

1、目标用户: 1.年龄段:不限2.性别:不限 3.收入情况:根据不同客户选择的不同服务变化 4. 受教育程度:有一定学历背景以及感兴趣、想学习的无学历的人5.特征: 1)对传统文化感兴趣 2)有学习、交流传统文化需求 3)有自主创作和传统文化相关的图案或产品的需求4)对文创感兴趣 2、条件或动机: 1.越来越多的人想要学习传统文化2.传统文化的交流平台在市面上不常见 3.人工智能的兴起使想设计、创作含有传统文化元素相关的人更容易完成作品3、需求与行为: 1.需求: 1)传统文化是中华文明的瑰宝, 越来越多的人多中华传统文化感兴趣。但由于 教育资源不均匀或其他原因, 传统文化的传播和传承并不充分。市场需要一个有关传统文化的交流学习平台为这些人提供服务。 2)人工智能与自主设计结合, 为喜好设计绘画的客户的技术支持和平台, 降低设计和绘画的难度。 3)通过传统文化元素, 学习相关历史故事, 传统文化, 民族精神。2.怎么做: 提供一个传统文化交流平台; 结合AI, 传统文化元素, 提供自主设计平台;对传统文化进行相关介绍。

作为一个融入数字技术的传统文化学习交流平台,“雅集”项目具有以下四个商业模式创新点: 消费者定位:“雅集”平台的消费者是那些对传统文化感兴趣的用户。相比于传统文化教育机构,这些用户更注重个性化、自主学习的方式。因此,“雅集”平台提供了基于数字技术的在线课程, 用户可以根据自己的时间和兴趣进行学习, 不受时间和地点限制。 教学内容:“雅集”平台提供了丰富的传统文化教学内容, 包括书法、绘画、音乐、舞蹈等。与传统文化教育机构不同, “雅集”平台采用了数字化的方式进行教学。这使得用户可以随时随地地学习, 并且可以通过视频、图片等多种形式进行交互和学习。 教学模式:“雅集”平台采用了互动式的教学模式, 使得学习过程更加趣味化。在学习过程中, 用户可以与其他学员、教师进行交流, 分享自己的学习心得, 增强学习的体验感。 收益模式:“雅集”平台采用了基于会员制度的收益模式。用户可以根据自己的需求选择不同的会员等级, 享受不同的服务。平台通过会员费用获得收益,并且可以根据会员的反馈和需求,调整自己的服务, 提高用户满意度 雅集是一个传统文化学习交流平台,其商业模式可以分为以下几个方面: 会员制度:雅集采取会员制度, 用户需要付费成为会员才能获得更多的学习资源和交流机会。 线上课程销售:雅集提供线上课程, 用户可以选择自己感兴趣的课程进行学习, 同时, 雅集还与专业的老师合作, 提供名师讲座等内容。 社群互动:雅集为用户提供了一个社群互动的平台, 用户可以在线上交流、分享学习经验和心得, 增强学习体验。 平台推广:雅集利用各种渠道进行平台推广, 例如微博、微信、知乎、B站等, 扩大用户群体。 改进和完善商业模式的方法如下: 提高用户体验:雅集可以通过提升用户体验来吸引更多的用户, 例如优化网站界面设计、提供更多的在线互动活动、增加知名老师的在线授课等。 创新付费模式:在当前市场上,付费会员的竞争已经非常激烈,因此,