

## 创新教育样本

## 到家老师 探索定制教育新商机

2020年上半年受到疫情影响,幼儿园阶段的孩子开启了居家学习的模式,而在家让孩子接受教育也成为家长们萌生的新诉求。据北京商报记者调查了解,“到家老师”的新商业模式开始出现在0-6岁的幼儿教育市场上。与传统的上门家教不同,到家老师主要面向0-6岁的低幼阶段儿童,为家长解决孩子不能出门上幼儿园的教育问题,并根据家长对自己孩子的体能、音乐、英语等个性化教育需求推送匹配的老师上门。由于社区拼班和客厅小课模式的推出,定制化教育的经济成本不再高昂。

作为一种教育新业态,到家老师这一新模式不仅加速了定制教育的兴起,也给家长提供了一种全新的早教选择。而在未来,到家老师的服务是否能够进一步得到家长的认可,又是否将成为普惠性学前教育的有益补充都值得我们去关注。



## 拼课解决痛点问题

在0-6岁孩子的教育问题上,往往容易出现全家齐上阵的局面,但如何才能做到科学育儿,也是很多家长的苦恼所在。此前曾有不少家长向记者反映,上半年幼儿园停课,孩子和家长每天都闷在屋子里,已经从“母慈子孝”变成了“鸡飞狗跳”。到家老师就在这一情况下应运而生,一方面满足了家长和孩子足不出户的教育需求,另一方面也解决了疫情期间老师的就业难题。

除此之外,也有家长给记者算了一笔经济账,如果同一社区的几个孩子进行拼课学习,共同分摊到家老师的费用,那么核算下来每个孩子花费在到家老师上的费用仅为

2000-3000元/月左右,甚至要低于部分幼儿园的费用。“到家老师这种模式,解决了我们不能出门上幼儿园的问题,并且花销比我们想象中要低不少。”有家长告诉记者。

据了解,目前在市场上,已经开始有平台推出到家老师的服务,甚至在到家老师之外,还进一步开发了围绕不同场景的定制化教育服务。从提供相应到家老师的App来看,家长在首页即可根据老师的专长和教学方向选择到家老师。而根据目前市面上出现的定制教育模式来看,家长也可以根据场景来完成定制,包括客厅小班(一对多)、上门早教(一对一)、亲子游学(户外景区)等多个类型。

## 幼儿定制教育仍处蓝海

随着“二孩”政策的放开,中国0-6岁的儿童规模也在不断扩大。艾媒未来教育产业研究中心的数据显示,2018年,中国0-6岁的婴幼儿已经超过1亿人,1亿婴幼儿的背后是对教育市场的极大需求。而目前,中国婴幼儿的入托率仅为4.3%,与OECD国家33.2%的平均入托率仍有较大差距。另据艾媒相关数据显示,2020年中国的幼儿园数量有望突破30万所,此外,2020年中国幼儿教育市场的规模预计将突破2700亿元。

除了市场广阔,近几年来,国家也相继出台了幼儿普惠教育的一系列政策,2019年5月,国务院办公厅下发了《关于促进3岁以下婴幼儿照护服务发展的指导意见》,首次为此前处于政策空白期的0-3岁托育服务行业提供了国家级发展指导意见。由此可见,

不仅是家长,整个幼教市场、国家政策都希望能够实现“幼有所育”“幼有善育”的目标。

“定制教育可以很好地满足中国家庭的教育需要,品质高而且价格不贵,可以有效降低家庭教育成本,还能为中国孩子打造社会化教育服务支持体系。”摩尔妈妈创始人、CEO姚娜表示。

在姚娜眼里,幼儿领域内的定制教育或许将在未来成为普惠性教育的有益补充。“目前来看,‘定制教育’是一种教育的新物种,这是一种真正面向未来的教育。定制教育是在国内普惠性学前教育大面积普及的基础上,提供给更多因为家庭个性化需求而产生的一种服务。‘定制教育’不仅帮助中国社会推动社区托育、家庭托育模式的兴起,还可以对幼儿园进行有益的个性化教育补充。”

## 推广落地仍需观念进步

有业内人士指出,在定制教育的推进过程中,家长观念是创新教育模式落地推广的关键因素,尽管有部分年轻家长在不断积极尝试探索新的教育方法,但看护幼儿的老人往往对刚出现的模式心存疑虑,转变观念或许将成为未来定制教育需要解决的首要难题。

北大金秋教育研究院院长、东北师范大学人文学院客座教授、佛罗里达大学课程与教学博士叶世芬表示,“幼儿教育、学前教育最关键的是父母,也就是父母对幼儿教育的理解与实践。父母必须知道幼儿的成长规律,对0-6岁的孩子形成清晰明确的认知,六年的成长过程中,父母是在帮助孩子做预备,预备开启未来的学习之旅”。

无独有偶,在谈论幼儿教育、学前教育这一话题时,全国养成教育研究总课题组研究员、感知觉统合无器械训练创始人全慧琪教授也强调,任何教育的前提必须是家庭教育理念的统一;“我跟踪研究了上万个家庭案例发现,会教育的家长,都是把劲儿使在0-6岁上,把孩子的人生基础色调给调整好,让孩子一生受益”。

“教育是一门科学,需要每一位家庭成员认真学习,形成统一的教育价值观。每个孩子都是带着天赋和使命而来,不要因为我们教育上的失误,埋没了孩子的天赋。”全慧琪进一步指出。

