



BlueMonkey 藍猴數位探索股份有限公司創辦人李威廷與夥伴共同打造「來一課線上學院」，讓線上開課與上課變得更加容易。

數位教育創業商機

最符合教師需求的線上平臺

「上網課」已經成為現代人的日常，各式線上開課平臺蓬勃發展，COVID-19 疫情更大大推升此一趨勢。BlueMonkey 藍猴數位探索股份有限公司創辦人李威廷延伸程式設計專業，與志同道合的夥伴共同創業，從開課老師的需求出發，幫助老師掌握學生名單、彈性決定開課主題與定價，讓線上開課與上課變得更加容易，知識傳播不再受限於時間與空間！

撰文／樊語婕 圖片提供／李威廷

李威廷畢業於政治大學資訊管理系，之後在資訊產業擔任專案管理工作，卻深感上班經常做routine(固定)工作、不好玩，因此他活用程式功力，利用工作之餘的個人時間進行個人專案(Side Project)，與朋友共同開發

設計接案媒合平臺JaNNN、製作Chrome擴充元件「Boo!」。

累積數年的斜槓經驗後，2021年他與兩名夥伴創立BlueMonkey藍猴數位探索股份有限公司(以下簡稱藍猴)，分工負責程式設計、行銷、使用者體驗，

打造「來一課」線上開課工具，開啟「來一課線上學院」(以下簡稱「來一課」)。

從老師需求出發 破解平臺開課痛點

聊起創業的初衷，李威廷

笑著說，「我是很雞婆、喜歡助人的人，希望發揮自己的能力開發產品，幫助更多人。」由於共同創業的夥伴就是網課老師，曾有大型線上開課平臺的使用經驗，發現在現有平臺開課的許多痛點，包括老師必須與平臺分潤、課程內容與定價必須經過平臺審核通過才能上架，且無法掌握學生名單，僅能透過平臺發布公告與學生溝通。

李威廷指出，擁有知名度的大型平臺有流量卻缺乏彈性，這也成為「來一課」的機會點！「來一課」針對線上開課老師們，打造友善的線上開課工具，一一解決現有線上開課平臺的使用痛點，設計了學生名單透明可掌握、開課主題及定價由老師自行決定、收費彈性、獨立金流、服務可拼裝

和串接……等到位服務。

透明自主設計 服務工具一站俱全

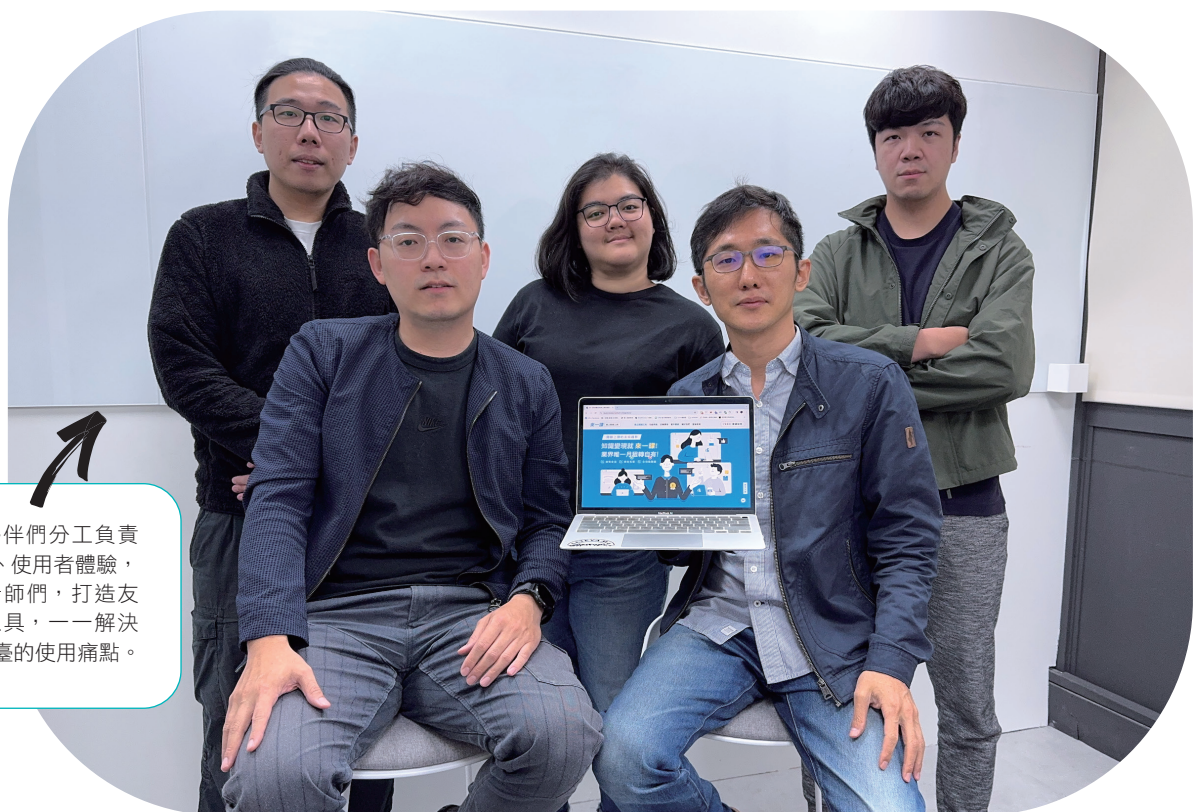
有別於大型開課平臺不向老師公布學生名單，「來一課」幫助開課老師掌握購買課程學生的Email名單，鼓勵師生持續溝通，讓老師能深耕客群、持續傳授專業，養大粉絲群、延續開課。

