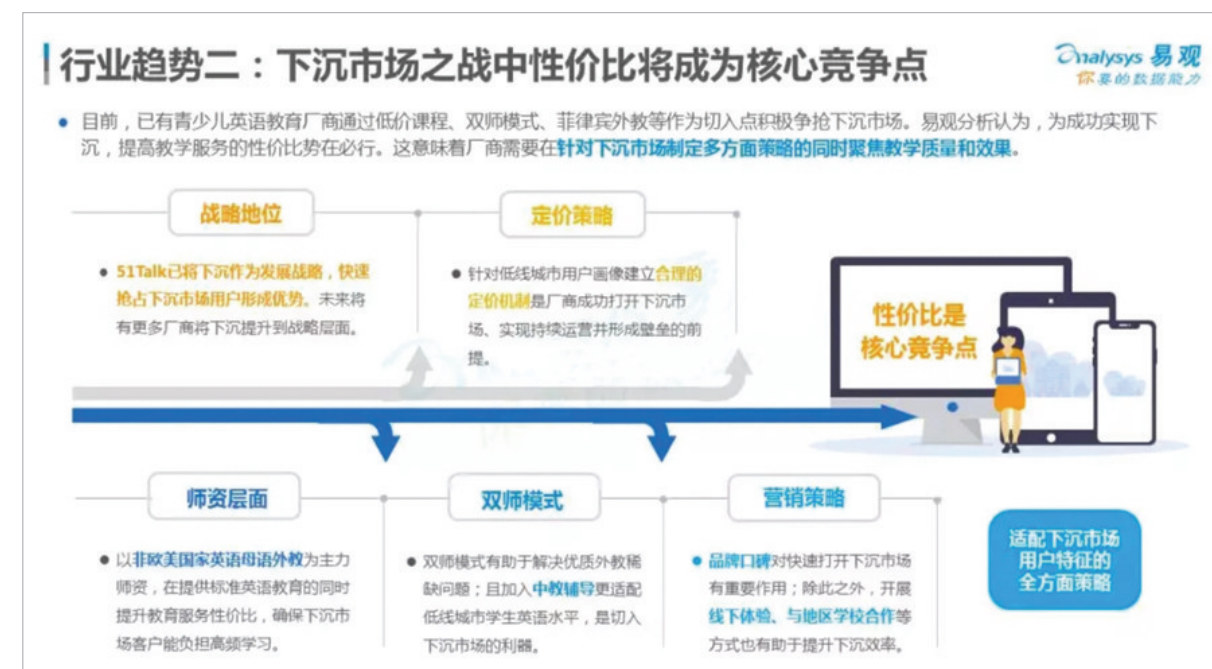


K12在线英语教育竞争进入中场 下沉市场成增长引擎



近日,大数据公司易观正式发布《中国互联网青少年英语教育行业洞察2019》数据报告,对中国K12在线英语教育市场的发展、市场用户、重点企业、未来趋势等进行了分析。

报告认为,中国K12在线英语教育市场已进入“中场战事”阶段,淘汰步伐在加快。头部品牌凭借长期的用户沉淀和教学服务迭代升级,在加固行业壁垒的同时正在寻求市场下沉与低线城市用户的获客。伴随马太效应的增强,头部平台的知名度和美誉度将成为平台未来重要的决胜因素。

以市场份额测算,青少年英语培训赛道当中,VIPKid、51Talk、DaDa、vipjr四家机构约占总市场份额的70%,属于头部机构。其中,根据报告中所列维度统计比较,51Talk的整体知名度、下沉市场

认可度以及用户满意度、用户黏性均位列第一,并有望在未来继续扩大领先优势。

K12英语教育市场格局初定

青少年在线英语教育市场马太效应显现,用户流量正在加速向头部机构集中。随着头部玩家在师资、教材版权、相关技术等方面筑起护城河。报告显示,活跃用户方面,51Talk位于行业第一,用户规模优势显著、稳定;VIPKid位居第二,vipjr、DaDa分别位列第三、第四。分析认为,随着头部教育机构品牌效应的增强和技术优势的扩大,未来行业竞争壁垒将持续巩固。

值得一提的是,在线英语教育垂直赛道中,51Talk是第一家也是唯一一家在美国纽交所上市的公司。调查显示,

51Talk的品牌知名度、用户满意度和活跃度等都稳居行业第一,同时,其续费率用户的百分比比较高,显示其产品和品牌高粘性的优势。

在品牌知名度方面,51Talk以72.7%位居排行榜首位,VIPKid以57.6%紧随其后,而包含51Talk、VIPKid等在内的头部前4名教育机构,品牌知名度均超过45%。

