



艺考调整产业变阵 艺培机构谋弯道超车

2020年艺考调整情况一览



2月5日,原本是北京地区46所高校艺术类招生考试的开考时间,但受疫情影响,包括中央美术学院等在内的院校纷纷宣布推迟艺考。面对特殊的艺考季,画室培训机构线下全面停课,本应背着画具辗转奋战在考场的艺考生们转而静候观望,有考生表示艺考与高考时间拉近,需重新调整专业课与文化课的复习节奏。在业界人士看来,“史上最难”艺考季也不仅只有难点——校考改革碰上临时考试时间调整,头部院校的报考人数有下降之势,较往年相比考试通过概率或将增加,而对于画室经营者来说,向线上培训转型的红利期也成为可能。

未知的开考时间

1月底,接连的通知改变了每位2020届艺考生的备考安排。教育部发文强调各级教育行政部门和学校在疫情流行期间原则上不举办大型聚集性活动和考试;接着各省教育局发布通知,所有校外培训机构一律暂停。截至北京商报记者发稿,全国范围内共有约188所大学宣布延迟艺考。

作为每年艺考生重点关注的城市,北京市教委也发布了统一规定:特殊类型测试的46所高校均做延期调整。其中,考生占半数以上的美术艺考尤其受到业界关注。北京商报记者于2月3日向中央美术学院、中国美术学院校方相关工作人员询问校考调整时间,答

复均为“暂不明确,具体开考时间视疫情情况决定”。

封闭集训的画室环境与防疫要求相左。随着教育部门相关规定的发布,各个画室的暂停课程通知刷爆了考生和家长的朋友圈。在北京七点画室学习的外地考生告诉北京商报记者,根据画室防控通知,建议学生两日内坐私家车疏散并回家隔离;大件物品可寄存在画室。

在业内人士看来,艺考延期的影响还很难简单论断。“重新规划时间,对院校来说是制度和流程安排的问题,只要在9月开学前考完,对校方招生影响不会太大。对考生来说,如果春天疫情能够有效控制,社会流通回归常态,推迟的影响也相对算小。”宣竹清禾文化传媒负责人、中国美术学院博士侯妍文同

时向记者分析称:“假设艺考与高考之间的时间过于紧凑,一旦解除严控,各大高校的艺考定会纷纷集中短时间内进行,考生将疲于应对。”

眼下,居家备考的艺考生,有人埋头苦学,有人坐立难安。现在究竟该着手复习文化课,还是练习专业,很难选择和投入。不定哪天画室复课了,还要返回北京学习。”外地艺考生张波正在“待定期”经受煎熬。

观望期的难题

让张波等一众考生感到压力的来源,除了意料之外的艺考延迟,背后还有2020年的校考改革与下一届的高考政策变化。根据教育部发布的《2019年普通高等学校部分特殊

类型招生基本要求》,除以北电、中戏为首的独立设置的本科艺术院校(含部分艺术类本科专业参照执行的少数高校)外,2020年起高校美术学类和设计学类专业使用省级统考成绩,不再组织校考。

“2020届艺考生可参加的校考本身就较往年缩减很多了。这回联考失利,本来是寄希望于校考。现在统一延期待定,什么都不明朗,但对我来说,少一个可考学校机会就少一个。”同样让张波犯愁的还有高考:“不能寄托于明年复读,下一届高考又有新变化。”

有观望中的考生,还有观望中的画室。北京商报记者向北京及浙江等地的画室培训机构了解最新情况,杭州吴越画室相关负责人称:“恢复画室线下教学实践要等几大美院定下来考试时间,到时各个培训机构将会重新复课。”对于想留在北京等消息的外地考生,北京七点画室的教师建议:“与时间赛跑的考生决不能一味等待。根据目前形势,近期不会重启校考,画室重启时间将会等疫情缓和之后再定。”

线下关停,从而转向线上教学几乎成为所有艺考培训机构的应对方式。据北京商报记者了解,具体线上模式也不尽相同——学生自学原有课件、师生连线直播学习、通过微信群布置任务,并让家长协助监督等是画室线上培训的常见方法。

吴越画室相关负责人坦言,远程教学中,画室培训原有的封闭集训效果可能被折损:“现在大画室其实教学水平都差不多,出不出成绩还在于教学落地程度。例如我们请学生家长及时在线上反馈作业,有的班就只有1/3的人能做到。”还有考生抱怨线上直播教学画面并不清晰,也有些色差问题存在。

