



幼儿艺术班 (Art Sensory Play)

NYSA专为婴幼儿开设幼儿艺术班。课堂上，孩子们可以接触到各类无毒无害的艺术材料。通过对形状和颜色的认识以及混色的练习初步了解基础艺术元素。课上还会通过涂鸦、绘画、串珠、挤胶、撕贴签、剪纸、盖章、拼贴、捏陶等环节锻炼儿童的动作技能。同时会邀请家长加入课堂，和孩子们一起体验艺术。



儿童艺术班 (Art Expression Class)

儿童艺术班针对3-11岁儿童，旨在开发孩子天赋、拓展创造力以培养未来的艺术家。课上学生会接触到丰富多彩的试听材料，在老师的引导下形成视觉批判思维。这门课实行小班教育，以铅笔画、色彩画、雕塑和混合媒材等各类艺术手法引导学生最大程度地开发创造力并进行自我表达。NYSA希望帮助孩子们挖掘各自的艺术潜能、丰富自身的创造力并形成自己的个性和风格。



青少年艺术班 (Art Foundation Class)

青少年艺术班是NYSA为六至八年级学生提供的一门课程，也是最受欢迎的一门课。这门课可以帮助学生奠定坚实的美术基础和创作技能。小班教授素描、速写、色彩、雕塑、多媒体以及设计等课程内容，为学生创造一个亲密且高强度的学习氛围。NYSA经验丰富的老师希望通过这一基础课程培养出独具天赋的未来艺术家并最大限度开发学生的创造力。



作品集预备班 (Portfolio Prep Class)

作品集预备班是NYSA的重点课程，邀请到了全美各大顶尖艺术院校的教授和作品集审查官。师资队伍涵盖了素描、速写、色彩、动画、雕塑、混合媒体和概念艺术等各个艺术领域，以帮助学生在建立起展示个人特色、彰显个人能力的作品集。SAIC的作品集审核官、校长李康洲女士将亲自莅临指导。准备申请艺术设计类院校的学生欢迎向NYSA预约，进行免费咨询。

NYSA
NEW YORK SCHOOL OF ARTS

艺术院校
咨询电话 **703-255-2200**

320-D Maple Ave E, Vienna, VA 22018

info@NYSchoolArts.com

www.NYSchoolArts.com

Please follow us on Instagram: nysavienna



武汉疫情之后，中国即将发生的10大变化！

新型冠状病毒成了2020年飞出来的一只黑天鹅！

这只黑天鹅的出现，让多少企业/多少人乱了阵脚？

但是，一切偶然的背后都是必然！

哪里越有危险，哪里就越有机会！

举一个例子：2003年的非典，由于大家都不敢出门，刘强东把中关村的实体店搬到了线上，马云看到了C端购物的需求，顺势创立了淘宝！

2020年的今天，因为这次病毒大家又闭门不出，实体店空荡荡，但大街上依然有快递员/外卖员在奔波，像盒马鲜生，叮咚买菜，每日优鲜这样的平台，你每天稍微晚一点都抢不到青菜。

所以，每一次大波折，都会倒下一批人，新站起来一批人！这是历史的铁律。

那么，这只黑天鹅会对中国经济产生怎么样的影响？

还是以非典做一个对比，2003年的非典，中国GDP水平12万亿人民币，但是17年后的今天，中国GDP总量水平已经100万亿，也就是说：中国现在整体的抗风险能力，已经是当年的近10倍！

正是基于此，我坚信的是：无论这次的病毒怎么折腾，都不可能对中国产生动荡性的冲击，只能是带来局部的催促，中国经济本来就处于大调整之中，而这一次事件，将使调整的步伐加速。

以下是10大加速的变化：

1：“线上购物”对“线下购物”的加速替代

尽管大家早就形成了线上购物的习惯，但是经历这次疫情之后，这个习惯还会被深度发掘，比如买菜，之前我们还是习惯去菜市场，但是这次之后，很多人将习惯于在网上买菜了。

如果仅从购物方面来讲，未来的购物一定绝大部分都是在线上完成的，即便是线上场景产生的交易，也会在线上完成，就好比你去商超买东西，手机当场就可以下单，然后很快送到你家里。

2：“体验式场景”对“传统实体店”的加速替代。

既然购物都是在线上完成的，那么实体店的存在价值在哪里？未来的实体店不再是以“销售产品”为中心，而是以“提供体验”为中心。

人们去实体店不是为了买东西，而是为了购买各种“体验”。如果实体店依然把自己当时买卖的场所，那么将失去存在的价值。

消费者的需求，已经从对产品的满意度升级成了精神层面的满足感。商家需要营造出一种无与伦比的消费场景，需要构建能够把消费者带入到某种幻想场景的故事！实体店只要能够做到这点，一定大有可为！



3：“线上获客”方式对“传统获客”方式的加速替代。

经历这次疫情，很多企业才发现“线上获客”能力的重要性。

无论是什么类型的企业，都必须拥有一种从线上获客的能力，传统的获客方式无非是电话/广告/分销等等。但是这些模式的主动权越来越小，而且成本将越来越高。

线上获客的本质，是靠内容获客，深度一点来讲是靠价值获客，未来各种线上平台会越来越开放，图文/短视频/音频等各种形式都有，你必须创造出有价值的内容去吸引你的客户。

4：“线上教育”对“传统教育”的加速替代

经历这次疫情，很多人已经习惯了在家里学习，传统的学习/培训机构必须加速转型。就像互联网改变了产品的流通路径一样，互联网同样也改变了知识传播的路径，以前知识传播只能在教室才能发生的，每个老师只能面对几十个最多上百个人授课。而现在一个老师可以在线上跟上万人乃至几十万人授课，而且这些学生来自全国各地，包括落后山区（只要有网络）。

