

# 少儿培训机构缘何频现关门

11月上旬,位于北京市海淀区翠微凯德购物中心的创艺宝贝早教中心突然毫无征兆地关门,员工全部被辞退,早教中心负责人失联,涉及上百名学生超百万元学费。北京商报记者盘点发现,近半年来教育培训机构关门或跑路事件频发,而且集中在早教/少儿英语培训领域。业内分析,在市场竞争白热化的情况下,行业洗牌在所难免。



## 半年8家关门歇业

关门事件发生后,北京商报记者走访海淀区翠微凯德购物中心发现,创艺宝贝早教中心依然大门紧闭。玻璃墙上贴出的四张告示显示,该早教机构在没有事先通知物业的情况下擅自关门,商场物业管理方已经准备向海淀区法院提起诉讼。受害者在墙上写满了“诉状”,包括维权QQ群号、微信群二维码以及报警电话等信息。

创艺宝贝成立于2004年,目前共有百余家门店分布在全国20余个省市自治区。作为早教领域的知名连锁品牌,创艺宝贝出现关门事件并非首次,除北京以外,上海、广东等地此前亦曾发生关门事件。北京商报记者多次致电该门店负责人以及创艺宝贝董事长张婕,但双方电话均无人接听或通话中。

北京商报记者统计发现,近半年公开披露的关门或跑路事件多达十余起,且集中在早教/少儿英语培训领域,仅在北京就有8家机构“关门大吉”。不同于以往关门的都是一些小品牌,如今即使是一些全国性品牌也难幸免。

创艺宝贝关门只是知名教育机构的一个缩影。今年4月底,在北京有着18家门店

的英特少儿英语突然发生创始人跑路事件;7月,本报曾独家报道迪士尼英语在全国范围内的关门事件,关门数量占总量的20%以上;全球教育巨头培生集团也难幸免,旗下的戴尔英语于8月31日宣布全面退出中国市场……

## 成本高利润薄为主因

高昂的运营成本和微薄的行业利润让不少从业者对少儿培训市场忧心忡忡。“以北京地区为例,在这样的一线城市开办一家早教机构前期的投入差不多得200万元,很多早教机构都开在高端商场里,成本自然居高不下。而且,现在的早教机构越办越多,招生越来越难,赚钱越来越难。”金色摇篮品牌部经理张文欣认为,早教作为新兴行业,在国内并无行业准则,比方说有很多机构叫某某宝贝,如金宝贝、天才宝贝、创艺宝贝、积木宝贝、运动宝贝等,即使是业内人士都很容易混淆,更何况家长呢。在激烈竞争下,如果一家机构没有特色或课程优势,自然很难生存。

此外,低年龄段的早教/少儿英语准入门槛相对较低,而且收费动辄数万元,导致其表面看起来赚钱容易,但实际上鱼龙混杂、淘汰率极高。以早教行业客单价

1.5万元为例,一家新开业的机构第一年需要招生150人才能勉强维持运营,但这并不是件易事。

## 改革预付费制是关键

在谈到频发的关门或跑路事件时,有业内人士表示,预付费制度是一大隐患,很多机构一次收费长达一年以上,虽然预付费减轻了机构的办学压力,但对于消费者而言并不利,一旦发生关门或跑路事件,消费者将面临学费讨要无门的被动局面。因此有业内人士建议,应该将预付费时长缩短为1-3个月,尽可能降低风险。

不过在天天早教网创始人王晓丰看来,早教行业仍是朝阳行业,早教机构不能只靠加盟费赚钱,未来一部分早教课程、理念的传递会通过线上完成,线下成为一种补充,同时延伸出其他价值。因此从业者也要尝试从线上寻求突破。

资本市场的反馈也印证了这一点,在线教育领域融资案例日益增多,例如今年初宝宝树获好未来基金1.5亿元融资,一度刷新在线教育领域单笔最高融资纪录。“线下投资回报周期太慢,5-10年都难大幅获利,少儿培训机构需要考虑更灵活的发展思路。”一位不愿具名的投资者表示。

