产品层：**为学平台下设艺师汇等不同产品，主攻不同科目
- **平台层：**每个产品都包括经纪人和平台职能部门，如教研、产品、总部编辑等
- **教师层：**每个经纪团队拥有不超过10名的教师，由经纪人负责签约和管理
- **利益共享：**给予产品、平台和教师层核心人员有限合伙企业份额，有限合伙企业通过持有为学平台股权与其利益共享

05

目前，主要通过预售方式加速现金回笼，现金周转速度快，杠杆高，盈利稳定



说明

- **平台服务变现:** 提供一站式学习平台，进行老师运营、学员运营、平台运营、规则运营
- **经纪人人脉和经营管理能力变现:** 负责开、发签、策划、包装、推广和服务老师，使老师更专注于教研教学
- **老师知识IP变现:** 通过短视频解决知识点传授；通过学习社区和直播实现价值观传授
- **渠道流量变现:** 形成可运营流量聚合能力，渠道分流能力；加强与精准流量渠道入口合作
- **学员获得高性价比内容:** 通过低廉价格享受优质产品和服务。加强学员参与度，增强学员粘度，树立口碑

06 团队

商业模式

产品

组织形态

盈利方式

团队

印亚兰

首席执行官

毕业于国防科大。原YY教育创始人、YY财经创始人；曾任多玩总裁办主任，YY运营总监；原潭州教育合伙人

在平台搭建、平台运营、用户运营、规则运营等领域有丰富经验，对在线教育领域有深刻认知

杨润鑫

首席运营总监

毕业于中央民族大学。曾担任高端艺术学校校长

有多年学校管理及运营经验，对教育有深度理解，对市场营销、渠道合作开发、学员需求、教师团队激励、教研教改有丰富经验

肖平

首席教研总监

毕业于清华美院。线下美术教育领域连续创业

具有10年线下教学经验；原潭州教育艺术学院创始人。精于产品设计、师资培训、教学研究，非标领域的标准化教学

姜永君

首席商务总监

毕业于中央美院。中国壁画学会、中国工艺美术协会会员

从事美术教学13年，对学员心理状态、艺术家生态有深刻洞悉

陈项

首席技术总监

原YY娱乐研发早期创始成员之一，原阿里巴巴高级工程师

对构建高并发、高性能、高可用系统有丰富实战经验

游浩

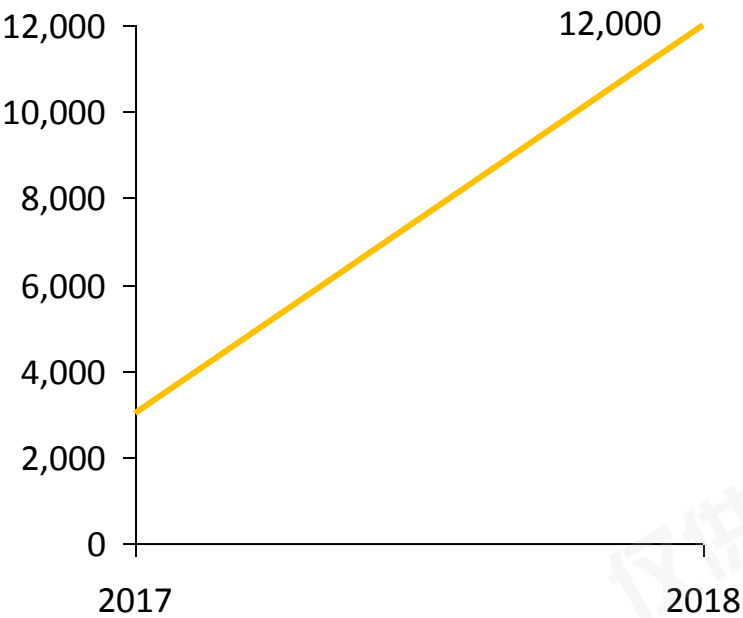
首席品牌官

中南财经政法大学EMBA，广通文化传媒创始人，原《中国电视》杂志运营总监

擅长从体制建设、价值观培育、人才培养及制度保障入手，提升企业经营管理能力

07 业务发展预测

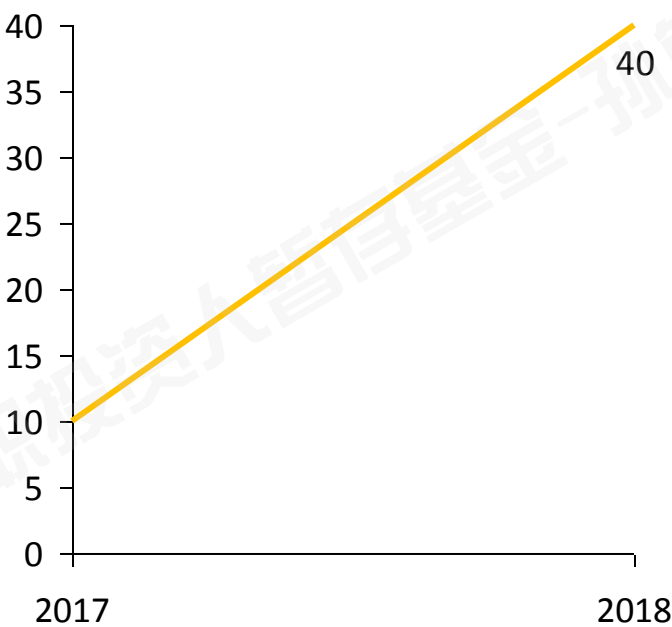
2017-2018年营收预测(万元)



说明

- 2017-2018年预计营收分别为3000万元和1.2亿元
- 预计营收增速300%

2017-2018年学员人数预测(万人)



说明

- 2017-2018年预计学员人数分别为10万和40万人

2017-2018年课程品类规划

品类	2017	2018
美术兴趣（成人）	✓	✓
设计	✓	✓
动漫	✓	✓
美术兴趣（少儿）		✓
美术艺考		✓
职场		✓
工业		✓
手工艺		✓
兴趣生活		✓

说明

- 重点尝试1-2个新品类的挖掘扶持，搭建品类孵化基础能力
- 加强重点品类（赢利能力强）稀缺资源的独家合作

估值说明

- 融资轮次：天使、Pre-A轮
- 募资金额：500-1000万人民币

资金用途

- | | |
|-------------|-----|
| • 团队建设 | 60% |
| • 独家签约讲师经纪人 | 15% |
| • 视频流量费用 | 15% |
| • 运营资金 | 10% |