

资源向头部企业倾斜 中小机构面临进一步出清

在线教育行业呈现“马太效应”

在线教育赛道竞逐愈发激烈。近日,又一线教育平台趣记忆获得4000万元战略融资。业内人士指出,线上线下融合发展是未来教培行业的发展方向。同时,行业“马太效应”凸显,优质资源正在不断向头部企业倾斜,中小机构将面临进一步出清。

受疫情影响,在线教育市场迎来了今年以来的“持续升温”。启信宝数据显示,2020年1—7月期间,共有2.5万家在线教育企业注册成立,平均每天新增120家。

随着大规模市场的形成,各路资金也开始争相布局在线教育赛道。7月30日,移动互联网在线教育平台趣记忆宣布获得由网龙华渔领投、顺为资本跟投的近4000万元战略融资。6月29日,K12(基础教育阶段)在线教育的头部企业作业帮正式宣布完成E轮7.5亿美元融资。今年3月,另一头部企业猿辅导完成一笔10亿美元的巨额融资。

除教育机构外,互联网巨头也看中这一发展机遇,开始加紧介入在线教育产业。今年3月,淘宝教育事业部正式



成立。今年1—5月,淘宝天猫教育类新入驻商家超过5000家,在暑假期间,暑假课程相关搜索比2个月前增长了186%。腾讯则与美国著名教育科技公司AgeofLearning合作,在国内推出AB-Cmouse少儿英语业务。

短视频平台在教育领域的快速发展也同样引人注目。抖音、快手相继推出知识内容创作者计划,为教育机构及个人创作者提供精细化运营辅导。世纪证券教育行业分析师顾静表示,单纯的线下模式已经无法满足用户

的多样化需求。因此,将科技赋能教育,线上和线下的融合发展模式正是未来教培行业的发展方向。

不过,行业“马太效应”也在日渐凸显。有业内人士指出,作为一项“慢产业”,在线教育的发展特性与资本“短、平、快”的投资特点有矛盾。因而,为了减少风险投资的不确定性,越来越多的优质资源正在向头部企业倾斜。

“保障用户的留存才是核心。”广证恒生证券教育行业分析师黄莞指出,目前诸多在线培训类企业出现了教学系统不稳定、服务维持能力不足、教研本土化能力一般等问题,加速了中小在线教育机构出清。

另一方面,专家表示,传统教学的线上线下融合能力仍有待提升。“校内外冰火两重天,与校外相比,校内在线教育还有很大差距。”中国教育科学研究院研究员张杰夫表示,目前一些校内在线教育基本是在传统教学基础上的嫁接,没有发挥出传统教学的优势,在线上线下融合方面亟待进一步提升。(新华)

教育可以做到实时更新,同时更新内容的数据量能够达到一个相当庞大的体量。

以技术驱动教育创新发展,以达到最终实现普惠教育的使命正在逐步成为全行业的发展共识。苏静指出,在线教育的最大价值,还是在于普惠。在此之前,整个培体系从不缺乏优秀的老师和优质的内容,缺乏的是把这些资源放大、迁移、匹配的便捷通道。业内人士则指出,随着AI、5G、大数据、区块链、VR/AR、8K等前沿技术的深度参与,未来教育将全面线上化、智能化、数字化。

(北商)

以技术驱动教育创新发展,以达到最终实现普惠教育的使命正在逐步成为全行业的发展共识。苏静指出,在线教育的最大价值,还是在于普惠。在此之前,整个培体系从不缺乏优秀的老师和优质的内容,缺乏的是把这些资源放大、迁移、匹配的便捷通道。业内人士则指出,随着AI、5G、大数据、区块链、VR/AR、8K等前沿技术的深度参与,未来教育将全面线上化、智能化、数字化。

(魏薇)

“黑科技”加持 创新型教育产品亮相服贸会

技术、后台操作等方面进行全方位地展示。”作业帮副总裁苏静告诉记者。

据介绍,作业帮此次带到服贸会的3款产品分别是:作业帮直播课全套解决方案、作业帮学情大数据可视化平台和智能错题打印机“喵机”。

而在本次展会上,猿辅导将向公众介绍AI技术的前沿研究成果,通过技术交流激发更多创新可能,推动行业共同进步。在猿辅导的互动展区,参观者还可以亲身体验公司旗下斑马AI课等产品的科技教学场景。