在市场份额方面,头部品牌的用户份额已经占据市场总量的69%,分别为51Talk占比21%、VIPKid占比18%、vipjr占比16%、DaDa占比14%。

下沉市场成用户增长新引擎

是注重一线城市市场,还是更聚焦非一线城市市场,往往体现的是教育企业的战略方向。从本次发布的报告中来

看,各大教育品牌的目标客群定位差异不尽相同,但非一、二线的下沉市场已成为“兵家必争之地”,在这场战役中,性价比或将成为企业的核心竞争点。

目前,已有青少年英语教育厂商通过低价课程、双师模式、菲律宾外教等作为切入点积极抢占下沉市场。报告分析认为,为成功实现下沉,提高教学服务的性价比势在必行。这意味着,厂商需要在针对下沉市场制定多方面策略的同时,聚焦教学质量和效果。

实际上,在一线城市获客日趋艰难的情况下,非一线城市的获客表现或许更能体现出教育品牌的受欢迎程度。报告中调查显示,VIPKid受其单一北美师资模式与课程价格的影响,主要将市场聚焦在一线城市,而51Talk则通过有效的市场下沉,在保持一线城市用户基础优势的情况下,非一线城市的用户体量也稳居行业第一。

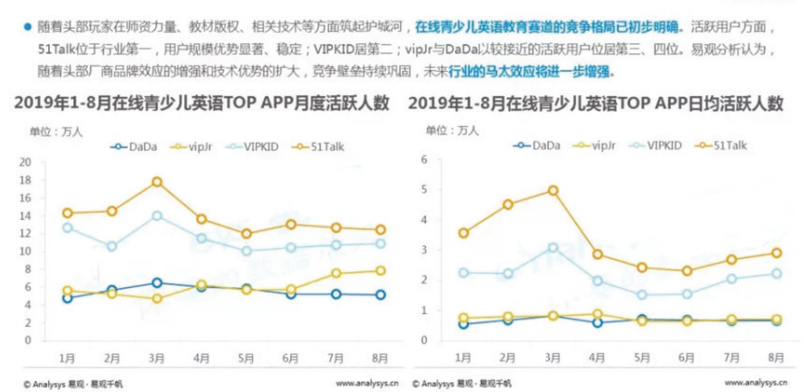
在市场满意度方面,51Talk凭借其课程的高性价比获得非一线城市用户66%的满意度,VIPKid位列第二为53.8%。教学效果、价格因素可能是非一线城市用户选择的必要考虑因素之重。据悉,51Talk是目前K12在线教育头部品牌中,唯一一家将“市场下沉”作为发展战略的企业,并始终倡导普惠教育,助推教育公平。

在外教师资方面,VIPKid引入北美外教,51Talk引入菲律宾外教进行线上授课。与一般的认识不同的是,在教师评价方面,菲律宾外教在下沉市场中的好评度是最高的,核心优势在于其极高的课程性价比和生动有效的授课方式。低价高质、无时差等特点已成为吸引用户的利器。在加上教育平台对外教资质的严格把控,招聘、培训流程的完善,以及严格执行教育部门等相关规范,以51Talk为代表的教育平台为教育市场持续输送优质外教。

这一点从其极高的续费率中可见。报告中显示,在续费意愿方面,51Talk的用户表现出最强的留存意愿,以73%的留存比例位居行业第一;vipjr、VIPKid、DaDa分别位列第二、三、四位,用户留存意愿均超过50%。从学习体验来看,51Talk用户高续费率的原因在于,其用户普遍认为课程生动有趣,孩子的口语

提升明显且整体学习效果较好。报告对整个在线K12英语教育的行业环境和趋势进行了描述和展望,肯定了AI技术、大数据对行业的影响。同时,机器学习、虚拟现实、智能语音、自然语言处理等智能化的场景式教学模式,对增强青少年的学习兴趣和意识均具有一定意义。

厂商竞争：用户流量向头部集中，51Talk稳居第一且优势显著



教师评价：非教在下沉市场好评度最高，核心优势为性价比和授课生动有效



外教资质证明文件“真假难辨”

外教招聘中介机构鱼龙混杂违规操作引风险

在线教育监管新规公布之后,外教非法务工的情况得到一定遏制,但新的问题又浮出水面。近日媒体调查发现,外教资质的证明文件存在“真假难辨”的情况,一些外教招聘中介机构声称,只需要提供外教姓名和护照号即可办理,最快两周出证,多人办理给予优惠。