雖然大型線上開課平臺主打團隊協助包裝課程，但也設下審核機制，往往導致老師的課程內容、價格缺乏自主權與創意空間。為此，「來一課」主打開課主題及定價由老師自行決定。李威廷強調，開課工具的存在就是為了降低老師分享知識與獲利的門檻，不該設置過多的限制，只須透過市場驗證，有實力的老師一旦開

課，自然會受到學生青睞購課。

在收費方面，「來一課」不抽成，僅收取月租、買斷或月租轉買斷費用，學生刷卡購課後，學費直接匯入老師帳戶，金流獨立、售課收入可立即運用。許多老師一開始嘗試網路教學，處於試水溫階段，預算往往有限；然而，業界動輒幾十萬的買斷費用、或是僅提供月租方案，往往使得初入這個領域的老師卻步，「來一課」團隊認為，由淺入深、方案彈性轉換才是最適合老師的方式。

李威廷舉例說明，已經擁有穩健實力的老師可以選擇買斷付費，還不確定開課成效的老師則可先選擇月租方案，等到網課經營腳步站穩了、學生人數穩定成長，便可以採月租轉買斷方案補差額，負擔與壓力都大大降低。



「來一課」的夥伴們分工負責程式設計、行銷、使用者體驗，針對線上開課老師們，打造友善的線上開課工具，一一解決現有線上開課平臺的使用痛點。

「來一課」團隊設計由淺入深、彈性轉換的收費方案，讓初入此領域的老師可等到網課經營腳步站穩後，再改採月租轉買斷方案補差額，負擔與壓力都大大降低。

想成為線上老師嗎？
試用連結如下

此外，「來一課」也發展出許多有如積木般可拼裝、串接的服務，例如直播服務、防拷盜的影片嵌入、線上發放學習證書……等。李威廷說明，「來一課」想做老師開課用的百寶箱，將老師想使用的所有服務與工具整合在同一個網站上，讓開課、授課、宣傳與行銷更加便利。

助攻優化售課 建構B2B強勢領域

為了了解老師們選擇「來一課」的原因，經營團隊訪談不同領域的開課老師，也請經營網課成功的老師分享經驗，並在YouTube上開設「來一課TV」頻道上架相關影片。許多老師都回饋，「來一課」的客服快速、找得到人、把老師們都照顧得很好，讓老師開課無後顧之憂，更能專心在研發、準備、

優化課程，也有更多時間投注在與學生的互動上。

李威廷引述一位日文老師的回饋，「使用體驗很好，可以慢慢開課、慢慢布置網站，就像幫自己的品牌買一個家的感覺！」很多老師自創的教學品牌也把「來一課」當作品牌官網使用，讓「來一課」經營團隊驚喜地發現網站的寬廣應用。