技术改变了生活,也改变着传统教育行业。在中关村教育投资管理合伙人于进勇看来,技术的应用可以分为招生、教学、教研等不同板块。“从招生板块来看,利用技术来进行大数据营销、精准投放、获取潜在客户,目前市场上已经有多家企业在做,除此之外,现在很多企业也开始做私域流量方面的运营;教学方面,企业可以利用一些技术平台,比如SAAS、网上授课等,这些都为教育提供了新的沟通渠道和教学平台。”利用新型技术,在线

在线教育已然成为一个日渐庞大的产业。根据第四十五次《中国互联网络发展状况统计报告》,截至今年3月,我国在线教育用户规模达4.23亿。疫情期间,多个在线教育应用的日活跃用户数达到千万以上。

资本涌入、“流量盛宴”,激烈竞争更是升级。面对获客成本高的普遍难题,不少机构陷入引流、“烧钱”大战,提供免费或者超低价课程,加大广告等营销投入……21世纪教育研究院副院长熊丙奇认为,火爆可能只是表象,“在这一次营销大战中,有多少机构能坚持下去,以免费引来的用户,有多少会变为愿意付费的用户,这些都尚待观察。”

虽然热度持续攀升,但行业内机构和课程质量仍然参差不齐。广东省教育厅教育督导室常务副主任方树生说:“针对线上培训市场的投诉并不少见,课时超标、收退费不畅,有的平台甚至植入大量游戏等内容。”

个人、机构一哄而上,短视频、直播平台跨界参与,也给教学质量的把控带来难度。“授课老师如果不具备教学资格,没有经过专业训练,在把握教学内容、与学生互动方面,会存在较大的问题。”华南师范大学教育信息技术学院教授陈斌表示。

对此,教育部等部门多次印发相关文件,建立备案审查制度,全面规范校外线上培训的招生对象和培训内容,治理包装“名师”、聘用在职教师、聘用没有合法资质的“假外教”等乱象,以及提前教学、违规收费、退费难等问题。近日,中央网信办、教育部启动涉未成年人网课平台专项整治。

广东省教育厅教育督导室主任科员张志立建议家长们多比较、打听口碑,不要匆匆忙忙就报了名,“我经常收到退课退费等相关投诉,但因为没有合同、单据等凭证,很多家长的维权之路并不顺利,希望家长不要一次性支付较高费用购买长期课程,在签合同时一定要看清条款,保存单据。”

“线上培训是非标准化的,与普通产品有区别,它需要提供长期持续的服务,不同的人会对同一个课程产生不同的体验感受,甚至在不同阶段也会有不同需求。”一家在线教育机构负责人认为,“机构必须要找准定位,提供更加精细化的服务,并且不断改进,才能跟得上用户需求。”

此外,在线教育行业也面临“下沉难”的问题,“目前多数在线教育企业的学员80%集中在一二线城市,但根据我们的学员大数据,三线及以下城市的中小学生对于优质教育资源的渴求同样非常强烈。”作业帮相关负责人表示。

有专家表示,随着学校开学,线下教育培训机构恢复,学生和家长对线上教育的需求将趋于理性,到时能留住多少用户还未可知。对在线教育行业来说,这不仅是一场资本和技术的较量,更是一场回归教育本身的“持久战”,能否胜出取决于课程品质、教学能力、技术实力。

(周婷婷)

留住用户需回归教育本身

丰台市场监管局之窗

丰台区市场监管局开展夏季高风险食品专项整治

夏季是食品安全事故易发高发时段,食品安全风险隐患加大。为进一步加强夏季食品安全监管,为有效防控食品安全风险,切实保障辖区群众身体健康和饮食安全,丰台区市场监管局食品生产科有序开展夏季高风险食品专项整治。

一、抓重点,排风险,突出四大环节。此次专项检查以乳制品、桶装饮用水、糕点等高风险食品以及夏季生产消费量大的食品为重点,全面排查风险隐患,严厉打击违法违规行为。

二、抓质量,重检验,强化核查处置。对高风险乳制品生产原料及成品开展风险监测抽检,强化产品质量把控,对存在的问题的食品及时开展核查处置,积极部署产品召回,降低食品安全风险。

三、抓源头、强消杀,盯紧疫情防控。督促企业压实主体责任,强化疫情防控措施落实,场所及人员管控、防疫宣传培训、环境卫生消杀,慎终如始,毫不松懈地抓实抓细各项疫情防控措施。

河南省鹤壁市中级人民法院

鹤壁市中级人民法院

鹤壁市中级人民法院