

少儿英语培训“赛道”升级 商业模式定成败

■ 本报记者 王雅静

新东方、好未来等巨头早已布局,而新的“独角兽”也不断涌现,少儿英语教育市场势必有一场激战。资金的助推,技术的加码,产品与内容的优化,新的教育模式正在萌芽与发轫。

相关研报指出,中国的初级英语培训市场规模将在2021年达到2398亿元人民币,复合年增长率高达23%。瑞思学科英语CEO孙一丁在接受《中国企业报》记者采访时表示,整个英语市场这几年都处在高速的发展期,市场份额足够大,能接纳很多新鲜的机构,包括线上的和一些新进入市场的。

线上线下融合发展 技术进步内容升级

众多业内人士对英语培训市场的乐观预期,一方面源于政策及经济环境的利好,另一方面则是该市场渗透率较低现状。

2016年,中国初级英语培训市场渗透率为8.4%,一线城市为20.4%,远低于日本的35.2%和韩国的60.5%。从该数据不难看出,该细分领域市场潜力巨大。虽然企业可上升空间广阔,但是要找准进攻位置、进攻节奏以及核心利器也并非易事。

如何在竞争激烈的英语培训市场突出重围,掌握入主未来的

先机?或许该领域的一些头部企业能给出答案。

作为近年来该领域的一匹黑马,VIPKID称已在今年7月前完成20亿营收,并计划到年底实现50亿营收。VIPKID基于美国CCSS(美国共同核心州立教育标准)自主研发了本土化教材,在主修课程体系的基础上构建出阅读体系、测评体系的教学生态圈,让不同水平的学员适用不同的学习课程。

VIPKID创始人及CEO米雯娟对《中国企业报》记者表示,对于英语基础薄弱的小朋友(L1-L2),VIPKID会补充中国小朋友所缺失的母语环境的语言输入,让他们也能像母语学习者一样,自然地与语言和环境建立联系。对于具备一定基础的小朋友(L3-L8),VIPKID的教材不仅能教语言学习,还能通过思维导图、项目展示、开放性问题等,让孩子逐渐会综合运用英语和所学的学科知识来分析、解决问题。

个性化的学习需要技术与教育的深度融合。VIPKID的这种在线英语学习形式摆脱了地域的限制,让其在师资端和学员端有了更大的增长空间。

线上线下融合趋势已到来,通过线上+线下双线切入英语教育的企业与日俱增,今年10月份登陆美国纳斯达克市场的瑞思学科英语也将其线下强大的课程体系延伸到了线上。2015年,瑞思

就推出了Rise up,而今年又推出了Can talk这一外教一对一在线口语课程。

孙一丁认为,瑞思线上与线下的课程完全是基于家长和学员的需求以及孩子各个年龄段的特点来推进的,一些小年龄段的孩子,注意力没有那么集中,线下教学更适合。另外,瑞思在授课过程中,不仅是教孩子英文这门语言,更多的是在教孩子们团队合作、演讲演示能力以及领导力等,这是线上授课没有办法完成的。

瑞思也非常注重将科技与产品充分融合,让科技赋能教育。如Can Talk课程中加入了3D生活场景。孙一丁表示,“瑞思的产品里边融入了很多科技成分,比如V-world以及VR卡牌等,这些科技元素的加入能极大地提升小孩子的英语兴趣。”

少儿英语培训这条赛道上,各个头部企业战火升级,线上与线下的边界已逐渐模糊,差异化竞争成了企业的制胜法宝。不同于市场上多家在线英语教育企业对K12的追捧,由美国硅谷技术团队研发创立的在线教育公司tutorabc,并未盲目跟风挤进此赛道,而是持续在成人领域深耕。

tutorabc覆盖了从K12到成人的英语培训,该公司CTO汤嵘嵘对《中国企业报》记者表示,相对来说,目前成人英语培训市场竞争没有K12市场的激烈。另外,

公司在做成人英语培训方面更具优势。

据了解,tutorabc独家研发的DCGS动态课程系统以及选用的牛津课程,将外籍顾问与学习者精准匹配,并为学习者打造定制课程和教材。汤嵘嵘表示,tutorabc从线性课程到非线性课程,从统一教学到个性化教学,从指定老师到动态分配,以及AR/VR在教育领域的应用,这些创新让tutorabc更具竞争力。

规模化效率需提升 盈利模式是关键

对于企业来说,再好的技术应用,再优秀的内容、产品或模式,也需在市场的大浪中淘洗验证,如何在实现规模化的同时盈利,是一家公司发展的前提。

据孙一丁透露,瑞思未来会加大在一二线城市的布局,增加学习中心的数量,继续巩固高端细分市场的既有优势,同时还将发力素质教育。孙一丁同时也表示了对目前行业中出现的一些销售驱动型企业的担忧,他认为,教育企业要想获得更长远的发展,必须是走产品驱动型的道路,花更多的时间在产品和课程的打磨上,而不是仅仅做一个销售平台。

汤嵘嵘更看好tutorabc在二三四五线城市的发展布局,他表示,这些城市的人对学英语的需

求也非常大,他们不想跟中国人学,就想跟老外直接学,但是,三四五线城市外教非常少,这对tutorabc来说,是一个非常好的市场机会。

而VIPKID把“中文出海”视为未来战略的重要组成部分。今年8月,VIPKID正式启动在线少儿中文教育平台“Lingo Bus”,主要面向海外5—12岁儿童,采用一对一在线授课模式。

