

D2 国际学校的本土化发展任重道远

国际学校作为一种新兴的教育模式，目前尚处在摸索阶段，尚未有一个固化的模式或者标准。随着我国经济的快速发展，“国际化”需求已成为一种趋势。

D3 中欧商学院“对骂门”真相扑朔迷离

近日，中欧国际工商学院EMBA班学员欧蓬在微博上爆料，“中欧EMBA的课上充满了歇斯底里和街头泼妇式的争吵”。剑指中欧金牌名师忻榕，称忻榕与学生发生对骂，甚至威胁校方要求罢课。

D4 留学先行军：探访HND国际班项目

HND是英文Higher National Diploma的简称，中文解释为英国高等教育文凭，学历相当于英国大学二年级毕业水平。HND以其开发学生自主学习能力以及通用技能的核心价值，被世界上越来越多的国家认可。

线下到线上 转型挑战多 教育培训行业的e时代之惑

商报记者 李立勋/文 张森/漫画

提起教育培训行业，大多数人的理解还停留在面对面交流的层次上。随着互联网时代的日益成熟，教育培训行业也开始从线下向线上转型。近日，欢聚时代以超过6.7亿美元的市值赴美上市，其旗下的教育品牌——YY教育也引发众多业内人士的关注。这或许意味着网络教育即将迎来成长期。



线上培训叫好不叫座

特长训练、学科培优、考研辅导；职业培训、英语培训、公务员培训；一对一、小班制、大班制……可以说，有学生的地方，就有教育培训市场。得益于巨大的市场潜力，大大小小的培训机构多如牛毛，其中还诞生了一批海外上市的大牌教育集团。

提起教育培训行业，大部分的理解还停留在面对面交流的层次上。随着互联网时代的到来，教育培训行业正开始从线下到线上转型。不仅传统的教育机构如新东方、学而思在做网校，一些门户网站也开始抢占这部分市场，如新浪商学院、网易公开课、腾讯微讲堂等，网络教育发展的步伐势不可挡。

然而，在美上市的十余家中国教育概念股中，仅有正保远程一家是主营线上培训业务的，其1.43亿美元的市值在所有上市公司中处于中等偏下。即使在网校方面做得相对出色的学而思，其发布的Q1财报显示，这一部分所贡献的营业额也仅占集团总额的3%。

“可以说，目前的教育培训行业在线上业务方面，还处于一个摸索阶段，看起来很诱人，但发展起来还很困难。这导致了许多投资者持观望态度，在线下培训领域，常见数千万元甚至上亿元的大手笔风险投资，但在线上领域却十分罕见。”i美股教育分析师钟日昕表示。

盈利模式向C2C转型

11月下旬，欢聚时代(俗称YY)以

10.5美元/ADS(注：1ADS=20股普通股)的IPO发行价在美国纳斯达克上市，首期融资8190万美元。欢聚时代旗下品牌YY教育，在11月30日的上市庆典上，其总裁李学凌介绍YY未来的主要发展领域为教育、在线音乐以及网游娱乐，并称一定要做好教育。欢聚时代的上市，以及李学凌的一席话，无疑为教育培训行业的线上业务带来巨大的想象空间。

YY作为一款号称“全球最大”的免费语音工具，涉足教育行业是偶然中的必然。YY一位负责人介绍，YY最初是为网络游戏玩家提供多人语音服务的，由于其音质清晰、安全稳定等特点，被一些用户用来做企业培训，一些知名讲师或辅导机构也开始利用这个平台推销自己的课程。随着用户基数的增多，YY最终于2011年6月开辟了一个独立的品牌——YY教育。

在一家网络公司工作的刘艺伟，可以说是伴随着YY教育兴起的最早见证者之一。大概4年前，他开始利用YY参加一些培训、开会之类的工作，“当然，有些是需要付费的。在YY教育频道上，我通过人民币购买‘学点’来选课，这些‘学点’中，有一部分是YY的佣金。但是，收费后，YY的有些功能并没有改进，例如聊天记录不能查看，公聊和私聊有时候很容易搞错”。刘艺伟说。

“其实，YY教育提供的是一种典型的C2C模式，相较于早期的网络培训模式只是把产品从线下搬到线上，YY教育的平台更广泛，可复制性更大。”一位教育投资人说。

观念成扩张最大挑战

十多年前，有过大型国有企业网络工程师经验的李如彬(学大教育创始人)开发出一个Ejiajiao网上师资匹配系统，当他把这个系统投向如火如荼的家教中介市场时，短短几年时间里，学大教育抢占了北京市中小学培训领域80%的市场份额。但是，李如彬并没有把学大的业务局限于线上教育，而是积极向线下延伸，到现在，线下的一对一教育培训已成为学大教育的主要盈利点。

在阔别多年后，学大教育似乎在寻求线上教育的“回归”。对此，学大教育CEO金鑫表示，“学大未来会在线上教育领域做一些尝试，K12(基础教育的通称，泛指中小学教育)阶段线上教育的成熟还需要一个过程，下一步将会在产品和服务方面做拓展实验”。

德勤发布的一项调查报告显示，今年中国教育市场的经济规模达9600亿元，虽然K12领域占比最高，但K12的线上教育远远滞后于其他领域，可以说，K12领域将是线上教育扩张的最大市场。“无论是正保远程，还是YY教育，主要关注的领域还是成人教育，K12领域的发展潜力非常大。”钟日昕认为。

据他分析，线上教育之所以在K12领域扩张艰难，主要原因是观念上难以突破。“这是两种不同的观念，不像你要考研、你要考公务员，你本身的自我约束力比较强，线上或者线下只是一种方式而已；K12就不一样了，都是一些学习欲望比

较低的群体，他们本身在课外辅导上就具有很大的被动性，突然让他们坐在电脑前，脱离面对面的交流和监督，效果怎么能保证？”

细分领域或迎行业巨头

线上教育培训，其核心在于“线上”二字，其发展终究离不开互联网。互联网发展至今，已经让一切交易或服务从线下走到线上成为可能，正如C2C领域有淘宝，B2C领域有京东，细分到图书、化妆品、婚恋、租房等各个领域，也都有巨头产生，那么，线上教育培训行业的发展，是否也将遵循这个规律？

新东方教育副总裁潘欣对此持肯定态度，他认为，网络教育在各细分领域出现领先者的趋势正在形成。“比如，正保远程一直是财会、建筑等职业教育领域的标杆；新东方在线则在考研、英语四六级、出国留学等大学生培训领域处于领先地位。任何一个企业，当其在自己领域形成了较强的品牌认可度、汇聚了优质的资源后，在短期内是不会轻易被撼动的。但是，由于互联网具有很大的开放性，并没有任何一家教育机构能在自己领域里处于垄断地位。”

潘欣同时分析称，教育培训行业网络化时代正加速到来。“以新东方为例，这两年的网络教育相对以前增速许多，可能是因为用户群正从‘70后’、‘80后’向‘90后’迁移。和往期相比，‘90后’接触计算机和互联网更多、更早，更容易适应网络教育时代。”