教育培训机构关门或倒闭并不算一个新鲜事,当如此密集的关门事件出现在2014年的时候,至少说明基于传统模式下的教育行业出了问题。今年4月底,有着18家校区的英特英语突然出现创始人携款潜逃事件,这仿佛点燃起今年培训机构关门事件的导火索,一时间,即使大机构、知名机构也难以幸免。

从教育产业角度来讲,培训机构关门其实是行业洗牌下的一种市场选择。正所谓有劣汰亦有优胜,如山姆大叔这样的线下机构却逆势获得融资。是豪赌,抑或是教育培训在逆势中重寻商机?这一切还要交给时间来证明。

# 山姆大叔逆市豪赌少儿培训

今年以来,少儿英语培训市场并不顺利,如英特英语、戴尔英语等跑路或关门事件,曾引发一场少儿英语培训市场大洗牌的讨论。不过,在市场一片惨淡的背景下,山姆大叔少儿英语(以下简称“山姆大叔”)却在10月22日宣布获得了3000万元融资。融资完成后,山姆大叔将加快扩张步伐,线下圈地背后,是豪赌,还是新玩法?

## 线下机构大手笔融资

10月22日,教育培训圈再次发生一大手笔融资事件,北京商报记者获悉,山姆大叔获得3000万元战略融资,投资方为糖果少儿英语总裁刘水。交割完成之后,糖果少儿英语将逐步合并到山姆大叔品牌下,双方实现资源整合。

资料显示,山姆大叔是原津桥教育集团成立的一个面向3-12岁少儿的英语品牌,由时任津桥教育总裁赵鹏与环球雅思少儿英语前总经理黄天鹏“力排众议”、共同引进的美国品牌。不过据津桥教育相关负责人透露,山姆大叔已于去年上半年从津桥教育剥离,黄天鹏继续以创始人身份留在山姆大叔,“津桥教育只是小股东”。山姆大叔官网显示,其第一家线下店成立于

2012年3月,截至目前在全国共有30余家门店,不过绝大多数为加盟。

以传统线下培训为主的山姆大叔获得巨额融资,在当前不甚景气的少儿英语市场而言,势必格外令人侧目。今年4月底,英特英语突现创始人携款跑路事件,即使如全球性品牌培生集团旗下的戴尔英语也难幸免,宣布全面退出少儿英语市场。一系列事件曾引发业内对于少儿英语市场大洗牌的讨论,也有人将2014年称为“洗牌年”。因此,有业内人士将山姆大叔获得融资称为“逆市”行为。

## 将加速门店扩张步伐

在谈到为何选择投资山姆大叔时,刘水表示,是看中山姆大叔在全国15个省市的布局,而且有比较完善的课程体系,将糖果少儿英语与山姆大叔整合在一起,可以节省很多时间。而随着此次融资事件的完成,山姆大叔接下来也将启动新的扩张计划。

据了解,在扩张中,山姆大叔将和地产商华润集团合作,加快推进北京365plus、青岛万象城等五地校区的选址建校工作,其中,北京365plus中心已经开业,淄博万象城和合肥万象城已经完成签约。黄天鹏表示,

这对山姆大叔来说是一次华丽转身,将逐步完成从社区店到商超店的转型,未来将定位于高端市场,实现以直营为基础、直营与加盟混合经营的商业模式。

“我们会继续和地产商合作,增加直营中心的数量和质量,同时会收购几家成熟的幼儿园,计划未来五年在新三板上市。”刘水表示。

## 少儿英语的艰难路

山姆大叔在少儿英语培训领域,严格意义上讲算不上第一梯队品牌,因此此次融资消息多少有些令人意外。除了成立历史短暂、少儿英语市场不景气以外,还与资本市场对传统教育培训行业的看衰有关。据IT桔子统计数据显示,2014年教育培训领域公开披露的融资案例绝大多数集中在在线教育或线上线下相结合教育领域,纯线下机构的融资或并购案例屈指可数。

在谈到山姆大叔的融资事件时,曾投资过数家教育机构的某投行负责人直接表示不可思议。“我们现在已经不投传统培训机构了,所投的项目全部是线上机构,或者线上线下相结合的机构。”而在采访中,多位投资者也表达出类似观点。