业内人士指出,由于英、美、加、澳等各国都有可颁发证书的组织和培训机构,但各机构所颁发的证书在样式上各具特色,互不隶属,间接给“假证”提供了生存土壤。

外教市场水深火热

外籍人员无论是在国内还是本国内远程授课,如果面向的对象是中国学员,须遵守相应的国家部门规定,合法就业。

对于外教的任职资格和条件,国家外专局《外国人来华工作分类标准(试行)》中明确,在教育行业从事科研、教学和管理等工作的人员属于分类标准规定中的B类外国专业人才,外国语言教学人员原则上应从事其母语国语言教学,并取得母语国大学学士及以上学位且具有2年以上大学教育工作经历。其中,取得教育类、语言类或师范类学士及以上学位的,或取得所在国教师资格证书或取得符合要求的国际语言TEFL证书的,可免除工作经历要求。

消费日报金融科技专刊查询相关信息得到,2017年修订的由劳动部、公安部、外交部、对外贸易经济合作部联合发布的《外国人在中国就业管理规定》通知中也对此进行了严格的规定,在中国就业的外国人,应由其用人单位申请办理就业证,逾期不办的,按非法就业处理。第11条第4点规定,申请时,用人单位须提供拟聘用外国人

从事该项工作的资格证明。而根据教育部等其他相关规定,如果是通过互联网从事远程语言教育的外籍教师,外籍教师须具备相应的教师资格证书即可,如TESOL或TEFL证书。

据悉,TESOL全称是Teaching English to Speakers of Other Languages,即在非英语国家向非英语母语学生讲授英语;TEFL全称是Teaching English as a Foreign Language,指的是教那些移民到英语国家的非英语母语学生学习英语。一般来讲,TEFL通常使用在英国;而TESOL更常用于美国、加拿大及澳大利亚。目前TEFL认证课程只接受英语为母语人士参加,由中国外专局国外人才研究中心在负责开展。

合规的要求,庞大的师资需求,催生了外教资质证书市场的火热,也给近千家外教招聘中介机构带来了庞大的业务量,鱼龙混杂、真假难辨的各类资质充斥其中。有业内人士指出,由于英、美、加、澳等多国都有可颁发证书的组织和培训机构,但各个机构所颁发的证书在样式上各具特色,互不隶属,间接给“假证”提供了生存土壤。

根据北京商报日前调查发现,成功办理一个TESOL/TEFL证书,仅需3500元左右。其中一家名为亿外网的外教招聘中介宣称,30天就能出证,最快两个星期就可以拿证,只需要提供外教的姓名、护照号,不需要学历证书,外教也不需要参加培训。价格上,3500元一个,人多更优惠。

除了购买证书这种形式,还有一些外教招聘中介机构也提供劳务派遣的形式。本刊电话咨询了一家提供外教资源的中介机构,对方表示,该公司提供外教劳务派遣,价格在每月每人13000-25000元,须由教育机构提供住宿,中介机构负责外教的签证和机票。“根据外教的国籍、发音、性格和教

学经验,每个人的价格都不一样。”该中介机构咨询人员说。当问到外教是否都具备教学资质时,对方表示,“都是有资质证书的,都可以扫码查询,”并称不敢伪造证书。

USKid中美双师学堂总裁翟少成对本刊表示,在中国从事语言教学的外籍教师中,真正有资质的少之又少。美联英语在其招股书中披露,业务风险之一是聘请的外籍教师没有工作签证和居留许可,并且,此前曾因同样的问题被相关部门处罚过。

本刊从外教中介服务机构处了解到,先抛开TESOL/TEFL证书的问题不谈,外教的工作签证就非常难办,需要准备的材料很多,有的需要原件,有的需要原单位盖章,新规定还需要外教国籍国大使馆的官方认证,包括无犯罪记录证明、学历认证、工作经验证明等。很多外教材料不全,即使有工作签证的外教,有的没有原单位离职证明,有的无法提供注销证明,有的需要开具两年以上的工作证明文件等,都导致工作签证无法办理。真正符合工作签证办理条件并顺利办理工作签证的外教少之又少。这也导致了目前国内合法从事外教工作的培训人员稀缺。

多家机构上线外教查询系统

线上教育一定程度上解决了线下外教资质要求的问题,外教可以在其本国境内远程授课,例如估值45亿美元的少儿英语培训独角兽VIPKid的在线模式,但是也有一些问题亟待解决。

今年7月,在线教育第一份监管文件正式下发,新规《实施意见》中明确规定,聘用外籍人员须符合国家有关规定,培训机构须在平台和课程界面的显著位置公示外籍教师的姓名、照片和教学资质、经历和教学能力说明等信息。但截至目前,根据本刊观察,行业内多家知名

的外语培训机构,如盒子鱼英语、vipjr青少年英语、DaDa英语、gogokid、51英语等均未按照要求在App上公示外教的资质。魔力耳朵、阿卡索外教网对外声称均已上线其外教资质查询公示系统,但查询系统仅对购买了课程的家长可见,约课或买课前无法看到外教的相关资料信息。

