

早教品牌入局托育市场 合营能力待考

近日，获得瑞思教育千万级战略投资的早教品牌NYC纽约国际儿童俱乐部正式推出早教托育一体化品牌：NYC纽乐堡早教托育中心，正式进军托育行业。其实，自2018年以来，在国家一系列指导意见、规范标准、税收优惠等政策的推动下，托育行业开始快速发展，0-3岁业态的关注度不断提高。与此同时，部分头部早教企业开始发力布局托育，正式开启市场抢夺战。但也有业内人士指出，早教与托育毕竟属于两种业态，混合经营是否能创造理想收益有待讨论。随着今年不断有早教（部分含托育业务）品牌“爆雷”，引发了行业对托育及早教合营能力的再次审视。

NYC教育集团品牌负责人表示，拓展托育业务除了受国家政策推动外，从运营战略方面，也是为了迎合市场需求，拓宽品牌战略布局。虽然全面二孩政策开放以来，国家和地方不断出台人口红利政策，但实际出生率却呈下降趋势，其中“有人生没人管”的原因占不小比例。

根据晨风教育发布的《2019-2020年中国婴幼儿托育产业发展白皮书》显示，目前我国0-3岁儿童的人托率不足5%，而家长托育需求率为48%。预计到2020年中国托育市场规模将突破两万亿元。

面对如此“诱人”的市场蛋糕，自然吸引早教巨头纷纷下注追击。一个月前，金宝

贝刚刚宣布超亿元战略投资MoreCare茂楷婴童学苑，计划打造出集托育服务、亲子教育、早教培训于一体的托育3.0模式。在北京早期教育发展促进会办公室主任陈玲看来，早教品牌拓展托育从内容上实现了互补，可以提供早托、亲子与素质教育的协同和融合服务；在时间维度上延伸了客户

生命周期，以早托为流量入口，可以提升复购和续费；在空间维度上提升了校区利用率，工作日的托班和周末的早教课实现了结合。

一边是资本布局企业加码，另一边是诸如凯瑞宝贝、朋恩日托等早教托育连锁机构的接连爆雷，引发行业对早教和托育合营能力的审视。有业内人士指出，早教与托育本身是两个业态性质，早教侧重于教育属性，带有素质教育的特性；托育侧重于保育属性，以养育需求为主，运营模式和师资需求等也不尽相同。

广证恒生分析师黄苑指出，在市场普遍运营能力水平下，托育盈利能力强于早教。成熟期盈利模型在5000元/月托育价格和180元/课时早教价格前提下，排除地理位置等因素的影响，分别考虑不同的满班率情况下两者的净利率水平，早教需要保持60%左右的消课率才能获得托育机构同

等水平的净利率。参考市场上早教机构的现实经营状况，头部企业美吉姆的消课率在70%左右，小型机构消课率实际大多在50%-60%左右（1周1节课左右）。

“但2018年来，新生儿增速呈下滑趋势，若行业渗透率及消费水平未能及时提高，可能导致早教托育行业市场发展不达预期。另一方面，托育市场虽然潜在需求广大，但目前我国对专业托育机构的认知度较低，机构也存在发展不达预期的风险。”黄苑表示。此外，当前早教托育行业仍处于初级阶段，进入门槛低。政策利好带来大量新人入局，将会加剧行业竞争程度，进而增加企业的运营成本，影响企业的实际盈利能力。而且企业持续经营能力存不确定性，运营过程中的单店盈利模型差异较大，若扩张速度较快导致持续经营能力存在风险，可能使得集团下多家机构收到牵连。

北京商报记者 刘斯文

尚德机构：AI助力升级全线产业链

2019年1-8月，学员上课人数68万人，上课率78.14%

总出勤时长超过2940万小时，直播出勤总时长为1297万小时，重播出勤时长1651万小时

总做题量高达16.6亿道，人均做题量近3000道，对尚德机构的好评率高达98%

AI预估成绩与学员实际成绩匹配度近80%



2019年，职业教育被提升到前所未有的高度，国家层面利好于职教的重磅政策相继发布。同时，随着大数据、云计算等互联网技术高速发展，中国职业教育线上趋势越来越明显，市场份额越来越向头部企业集中。而哪些企业可以持续创造用户价值，提升品牌美誉度，做精细化服务管理，就会拥有更多先发优势。同时，科技是创造规模效应和提高业务盈利能力的核心，持续对AI驱动的产品进行研发与投资，将助力企业成为赛道的绝对领跑者。

