

教育产业之  
在线教育篇

竞争差异化 模式显创新

## 五大特色在线教育平台点评



从2012年下半年兴起的新一波在线教育热潮，在2013年迎来了集中爆发期，以至于有业内人士把2013年称之为在线教育的元年。在这些在线教育创业者中，既有互联网人士的跨界，又有教育界人士的转型；既有针对学前教育的儿童类产品，又有基于成人领域的兴趣类教育产品，产品形态、产品类别可谓是五花八门。在这些创业者中，有的已经获得了投资人的关注，有的仍在苦练内功；有的在同一类别中扎堆竞争，也有的靠特色优势让人眼前一亮。

在成百上千个在线教育产品中，我们挑选了具有代表性、有自己特色的五家机构作为案例盘点。

### 沪江网 门户类在线教育代表

在2013年的在线教育机构中，沪江网无疑是一颗最为璀璨的明星。无论是率先实现盈利，还是刷新行业最高融资纪录，这家成长于上海的在线教育企业总是能带给外界诸多亮点。

沪江网诞生于2001年，当时只是上海理工大学在校生阿诺凭兴趣建立的一个外语学习论坛。而后的十余年间，沪江网相继转型和创新，确立商业化之路，探索SNS模式，转做学习类门户，开发沪江部落……截至2013年6月，沪江网已拥有近2000万外语学习注册用户，日常PV达到200万。

另外，沪江网还是国内屈指可数的、能够实现盈利的在线教育机构之一。在谈到盈利问题时，沪江网副总裁徐华归之为两点：第一点是用户至上，沪江网成立至今的近2000万注册用户都是一步步积攒起来的，跟互联网行业一样，有了用户，有了流量，才有了变现的前提；第二点是质量为王，在线教育行业归根结底是一个服务型行业，“在线”只是工具，“教育”才是核心。

经过多年的尝试之后，沪江网探索出一种B2B+B2C的营销模式，目前沪江网主要有三大盈利板块，网校占到营收的40%，教育周边产品电商业务占30%，另外30%为传统广告业务。

### 猿题库 移动互联网的先锋实验者

前网易门户事业部总裁李勇辞职后选择了在线教育，并创办了粉笔网。尽管理念够新颖、模式够独特，粉笔网却渐渐走入死胡同——今年2月，李勇果断把重点投入到题库开发方面，并推出猿题库。

猿题库涵盖了公务员、司法、考研、高考等热门领域，提供历年考试权威真题供考生练习，还能根据考生的水平一对一智能出题，真正提升做题效率。不仅支持通过电脑答题，也支持通过iPhone和Android手机进行练习。但是从猿题库内部提供的数据来看，在移动端的产品显然更受欢迎，例如高考产

品中，有90%以上的用户都使用移动端。

目前，猿题库的产品提供免费体验，同时面向用户提供包月服务。11月上旬，猿题库宣布旗下的高考题库完全免费，而对于已经付费的用户，猿题库也将全额退款。作为一款在线教育产品，猿题库高考题库目前仅针对高三的学生，产品拥有最完整的全国高考五年真题和三年模拟题目录。

此前，猿题库高考题库的定价是18元/月，上线40天后，在全国28个省市自治区的6000余所高校中拥有3万多名用户。据李勇介绍，猿题库高考题库的目标是积攒100万K12用户。“至于免费后如何盈利，我想这并不着急，也不是目前该考虑的，当有了足够多的用户后，自然不愁如何盈利。”李勇说。

### 91外教网 上市老总的二次创业转型

据不完全统计，目前外语口语在线学习类网站不下百家，其中比较知名的有91外教网、51Talk、中兴集团创办的说客英语等。其中91外教网的创始人龚海燕是一位知名的“网络红娘”，在微博上她有着150万粉丝，而且她创立的世纪佳缘网成功在美国纳斯达克上市。

在谈到创办91外教网的初衷时，龚海燕坦言是源于“哑巴英语”窘境。她本身是北京大学高材生，当初世纪佳缘IPO时在美国的路演经历让她倍感尴尬，她坦言自己听不懂外国人说话，只好请翻译，这样一来宝贵的时间便被浪费了一半。龚海燕认为，投身教育除了“功利”主义外，还有一些理想主义情结，希望用自己的努力去帮助更多的学习者。

和许多在线教育网站一样，91外教网目前仍处于只见投入、不见盈利的烧钱阶段，前期投入已达数千万元。至于这种现状将持续多久，龚海燕显得十分冷静，目前91外教网主要开支来自她的启动资金，以及风险投资。

尽管如此，因为有了第一次成功的创业经历，91外教网仍被不少投资界大佬相中，这其中包括知名投资人薛蛮子、新东方前联合创始人徐小平、网易创始人丁磊等。

### 好学教育网 首创O2O加盟模式

在新一轮在线教育热潮中，传统线下培训机构不甘寂寞，公职教育代表公司华图教育也走出关键一步——除了有华图网校、华图教师网外，又创办了好学教育网。好学教育网与新东方、学而思的很大不同是，新东方、学而思的在线课程等还固在原来的领域，而好学教育网则进到完全陌生的领域，包括司法、建筑、考研、K12等。

对于好学的模式，其总经理肖松柏做了一个形象类比，“你可以把它比做教育领域的京东。淘宝最大优势是解决信用问题，而京东则解决了标准化问题”。他表示，好学教育希望借鉴京东对质量和品牌的严控模式，打造出一个高质量、标准化的网络教学平台。在所有在线教育产品中，好学教育网是最早尝试O2O线下连锁模式——加盟各地区代理商。目前，好学教育网的加盟网点已经达到了30余个，计划发展到200多个城市。

### 淘宝同学 互联网大佬的试水之作

BAT三巨头觊觎在线教育蛋糕已久，淘宝算是最早下手的一个。8月淘宝网推出了独立二级域名的淘宝同学，在线教育的队伍中有了大佬的身影。

在“淘宝同学”正式启用之前，淘宝的教育产品类交易主要归在淘宝本地生活——教育培训类目下，目前日均交易额已经达到几百万元数量级，依此推算，年内完成10亿元以上的交易额应该不成问题，虽然不到整个行业1%的份额，但在在线教育培训电商领域已算是“高价”。

淘宝同学主要是搭建平台，把优质的平台商、机构、教师、课程等资源都拢进来，走2B+2C的混合型平台模式：一方面，机构可在上面提供直播教学；另一方面任何用户只要一技之长，都可在淘宝同学发布课程，或申请在线直播权限。淘宝同学的作用更多是想整合市场，借助平台，把优质的平台商、机构、教师、课程等资源都拢进来，淘宝同学则把它们转化为内部流量，担任“拉客”的角色。