魔力耳朵回复本刊称,支持家长们自主查验外教资质,在学生上课后即可查询该节课老师的资质。对于没有购买课程的家长,魔力耳朵在官网进行了部分外教信息公示。阿卡索外教网告诉本刊,目前外教资质查询对平台会员开放,学生通过登录账号就可以在学习系统直接查询,同时也向媒体提供查询入口,接受公开查验。

VIPKid此前表示,目前只对部分外教信息进行了公示,因外教数量较为庞大,全部公示还需要一段时间。USKid中美双师学堂总裁翟少成表示,USKid自2018年6月推出之时就在全行业中率先使用“三证齐全”外教,即学位证书、美国各州颁发的教师资格证书以及TESOL、TEFL证书等。他预测,“三证齐全”将迅速成为教育行业外教的配置典范,可以让现在的鱼龙混杂的乱象尽快终结,让外教成为名副其实的外教。目前,USKid的外教资质信息查询系统暂未上线,其官网仅公示了部分外教信息。

51Talk回应称,51Talk积极响应政策,对于外教信息公示问题,公司内部正在积极推进当中,之后会统一公示上线。

对于已公示的平台上的外教信息,如何辨别真假,翟少成对本刊说,用户可以通过相关机构的网站来对外教的各项资质证书予以验证,如在TESOL和TEFL的网站上输入相应的证书编号就可以进行验证。另外,学历证明以及所在国的教师资格证也可以通过

过相应机构的网站予以认证。当然也可以委托第三方来进行认证,但是有些服务可能会涉及一些费用。他认为,外教市场的纯洁性主要还是需要依靠政府制定的制度以及有效的监管来提高教育机构提供虚假外教资质信息的违法成本。

21世纪教育研究院副院长熊丙奇建议对于外籍教师的资质审查,“可以通过来华就业人员的管理系统查询;还可以与境外有关部门合作,比如通过我国驻外使领馆与当地的教育部门沟通,查询外籍教师提供的资质是否合法。”

外教市场要求是否严苛?

国内语培行业已是红海,过去几年,语培行业一路高歌猛进,2018-2019年依然延续上升发展的态势。相比于成人英语,少儿英语的市场需求和付费意愿更强烈,市场对高质量外教的需求也日渐上扬。

从市场份额来看,目前排名前四的企业有VIPKid、51Talk、DaDa英语、vipjr,四家品牌占据80%以上的市场份额,属于第一梯队玩家。

除此以外,入局少儿英语培行业的机构更多,催生出庞大的外教需求,市场呈现出供需失衡的状态。有观点认为,考虑到外教市场的需求庞大,目前相关的外教资质规范要求似乎过于苛刻,会影响甚至遏制语培行业的发展。

翟少成表示,不赞同这种说法,他分析认为,目前对外籍教师的资质要求不是苛刻,而是太不正规,所以才会在这些年屡屡被媒体曝出各种涉及违法外教的事件。事实上,对于机构来说,要想办法触达到那些具有资质的外教,对于线上教学来说,符合要求的外教的数量非常之大。

目前,监管新规已经颁布,但是依然可能会有机构怀着侥幸的心理顶风

作案,其根本原因就是中国对外教的需求实在是太大,而这个市场还不够成熟,表现为无资质的洋面孔“外国人”可以充斥在外教队伍中滥竽充数。他认为,不合规的外教将逐渐被清除出这个市场,这就意味着使用违法外教的机构的违法风险也会增加。

值得注意的是,对于违法提供外教中介服务的机构,以及违法进行资质证书办理的机构来说,其业务风险也会迅速攀升,一旦发现,或将面临法律的严惩。

目前,根据新规《实施意见》安排,在线教育培训机构实施备案审查制度,培训机构、培训内容和培训人员三方面情况均须备案。

熊丙奇表示:“《实施意见》进一步细化了对师资资质的规定,比如要求在线教育机构对外籍人员的学习、工作经历与教学资质等进行备案,即要求在线教育机构必须履行前置审查责任,否则,机构的做法就是违规的。”

K12语培机构马承英语向本刊分析称,从实际层面上来看,新规对教育机构业务开展的最大影响是很多机构的负责人、管理层并不清楚规定内容,以至于完全不清楚监管的底线在哪里,从而导致机构办学轻易违规。再者,制度上也忽略了新政普及的力度,校区上到校长下到讲师完全没有规则风险意识,从而使机构的违规成本不断增加。

另外,从新规执行层面上来看,各地方执法机关对于新规的理解不同,也将决定其执法方式和程度的不同,并进一步决定了该地区的在线教育的生态环境。在线教育作为一种与互联网技术高度结合的新型教育模式,理解不同,执法不同,最后呈现的效果也可能迥然不同。