尚德机构作为中国成人在线教育赴美上市的第一股，深耕职业教育领域十余年，赢得上百万学子的青睐和选择。与此同时，尚德机构五年来的创新求变、互联网转型，使它奠定了行业佼佼者的地位。特别值得一提的是，公司在产学研和技术研发方面投入巨大。据了解，尚德机构产品技术团队接近1000人，拥有大量BAT等一线互联网公司工作经历的高级、资深工程师。其中接近一半产研员工为研究生学历，985/211名校毕业生占比更高达2/3。

人脸识别：科技范儿的报名流程

今年7月，作为行业领先的在线教育公司尚德机构创新性地宣布，计划将人脸识别、电子签名等功能应用于学员报名流程中，以切实保障学员权益。相关负责人表示，该项目已于7月中旬启动，经过必要的测试阶段后将全面上线。

尚德机构每年服务数十万学员，据悉，人脸识别技术在学员端的应用是在现有合规订立服务合同的基础上，增加了几项流程，即签署合同前需上传身份证并通过拍照方式进行活体检测，再上传至公安人口库进行证照人像比对，通过后系统将签发

数字证书，标识电子合同签署方身份的真实性与可靠性。在学员充分阅读合同后，再通过电子签名方式进行确认。

显然，相比传统纸质合同，电子合同更加高效、简洁，便于应用管理。而学员端应用人脸识别电子合同，则更有利于保障学员的权益。据尚德机构相关负责人透露，员工端电子合同目前已率先上线，为推行行业黑名单制度打下基础，将有助于净化行业环境。不难发现，电子合同在给尚德机构带来明显降本增效价值的同时，也成为企业数字化转型的基础能力，进一步强化了尚德机构的数据安全和合规风控能力。

根据法律规定，电子合同合法、有效，受到法院、仲裁认可。合同证据固化与存证保全服务交由第三方认证机构后，签署前协商、签署中认证、签署后管理均会留痕，最终会形成完整的证据链，有效证明报名流程的真实性。

AI智能督学：有效提高完课率

智能设备的普及，大数据和人工智能的应用，直播的兴起以及运营商网络服务的提升，都极大丰富了在线学习的场景和方式。从艾瑞咨询发布的在线职业教育市场分析报告用户年龄段细分情况看，23-29岁之间的用户占比最大，达36%；其次为年龄段在18-22岁之间的学生一族，占比为29%；接下来分别为年龄段在30-39岁之间的职场骨干以及年龄段在40岁及以上的职场高级人员，其占比分别为24%与11%。

成年人进行在线职业学习的潜在问题，是存在盲目性、冲动性的可能，且容易产生惰性，碎片化时间为主要学习时间，从而影响完课率。对此，尚德机构在今年4月

推出自主研发的AI督学机器人，用于督促学员上课。不仅如此，AI督学机器人还可有效代替班主任30%的机械性工作，让班主任有更多时间用在学员的知识辅导和人文关怀上。

尚德机构相关负责人表示，AI督学机器人从2018年底开始研发，2019年3月投入试用，经过一个月的真实场景深度学习，已能满足基本督学需求。“过去，我们依靠班主任通过电话通知每个学生并督促上课，大大影响工作效率，班主任为此要牵扯大量时间和精力。而AI督学机器人会代替班主任完成这项简单且重复性较高的工作，还能解答一些基础性问题，在督学场景下效果与真人无异。如果有更复杂的需求，AI督学机器人会自动反馈到班主任，再由班主任与学员联系，更有针对性地解决问题。”上述负责人说。