米雯娟表示,Lingo Bus自上线以来,通过在线报名链接提交相关资料的中文教师人数已达4000余人。在未来的一年内,Lingo Bus将努力培养超过5000名优秀的在线中文教师以及超过2万名付费用户。

巨大的市场需求推动着企业阔步向前,不管是深耕一线城市,还是开拓三四线城市,抑或是开启出海战略,盈利的强烈预期,让企业开始审视自身商业模式的可行性。

如之前主打一对一在线授课的一些企业也开始试水小班课模式。对此,汤嵘嵘认为,现在市场上很多企业都是只做一对一,毛利非常低,公司盈利压力也非常大,有很多都是在持续烧钱。而一对多教学效果更好,利润率也更高,但是对技术的要求也非常高。

毫无疑问,规模化效率、盈利模式已成为企业必须正视的问题。

在线教育促进教培机构公平竞争 发展仍需政策支持

■ 本报记者 李南 吴洁

随着信息技术的发展,“互联网+”的概念几乎渗透到各个领域。在线教育作为教育培训的新形态,逐渐兴起,并发展迅猛。据公开数据显示,2015年中国在线教育市场规模达到1451.4亿元,增长率为28.3%,预计2017年,在线教育市场规模将突破2800亿元。

在线教育技术发展 中小教培企业迎机会

众所周知,在线教育最大的优势在于打破了线下传统教育模式受时间和空间的限制,可以跨越因地域等方面造成的教育资源不平等分配,使教育资源共享化,从而提升学习效率,降低学习门槛。中国是教育大国,在线教育模式满足了大部分消费者的需求,越来越多的用户开始乐意尝试这种新型学习形式。

“在线教育技术的发展,其实给了很多中小教育培训企业突围

的机会。”阔知联合创始人魏慧虎向《中国企业报》记者介绍,在传统线下市场,中小型教培机构受限于资金和人力,确实难以和具有资本支撑的大型机构竞争。但是当进入在线教育领域后,由于阔知等企业提供的在线教育技术和产品,极大地降低了建立在线教育平台的门槛,让中小型机构和大型机构站在了同一起跑线,所以他们能够更加公平地开展竞争。同时,在线教育也让中小机构打破了招生的地域限制,这也给了他们赶超的机会。

魏慧虎举例说:“近几年阔知的客户中甚至就有很多个人教师,通过优质内容吸引了数十万学员,其学员规模甚至超过了很多中小型教育机构,这就是有力的例证。”

紧跟需求回归本质 才是长久之道

阔知是一家为教育机构提供“互联网+”服务的企业。2013

年,阔知推出了EduSoho网校系统产品。作为国内第一款开源的网校系统,EduSoho正好赶上了在线教育的风口,满足了当时教育机构转型线上的迫切需求,因此一经推出便获得快速发展。魏慧虎说:“在阔知的发展过程中,风口的作用毫无疑问至关重要。但风口只是一时,在另一方面,我们重视客户需求反馈,不断更新迭代产品,紧跟客户需求和市场需求,才是能够长久发展的根本。”

“教育这个领域,因为专业性的问题,不可能出现一家独大的局面。每一个细分领域,包括每一个产业区域,都是巨大的机遇。”上海天琥教育培训有限公司互联网事业中心副总监饶丽丽在接受《中国企业报》记者采访时说,“小企业突围,就需要深耕自己熟悉的领域,回归到教育的本质——课程。在线只是一种手段、一个工具,必须结合专业的课程以及配套的服务,才能让学习更加有效。”

饶丽丽介绍,天琥的策略是专注和专业。线上和线下结合,科技手段和传统教学结合,努力摸索出一条适合设计领域的O2O之路。其次,天琥还设法调动企业和自由设计师共同参与,一起建设一个大数据的设计评价和分享系统,尝试建设设计师的智力共享经济模式。

科技含量待提升 发展仍需政策支持

在线教育快速膨胀的背后,问题依然很多。

饶丽丽认为,大多企业面临的共同问题是,还停留在将线下课程以直播或录播的方式搬到线上。而真正意义的在线教育除了实现将课程碎片化、增加笔记等常规功能外,还要把现代科技应用到在线教育中,而这却成为了大多企业的难题。技术的成熟、企业资源匮乏,都会影响现代科技研究应用的成效。

“我们天琥一直都在努力研

究如何更好地将现代科技应用到我们的教学工作当中,目前已实现学员学习成长轨迹的数据收集功能,并致力根据所积累的数据进一步分析,从而改进我们的教学服务、学员体验。”饶丽丽说。

谈起政策支持时,饶丽丽自嘲天琥是“一个自力更生、艰苦创业的培训机构”。她希望国家在政策上能给民办职业教育更大的自主权,比如学历、认证方面,能一视同仁;税收方面,希望能获得补贴和优惠政策。饶丽丽坦言:“作为培训和教育机构,目前和企业一样,无法享受更多的财政支持,发展的压力非常大。”

另外,饶丽丽表示,希望政策能允许培训和教育机构进行大胆的实践探索。她表示,互联网和在线教育需要创新,这就让其需要更宽松的政策空间,比如一些特殊的课程和班型,一些特殊的收费模式等。另外,教育市场化需要配套的法制法规,希望立法能跟上发展的脚步。