“弯道超车”的机会

除了教学难、开考难的声音,从另一个角度看,“史上最难”艺考季对于考生与培训机构来说,也有“弯道超车”的机会。

不少考生口中抱怨的校考机会缩减,反

观却有可能让头部院校的中考率更高。“本身今年的校考考试改革,已经导致几个重点美院的报考人数以及参与培训的人数大量减少,再加上这次校考时间调整,人数预计还会下降。从这种情况分析看,今年的中国美院及几个头部院校的考试将是近几年来最好考的一年。所以对于考生来说挑战和机遇并存。”吴越画室相关负责人建议,先回家学好文化课,并配合好线上课程,随时做好准备恢复校考。禁令解除,再返校进行最后的校考冲刺学习。

北京商报记者看到,有认真备考的考生已在以时事新闻押专业题——围绕“战疫”主题进行美术创作和练习。

在业界人士看来,特殊时期对考生来说是一次优胜劣汰的考验,对画室等培训机构来说也是一次洗牌。在辽宁创办美术培训机构的侯妍文指出:“就算没有疫情这样的非常时期,现在一些大的画室都在积极去做线上转型。适应当下市场需求的留下来,而许多未开启线上教学的小画室将会被淘汰。”

据北京商报记者了解,一般画室的线上教学是通过自身开发的App,以及使用多个第三方平台直播,一些精品课程的播放量超千万。眼下能看到的美术线上教学的缺陷,也将成为培训机构转型升级的方向。“以前各个画室也会通过开直播引流报名。这些年,美术教育也在借鉴K12的方法,既然英语早教的线上教学这么成熟了,美术也差不了太多。但美术培训的特点在于,没有真正的标准化教材,没有统一的衡量标准,换一个老师,学生都可能听不懂、适应不了。”在侯妍文及多位画室教师眼中,亟待增强线上教学的个性化、互动性及监管功能,以技术解决画面质量等问题。

考生张波也期待线上教学能够更为普及:“去参加画室培训或辗转校考都是舟车劳顿的过程,未来能在这方面节省精力、降低成本,并实现效果,对艺考生来说确实是一种减负。”

北京商报记者 隋永刚 胡晓钰

上直播开网店 实体书店打破空间边界

如今,为防控疫情而暂停营业的实体书店正将自己的阵地加速向线上转移。2月5日,钟书阁将自己的实体书店搬到了直播平台上,而这已是钟书阁近来举办的第二场直播。与此同时,北京商报记者注意到,自疫情发生以来,北京新华书店、北京图书大厦等也纷纷向读者推介线上售书平台,推出相关优惠活动,一场实体书店的线上带货潮由此拉开帷幕。从以往单纯的在线售书,到直播带货、限时抢购,疫情之下的实体书店通过多种尝试在和过去的自己说再见。

急转线上

2月5日,钟书阁的身影再一次出现在淘宝直播上,这也是钟书阁继2月4日首次尝试直播后,推出的第二场线上直播活动,以最为直接的展现形式向读者推介图书等产品。

数据显示,2月4日首次直播时,30分钟后共实现387人观看和7740个赞,随着越来越多的图书被展示推荐,实时观看人数持续增长,直播画面也开始不时弹出有读者前往相关页面购买的提示文字,直至4个小时直播结束,共有8777人实时观看,点赞量则达到2.7万,并收到1万多条互动信息。而在2月5日的第二场直播中,仍吸引了1829人实时观看,点赞量则为2.1万。钟书阁方面表示,宅在家里,人们用看书和学习打发时间,可没办法买书却成了困扰读者的难题,开通线上直播,让读者足不出户即可了解到新鲜的图书资讯,便捷优惠下单,方便了读者的文化生活。

钟书阁只是当下加大线上布局的书店之一,包括北京新华书店、北京图书大厦、王府井书店、中关村图书大厦等京城较具影响力的书店及大型书城,也已将主阵地转移到线上。

北京商报记者调查发现,1月25日,北京

新华书店、王府井书店等便纷纷进入临时闭店状态,但在店面关闭的同时,以上书店均同步提示读者可前往网上书店及微商城购买图书。且在线上平台可以看到,不少图书均给予折扣或优惠,以北京图书大厦网络书店为例,现阶段该平台正对图书《静听风松寒》推出限时抢购活动,读者此时下单可以30.6元的价格购买原价38元的图书。与此同时,针对当下的疫情,平台上还设立了健康科普知识图书展示展销区,并提供普遍七至八折的优惠。

无论是优惠促销还是限时抢购活动,抑或是借助当下热度较高的直播带货,均证明着越来越多的实体书店加入到线上销售的行列,并灵活运用多种方式加强自身在线上的影响力。

市场变局

据艾瑞咨询发布的《2019年中国图书市场研究报告》(以下简称《报告》)显示,随着网购市场的日益发展成熟,居民购书方式逐渐变化,图书零售额线上占比正逐年提升。2018年,线上图书零售额在整体的占比达64.1%,市场规模则为573亿元,同比增长24.8%。2019年前三季度,线上图书零售市场规模则同比增长24.8%,而2019年全年线上图书零售