目前尚德机构AI督学机器人主要应用于开班课前，通过电话的方式督促学员上课，即仅用于督学场景之下已注册报名的学员，不会涉及对学员和非学员进行骚扰。同时，有大数据统计显示，通过AI督学机器人上好诸如“开学第一课”的学员，在未来学习中出勤率更高，通过率也更高。

考点预测与推题：规划最佳学习路径

“又要上班又要复习考试，内容繁多时间紧迫，压力真的好大。”有学员如是道出了成人在线学习的痛点。好在尚德机构有海量题库，可以让学员做针对性的练习和复习，这样就不会把时间浪费在非关键知识点上。

还有学员表示，考前把所有备考科目的精讲、串讲、题海课都跟一遍，有条件的话再把尚德题库里的题都做一遍，把错题

记录下来，将大大有助于提升通过率。“考前冲刺阶段一定要多刷题，尚德推的模拟真题要反复做。第一次刷题时有很多不会的，我就天天给班主任发邮件询问，老师特别给力，每次都及时讲解，还把过程写给我，题目练得多了自然熟能生巧了。”学员坦言道。

尚德机构相关负责人指出，我们会以教材、考纲为据，抽离出教材知识点，巧妙加入助记，集合成册，为学员规划一条最短的学习路径。

据了解，尚德机构为所教授的700多个科目建立了专门的教研系统，来管理每一个知识点所形成的知识树。目前，尚德机构已完成了超过29万个知识点的整理，为知识点标注解析和考试要求。同时，每年基于考试大纲的变化，对知识树进行更新，从而最大程度、有针对性地为学员提供相对应的练习题。目前，尚德机构已打造出自考行业题目最多的题库。

不仅如此，通过AI分析数据变化，尚德机构精准预测未来考试考点，为学员规划出最优学习计划和路径，学员的做题热情也有所提高。数据显示，尚德机构学员在2019年1-8月上课率达78.14%，直播出勤总时长为1297万小时，重播出勤时长1651万小时，人均做题量近3000道，对教学质量的随堂打分好评率高达98%。

AI估分命中率近80%：拆解考点量化分数

对于成人考试而言，在分数出来前，能否将每块的得分提前量化、提分的路径是否有可能被提前规划出来，是摆在培训企业面前的现实问题。而这需要对学员进行个性化诊断，拆解考点量化分数。在AI的加持和教学能力提升的背景下，当拿到一

套学员做过的卷子后，几乎可以全自动地分析卷面错题，从而总结出学员出现问题的知识点，进而提供解决方案。

据介绍，尚德机构对海量题库与历年真题进行精准大数据分析，总结出高、中、低频考点，使学员用30%的核心知识点就能覆盖70分的考试分值。预估分系统能让学员更直观地了解自己的学习情况，从而精准地对欠缺的知识点进行学习。

有一位一次考过4科的学员这样透露了她的学习心得：“我是一名有两个孩子的宝妈，时间方面特别紧张，要兼顾工作和家庭。考前冲刺的时间全靠零零碎碎地挤出来。尚德机构的考前精讲和串讲一定要全部听一遍，因为它是基于大数据统计出来的，最常出现的考点集锦，对时间紧的学员来说，可以用最短时间掌握到最重要的复习内容，达到事半功倍的效果。”一位考10科一次性通过的江苏学员也表示，利用碎片化时间精刷尚德题库的题目尤为关键。

此外，尚德机构人工智能团队还以个人学习报告为基础，分析学员的听课情况、做题情况和错题掌握情况，为学员预估出考试成绩。据尚德机构大数据显示，AI预估成绩与学员实际成绩匹配度近80%。

“利用AI系统，学员可以诊断出学习中的难点、弱点和盲点，反复锤炼高频考点，做最少的题却得高分。基于学员的历史学习行为，AI将分析学员的学习特征，形成个性化学习路径，最多可节省60%的时间。”上述负责人谈道。

不难看出，尚德机构通过在产研上的高投入，已充分建立起技术和教研的双核心壁垒，用AI升级全线产业链，用好的内容与精细化的管理服务优化学员体验，持续带来良好口碑，塑造优质品牌，从而实现复利的长期增长，领跑成人和职业教育赛道。