「如何幫助老師把課程賣得更好？」一直是「來一課」團隊關注的焦點。李威廷指出，團隊發現許多經營有成的老師主攻B2B教學市場，他們的學生都是在課程相關產業耕耘的業者，希望透過網課進修讓事業更上一層樓，這樣的課程講究專業實力，定價也就更高。

他舉幾個成功案例分享，一位寵物烘焙老師過往透過實體開

課，每堂課僅能教授4個學生，透過「來一課」線上開課後，每堂課的學生皆超過200位，還曾經創下7天銷售60萬元的亮眼成績。如今，這位老師的網課越開越多、事業不斷擴充，從原本製作寵物蛋糕與餅乾，進一步進軍實體世界，順利開設夢想中的寵物咖啡廳。此外，今年3月份，一位霧眉教學老師更寫下單日銷售總額30萬元的數字，直接衝上金流廠商單日收款上限額度，成績斐然！

匯聚各領域老師 實現知識變現

「來一課」已匯集各種領域的老師，包括身心靈、金融投資、專業證照、烘焙食品、補教業、親子教育、國英日文、程式語言……等超過20個類別，累積開課數量超過5千堂、學生人次破2萬，為教

想要投入數位學習市場，
必須要了解使用者需求與目前的痛點，
從特定領域出發、做出自己的Niche（利基）。



——BlueMonkey 藍猴數位探索股份有限公司創辦人 李威廷

師們創造總營收超過 1.7 億，持續實現「知識變現」！

從上班族、斜槓到創業，李威廷體驗到創業過程中，最重要的挑戰課題就是「做決定與取捨」，每天都面對不同的機會，必須不斷地做決定，在有限時間與資源下，更須懂得取捨。而在不同的機會當中，他體悟到回歸「人」的本質，選擇與心地善良的人合作，才是長遠正確的選擇。

看好生成式AI技術、AR、VR科技在數位學習領域的應用，藍猴已創立AI部門，正在研發「AI快速學習系統」，善用RAG（Retrieval-Augmented Generation，

擷取增強生成）¹技術、老師講義等知識庫、小考問答、AI助教……等元素，將AI導入教學中。

李威廷表示，「可以預見AI大型語言模型的知識將會越來越大量、齊備，未來老師不需要與AI模型比拚知識量，而是應該著眼於『如何讓學生像我一樣思考問題、解決問題，讓學生學會我的能力』，創造老師思維鏈的最大價值。」

隨著YouTube學習課程（Courses on YouTube）的推出，學生獲得知識的門檻越來越低、越來越生活化，數位學習將會以更多元的方式出現，臺灣數位學習

市場勢必走向高度競爭、高度發展的態勢。對於未來想要投入數位學習市場的創業朋友，李威廷建議，必須要了解使用者需求與目前的痛點，從特定領域出發、做出自己的Niche（利基）。

對於想要成為網課老師的人，他建議開始經營自媒體、增加知名度，匯集粉絲後，開課會更容易成功。「每個人都有值得學習的經驗與知識，就算只有6分強度的人也強過0分小白，可以從如何準備工具等初階知識切入，在準備教學過程中吸收新知、強化專業，歡迎準備好的人一起加入線上開課的行列！」

初期規劃

- ◆ 畢業於政大資訊管理系，畢業後持續精進自身專業知識。
- ◆ 利用下班後及週末時間，開始架設自己的網站，踏入創業之路。

中期發展

- ◆ 持續累積斜槓經驗，2015年，與朋友共同架設平臺創業，並經營自媒體。
- ◆ 2016年創立「鹿果數位溝通有限公司」，專注於提供品牌設計與客戶溝通解決方案。
- ◆ 2019年將公司賣出，完成一項重要的企業里程碑。

近期現況

- ◆ 2021年創辦「藍猴數位探索股份有限公司」至今，持續在數位領域深耕。
- ◆ 2021年推出線上教育平臺「藍猴來一課」，專注於提供老師們優質的線上開課模組和服務。

1. 是一種結合了搜尋檢索和生成能力的自然語言處理架構。透過這個架構，模型可以從外部知識庫搜尋相關信息，然後使用這些信息來生成回應或完成特定的NLP任務。也就是說，RAG是對大型語言模型輸出最佳化的過程，因此在產生回應之前，它會參考其訓練資料來源以外的權威知識庫。