



C 培养一个艺考生花销不菲

在艺考喧嚣的表象下，隐匿着家长们严密的运转逻辑。

“她的文化课成绩时常徘徊于400分至450分，高不成低不就，发挥得好可以上二本线，但如果参加艺考的话就有机会冲刺一本线。”王梓璇的母亲不免要把这场艺考看作一次人生的博弈，而筹码则是未知的经济投入。

为了提前培养艺术方面的修养，王梓璇的母亲在孩子高一时就选择了比较具有中国传统特色的乐器古筝当作是入门的法宝。

一旦选择了艺考，开销就演化为了细水长流的账单，几乎每一段重要的时间节点都有一笔数额不小的支出。“她高一下半学期就投身到了艺考培训里，主要开销都花费在寒暑假的定向培训上了。一节专业课80元，基本学费至少4500元，这还不包括周末的培训课开支。”王梓璇学了2年，仅专业投入就花费了近4万元。“在宁波这还

是比较合理的了，如果去北京的专业培训机构，单单学费就要10万元，更别说住宿、伙食和出行了。”

在对孩子的未来投资上，似乎不讲性价比这一说法，在家长们的脑中形成了投入的金钱越多通关概率就越高的固定思维，两者的正比关系让看起来价格昂贵的考前集训成为了家长们点击率最高的培训项目。

“短短3周时间，学费却高达2万元。”此时计算完所有艺考开销的王梓璇母亲叹了口气。最后女儿能不能通过艺考，成功直捣心仪大学的玄门她不得而知，但她深知，想要成功，这些花费是必须的。高考艺术类专业校考开始后，为获得更多考试机会，增加考试通过的几率，她只能让女儿尽可能多地挑选一些专业院校报名，每一个高校的报名费从180元到200元不等，有的甚至更高。“当时听从老师的推荐报了6所高校，211、省重点、各种一本都报了。”

D 艺考经济催生下的金钱帝国

每年到了艺考季节，像北电旁边毗邻考点的地方，就会挤满学生和家，到了晚上更是热闹。“吃饭的、住宿的、卖文具器材的、理发化妆的应该都能大赚一笔吧。”王梓璇告诉记者，北电附近的民宿外边的那条街道的电线柱子上，小广告贴得到处都是，还有豪车拖来一箱表演戏服准备当街售卖，家长拉着学生光顾生意很好。

散发财富气息的背后，这一枝繁叶茂的考试体系催生出了火热的“艺考经济”，而培训机构便是其中枝桠之一。作为在宁波刚取得正规艺考办学资质的教育机构负责人，陈校长对我说，“艺考培训行业这几年竞争激烈，但是利润依旧丰厚。”

艺考前夕，他给手下的人颁布了新命令：培训机构的所有工作人员必须陪同艺考生一起参加考试。在艺考生面试期间，工作人员则负责杀人候考大军的阵中，在不触动家长敏感神经的前提下，采用主动友好的态度，积极搭讪、推销自身。

“这还是比较圆滑的做法，有的机构做法更加‘霸气’，直接将传单硬塞进走出考场的考生和在考场外等待的家人们手里。”在陈校长习以为常的语气里，我感受到，这应该是每年艺考都会准点上映的戏码。

那些打着“北电中戏名师讲课，协议保过”“五千打底零基础上名校”“王俊凯艺考专用班子”旗号的宣传资料漫天飞舞，比的是，谁的噱头大，谁的口号响……

“这个行业的花样玩得各色各样。”陈校长说，现在培训机构间的

竞争已经不仅局限于教学质量和宣传营销。“有实力的培训机构都把艺考培训做成了‘一条龙’服务，仅考前这一项，就包括考生住宿与餐饮、专业课程强化辅导和考生托管等，甚至还有考前心理调试。”他说，谁家能提供的服务越称心，谁就越能赢得家长青睐。今年3月艺考季，仅江浙沪地区，陈校长就租了15辆大巴车供家长和考生往返。

从艺考火爆程度中嗅到了商机的陈校长，2015年拉着几个大学同班同学，开起了独立工作室，从事艺考的专项培训。一开始，他致力于挖掘朋友圈、熟人圈和传媒院校的学弟学妹。后来，在一位监考老师的“指点”下，他变换了“经营思路”，开始专攻艺考老师。“给现钱，你给我拉进一个生源，直接结算学费的一半。”

他的经营思路似乎是找对了，业务开始爆发式增长。原先租的70多平方米的单元房不够用，在一家单位的旧办公楼租下了一整层，招牌也从“个人工作室”换成了“艺术学校”。

“假设只是个30人的小班，每个学生收费18000元，一个艺考季就是54万元。一个老师的课时费300元/天，一个月不到1万元，就算3个人换着教，5个月也不过10多万元，加上几万元的房租，以及20万元的招生费用，自己最少还进账10多万元。”的确，利润率超过20%的生意，在如今的经济环境下，似乎并不多。但最赚钱的，并不是机构，而是无本万利的“掮客”。陈校长说，那些中学里的艺术课老师，是这个利益链中拿份额最多的角色。