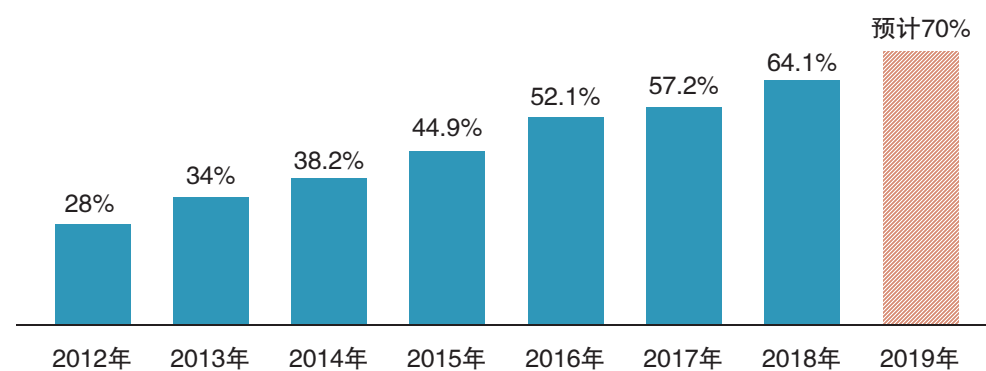
额占比将达到七成。

以上数据也向外界展示线上图书的销售空间还远远未到开发殆尽的阶段,关键在于如何挖掘潜在空间:线上图书销售规模若要进一步扩大,除了保证优质图书的供给外,也需更多元的经营者进入市场,尽管实体书店相继布局线上的过程会对原有的电商带来竞争,尤其是已形成连锁及品牌影响力的书店,难免会抢占一部分消费者,但从市场整体来看,则能满足不同读者的需求,激发市场活力,同时也能成为实体书店维持发展的后盾力量之一。”资深出版人唐勇如是说。

实体书店如今已进入需要抓住线上平台发展契机促进自身发展的阶段,此次疫情便是佐证。且中央财经大学文化经济研究院院长魏鹏举认为,待疫情逐渐消失,人们能够恢复日常的活动,线下实体仍需共同度过一段消费者解除心理包袱的时期,逐步放下对线下聚集类消费的恐慌,重拾信心,这需要用时间等待消费者的转变。这一情况也令实体书店经营者意识到,即使疫情结束重新开业,也难以在短时间里重新获得人流如织的读者到店体验,仍需借助线上平台作为补充。

随着实体书店在线上平台做得越发风生水起,这也不免令人们开始思考,是否会改变原有的市场格局。在唐勇看来,实体书店在线

2012-2019年中国图书零售商品销售额线上占比



数据来源:艾瑞咨询《2019年中国图书市场研究报告》

上增加布局是趋势之一,市场格局也会随之改变,重要的是要进一步挖掘仍具发展趋势的线上图书零售规模。

不破不立

虽然实体书店在线上的冲锋能抵消实体店店面暂停营业的部分损失,但不可忽视的是,书店经营者如今仍面临着经营负担。大兴区某民营书店负责人李琛向北京商报记者表示:“首先最大的支出便是房租与物业费,可占总成本的四五成,另外一项成本就是人工费,占比约为两三成,再加上其他开支及为今后进货留出一部分资金以保持开业后的运营,粗略计算,每月的成本在七八万元左右”。

值得注意的是,日前北京市刚刚推出相关新举措帮扶企业发展。其中,北京市发改委表示,鼓励大型商务楼宇、商场、市场运营方对中小微租户适度减免疫情期间的租金,各

区对采取减免租金措施的租赁企业可给予适度财政补贴。除此以外,北京市还推出延迟缴纳社会保险的服务,将1月、2月应缴社会保险费征收期延长至3月底,受影响较大的行业企业可将疫情影响期间应缴社会保险费征收期延长至7月底。

在唐勇看来,随着近年来国内推出全民阅读等一系列措施,实体书店的发展环境已有所向好,但对于部分中小型民营书店而言,仍未摆脱固有理念的束缚,但实际上已有多种渠道可成为书店的衍生发展平台,如较为常见的网店或小程序,可成为线上销售平台,还可借助微信等社交应用将读者组成书友群、会员群等,将单纯购书的读者转化为对书店具有黏性且有持续消费意愿的粉丝,借助推出具有含金量的付费内容产品或服务实现创收。而在销售模式上,也可多种并行,除了直接销售,还可涵盖借阅等模式。

北京商报记者 卢扬 郑蕊