这就是线上教育的核心优势，它使优势的教育资源平民化，而这一点恰恰是解决中国教育的核心问题。

5：“线上办公”对“传统办公”的加速替代

如果疫情持续2—3个月，就会有大量人群习惯于在家里办公，而且未来是个体崛起的时代，大量个体脱离了公司独立发展，比如网红/自由职业/自媒体等，他们都不需要传统的办公室。

可以预测，2020年的写字楼租赁行情会进一步萧条，与此同时，各种线上办公软件会加速盛行，尤其是能够实现个体协同的办公软件，将被加速普及，除此之外个体使用的办公家具也会流行，未来我们

工作不再受地理空间限制。

社会越发达，人的独立性就越强，未来有能力的人都会变成独立的经济体，而且人与人的协作性也会加强。线上协同工作，是未来工作的主流。

6：“免费”对“收费”的加速取代！

这次疫情，徐峥的《囧妈》突然放弃了院线，改为线上免费收看，开了中国电影业的先河，可以说是彻底颠覆了传统电影行业的盈利模式，这是一种必然，因为线上免费是大势所趋！

随着社会的发展，未来一定有越来越多的东西开始免费，越来越多东西的利润开始无限接近于0，那么商家靠什么盈利呢？靠收费的后移。今后商品的利润环节越来越往后移，甚至是隐藏的，比如《囧妈》虽然免费，但是收看的人更多了，于是广告可以收费更多了，此外电影的衍生品可以赚钱。

7：“新型医疗”对“传统医疗”的加速替代

这次疫情，让我们看到了科学医疗体系的重要性，至少在初期，从武汉传来的消息都是关于医疗资源紧缺的。

医疗问题的核心，在于医疗资源的更加合理的分配，在于关键时刻医疗资源的调度能力，在于医疗资源的协同性和共享性。我相信，经历这一次疫情，中国的医疗体系的改革会被加速推动，比如国家第一时间就宣布为本次病毒的确诊患者免费提供治疗，那么在接下来的医疗改革中，互联网如何参与？民间资源如何参与？不同区域之间如何打通？需要我们在事后做一个详细探讨。

8：智慧城市对传统城市的加速替代

城市是人类文明的重要载体，这一次疫情，武汉这个人口达到千万级别的城市，而且是九省通衢，在春运期间被封城，确实是人类有史以来的罕见事件。

如果武汉的每一个市民的情况都被掌

握，每一个人都可以被精确追踪，每一个流出人口都可以被定位，那么我们这次处理起来会更加井然有序，这就是智慧城市的价值。

智慧城市包括：交通管理、物流供应链、应急灾备、信息溯源等等，都会全面数据化，甚至具备了人工智能的灾备预测等等。这体现整个社会的管理水平，相信经历这一次疫情，中国在智慧城市上又会前进一步！

9：“现代化治理”对“传统治理”的加速替代

城市是社会的一分子，有了智慧城市，就会有更加科学的治理手段，比如经历这次疫情，我们的治理方式，也会被倒逼着改革。

比如信息披露的节奏，这次疫情的公开确实慢了一个节拍，当然其中原因是复杂的，但是无论怎么样，确实是晚了。导致我们在初期对疫情有了疏忽，那么我们未来会采取什么方式规避类似的事情？

现代化治理，一定是以事实为依据，一切以人民群众的生命财产为第一考量，相信这次疫情之后，国家也会吸取经验教训，做好总结，并且落实下去。

10：新生活方式对旧生活方式的加速替代

之前，我们只顾埋头赚钱，为了钱我们牺牲健康，我们倡导996的作息，我们但是经过这场病毒，人的认知发生了彻底改变。

人只有在两种东西面前才能不把钱当回事：第一是健康，第二是自由，而现在这两种挑战同时摆在我们面前。大家终于发现：免疫力，才是一个人最大的竞争力，才是可以摧毁一切商业逻辑的降维打击。

身心健康，将是未来检验一个人价值的关键指标，我们或许从此懂得如何生活了。

以上就是10大变化，它们会加速到来！中华民族自古以来就是一个多灾多难的民族，也是一个不屈不挠的民族，每经历一次困难，就会坚强一次，成长一次，我们不仅没有被打趴，反而会变的更加强大。这种敢抗争、不怕输、不服气的性格，就是我们的民族精神，这是一个越挫越勇的民族，它的韧性不可想象。

另外对于企业来说，要知道世界上所有伟大的公司，都经历了两次世界大战，而我们现在经历了两次病毒的洗礼，我相信必然会有一部分企业迈上新的台阶！

决定一个人最终高度的，往往并非起点，而是拐点，机遇都在拐点！

2020年是鼠年，鼠在12生肖里排第一位，这也就是意味着是新的起点，相信经历这一次疫情，中国一定能站在新的历史起点！