

幸福家研社

会员制共建共享家庭教育平台



平台说明会

| 2026.09

CONTENTS 目录

01

项目背景与市场机会

时代机遇与市场失衡

02

平台定位与核心模式

科研科普机构与共建共享社区

03

产品与服务介绍

一站式家庭教育解决方案

04

商业模式与盈利分析

会员制与贡献积分分红机制

05

市场分析与竞争优势

填补市场空白与核心护城河

06

团队模式优势

使命驱动的开发集体

07

社员如何多赚钱

共建分红+推荐分润

08

加入的十大理由

值得您加入并参与的伟大平台

01 项目背景与市场机会

时代机遇:国家战略与社会需求的双重驱动

国家政策驱动

家庭教育纳入国家公共服务范畴,《家庭教育促进法》落地,家庭教育地位空前提升。

加速行业从"经验型育儿"向"科学化养育"转型。

社会需求升级

新生代父母需要科学、体系化的解决方案。

需求从"个体焦虑"向"系统支持"升级。

市场规模巨大

5.15亿户

中国家庭总数(国家统计局,2025)

1.34亿户

0-14岁儿童家庭估算数

这是一个基数庞大且持续存在的
刚需市场。

01 项目背景与市场痛点

市场痛点: 传统家庭教育机构的重运营成本机构决定了只能针对问题孩子

传统机构(治已病为主)

3000-50000

客单价(元/人),针对"问题孩子"的深度干预及交付, 高客单正价产品才可以支撑机构的市场化运营

< 5% 市场占比

问题:只针对问题孩子家庭, 价格高昂,只能将95%的健康或亚健康家庭拒之门外

传统机构(没法治未病)

0-99

客单价(元/人),碎片化、不成体系、短训产品等免费或低价内容仅作为引流品

问题:碎片化信息凌乱, 营销过重, 引流品无法有效支持95% 的普通家庭的持续学习和教育改良

市场空白

缺失:一个能支撑95%普通家庭的体系化普惠型家庭教育产品

需求:既能提供**体系化、科学的内容**,又价格普惠,覆盖绝大多数普通家庭的**预防型、陪伴型家庭科学育儿需求**

01 项目背景与市场机会

问题孩子

本质是家庭疗愈
家庭教育医疗机构/治已病
市场规模占5%

01

正常孩子

本质是家庭教育
家庭教育的大健康机构/治未病
市场规模占95%

02

这块市场和意义更大！

但问题是有什么解法？

02 平台定位与核心模式

我们的定位:中国家庭教育的科研与科普机构

幸福家研社通过社员共建共享机制打造家庭教育社区化生态,我们致力于成为:



科研机构

通过共建机制,集众人之智,集众师之学,共同研究家庭教育课题,研发体系化家庭教育产品和服务

科普机构

通过创新模式,将专业的家庭教育产品和服务以普惠的方式传递给千万普通家庭,推动家庭教育的普及

使命、愿景与价值观

使命/初心

推动家庭教育普惠和普及

愿景

帮助一千万会员家庭幸福

价值观

共建、共享、共赢、共幸福

02 平台定位与核心模式

核心模式:会员制共建共享社区生态

我们的核心创新在于构建了一个"会员制共建共享"的社区生态,将传统的"买卖关系"升级为"事业共同体"。

会员即消费者

支付年费,享受一站式家庭教育产品与服务

会员即共建者

参与课程研发、内容打磨、活动组织,将个人智慧转化为平台价值

会员即共治者

平台20%的一阶利润由全体管理层共享,平台管理层年度述职并由全体社员选举产生

会员即共享者

平台80%的二阶利润由全体社员共享,贡献积分直接对应分红权益

会员即共赢者

收获家庭幸福的同时,通过共建和推荐获得可持续的事业回报

03 产品与服务介绍

一站式家庭教育解决方案:五大产品矩阵

我们为会员提供一个全方位、一站式的家庭教育解决方案,涵盖五大产品矩阵,满足家庭在不同场景下、不同阶段的多样化需求。

01

课程类

每周六晚8-10点一场主题直播课，体系化通识课程及全周期赋能体系

02

咨询类

每周日晚8-10点一场家庭私董会咨询/围观学习，解决家庭教育现实中的问题

03

活动类

每月一场（半天/全天）同城亲子活动，增强线下圈子链接与亲子关系

04

读书类

每月一场家庭成长主题读书会，共读一本书营造持续学习氛围

05

工具类

系列工具和AI科技赋能家庭教育

03 产品与服务介绍

课程类 & 咨询类服务

课程类:体系化通识课程

内容

构建从0-18岁的家庭教育通识课程体系,打造集体版"家庭教育学大典",让家长"学这一门好课就够了"。

模式

"课程主理人+副理人+共建人" 共同研发,集体智慧打磨迭代。

形式

每周1堂×2小时线上直播课。



幸福家教
育脉络导图



幸福家教
育体系课程大纲

咨询类:解决现实问题

A. 私董会式个案免费咨询

每周“遴选1位社员案主+邀请3-5位专家幕僚+N位社员围观”，将服务过程转化为宝贵的学习内容，私董会式线上咨询把「成本中心」变成了「内容中心」

B. 1V1专场咨询

社员可根据需要自主购买深度咨询及定制化专业服务,平台收取20%渠道费,激励专业咨询师及机构社员入驻

03 产品与服务介绍

工具类:科技赋能家庭教育

我们提供一个丰富的家庭教育工具箱,仅限社员免费或会员价使用,包括:

早教/蒙氏/
低龄养育工具

心理/成长/天赋
测评工具

习惯/自律
打卡工具

亲子沟通/
情绪干预工具

学习力/素养力
训练工具

AI家庭教育
智能助手

数字管控/
家庭屏幕管理工具

成长记录/
家庭档案工具等

这些工具将帮助家长更科学、更高效地进行家庭教育,让科技为家庭幸福助力。

04 商业模式与盈利分析

核心收入与成本结构

核心收入来源:会员年费

980元/年

目标

通过极致性价比和高价值服务,实现高留存和高续费率。

极低的边际成本

共建模式: 课程、内容由社员共同创造,降低研发成本。

线上交付: 主要服务线上完成,无需承担高昂的线下成本。

内容复用: "私董会式咨询"等模式,将服务过程转化为可复用的内容资产。

高效的运营模式

平台管理层由积极并有胜任力的社员组成,通过管理积分激励,有效控制核心人力成本。

04 商业模式与盈利分析

核心激励机制:积分系统

积分是平台内价值量化的"度量衡",也是社员分红的"股份"。区块链分布式积分记账信用系统自动进行价值计算和利益分配,不负每一位的参与和贡献。

学习积分

完成课程、作业。

共建积分

参与课程研发、活动组织、建言献策。

消费积分

在平台内进行消费,可参考现金价值约100元积100分

推荐积分

推荐新会员加入,推荐1位会员积980分

管理积分

担任平台管理层,为平台治理做出贡献。

积分价值

积分本身不可兑换现金,但直接决定了社员在月度/年度分红中的比例。

公平机制

这是一种"多劳多得、少劳少得、不劳不得"的公平机制。

04 商业模式与盈利分析

合法的股权架构:保障社员权益

我们参考华为的股权架构,设计了合规、可靠的利益分配体系。

平台主体架构设计:

企业主体

由联合创始人团队(占股20%)和**合规登记的平台工会社会团体法人**(占股80%)共同持有。

社员权益

全体社员通过加入工会,间接持有平台股份,享受分红权益。

联合创始人团队占股

20%

作为企业主体的共同持有方之一

平台工会社会团体法人占股

80%

代表全体社员,为社员提供分红保障

合法性保障

这种架构完全符合中国法律规定,从根本上保障了广大社员的分红权益,避免了法律风险。

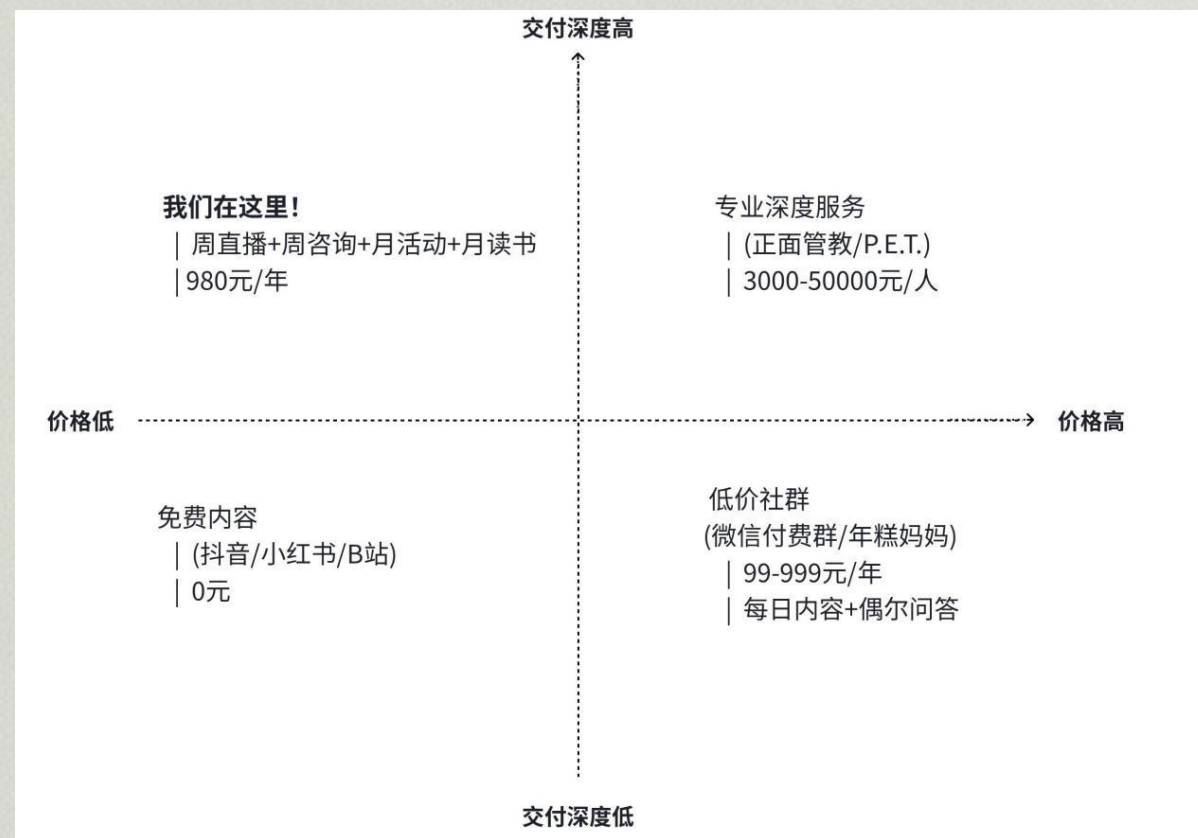
05 市场分析与竞争优势

市场定位:填补市场空白

我们精准地切入了当前家庭教育市场的空白地带

"传统机构太贵太重,免费内容太碎太浅,我们是中间那个「够用」的选择"

以980元/年的普惠价格,提供体系化、一站式、全方位的深度服务,占据独特生态位。



竞争格局四象限 · 幸福家研社占据「低价-高深度」独特生态位

05 市场分析与竞争优势

核心竞争优势:我们的护城河

01

体系化课程优势

打造集体版"家庭教育学大典",学"一门好课"就够了,解决学派众多、课程混乱痛点。

02

极致性价比优势

980元/年享受全方位服务,市场绝无仅有。

03

长期陪伴优势

陪跑孩子0-18岁完整成长周期,而非短期培训。

04

无套路营销优势

承诺无二次营销,续费完全自愿,提升信任度和体验感。

05

共建共享机制优势

会员即股东,将用户转化为事业伙伴,形成强大社区粘性和自增长动力,是最核心的护城河。

这种将用户转化为事业伙伴的模式,形成了任何传统机构都难以复制的**强大护城河**。

06 团队模式优势

一个开放的、使命驱动的团队

创始人理念

创始人不仅是企业的法定代表人,更是家庭教育理念的坚定践行者和推动者,致力于将平台打造成全体社员的集体事业。

核心管理层画像

使命驱动

对家庭教育行业有浓厚兴趣和强烈使命感。

能力胜任

具备相应的专业能力和管理经验。

精力投入

保证每周不低于10小时的线上工作投入。

举贤任能

实行年度述职和选举制,接受全体社员监督。

我们的团队

幸福家研社的团队是开放的、集体的、包容的,包括每一位积极参与共建的社员和荟萃的名师。我们相信"发动群众的力量是无穷的"。

07 社员如何多赚钱

分红路径

共建分红

多参与共建多积累贡献积分，积分多了分红就多。未来5年会员量达到1000万，平台年产值约200亿，股东分红未来可期

分润路径

推荐分润

推荐15位会员约等于“1位大股东100%”的年度分红。分润产生的收益每年可能也是十万级、百万级或千万级

08 加入的十大理由

十大理由: 值得您加入并参与的伟大平台

实现幸福

享受体系化家庭教育产品和服务价值，实现个人家庭幸福

帮助他人

开启一份家庭教育平台事业，帮助更多家庭幸福

圈子资源

一个优质的家长圈子和平台资源

专业提升

名师荟萃的共建学术氛围，助力个人专业提升

咨询收益

咨询及定制化专业服务现金收益80%归个人所有

管道收益

早加入早积分，积分可积累，分红可持续，建立管道收益

管理权益

管理层每月收益保障，管理层社员享有20%的优先级平台分红和二次社员集体分红

早期福利

仅限前100位社员享受会员买一年送一年政策

共建机会

早期共建机会多，随着平台建设完善共建的需求和机会相应也会减少

二八定律

二八定律，20%的人在赚钱，早期社员更有机会成为这20%

当一个人的梦想成为一群人的梦想，
当一个人的事业成为一群人的事业，
必将有摧枯拉朽之势、所向披靡之力！

招募前100位伟大平台的共建者

早期社员编号一定会成为未来的一份荣誉数字

感谢聆听

共建共享，共赢共幸福