

# 51Talk:在线口语市场的生力军



51Talk 菲律宾外教

## 在线教育互动性普遍不足 在线一对一受捧

专注于英语口语外教一对一的51Talk在不到一年的时间里完成了两轮融资,在多方艳羡的背后,静下心来,51Talk无论是从产品运营还是课程设置上都极大地弥补了目前在线教育互动性的不足,超前地看到了消费者决策的关键点。

腾讯11月针对在线教育行业联合发布了企鹅智酷报告。在这份人数共19153名、以“80后”“90后”为主要对象的用户调查报告中,从在线教育产品的功能需求来看,52%的用户希望产品有提问答疑功能;43%的用户希望产品能和老师、同学互动。

互动性的不足,是在线教育与传统课堂教育相比较存在的致命缺点。仅仅依靠演讲视频或者是课件录屏视频的单一化学习方式,是可以学到知识、经验,但是无法与老师、同学互动。

不过,目前在线教育大军中也不乏巧妙避开这个缺点的模式,其中以远程线上线下交互式直播和口语真人外教一对一尤为突出。这些机构另辟蹊径,跳脱了录播课堂,早已用互联网思维找到了营造好口碑、占领市场份额的方法。

51Talk为解决学员学习内容输出问题,每周定期举办由老师主持的线上口语沙龙活动,每周都有百余名学员参加。这使得教学环节得到了完善,用户都有了学习内容的复习地、输出口。除此之外,学习中遇到的问题也可以直接通过线上沙龙和老师、同学们进行互动交流,除了能达到练习目的,51Talk还担起了社交平台的角色,大大提升了学员的学习兴趣。

## 行业拐点或将出现 得用户者得天下

在经历过2013年的爆发期后,在线教育貌似沉寂了半年,然而在烈日炎炎的2014年夏日再度升温。市场前景巨大,颠覆传统模式这些点吸引了许多圈内圈外人士前赴后继。在7月一个月,在线教育动作不断。最引人注目的莫过于BAT巨头之一的百度全资收购了在线教育网站传课网;传统教育巨头新东方宣布和腾讯成立合资公司,布局在线教育。

据第三方机构IT桔子发布的数据显示,2013年平均每天新增在线教育机构2.6

家,以此类推全年新加入近千家机构,但是目前大多数机构并未获得融资,也未找到靠谱的商业模式。

“进入门槛低,生存门槛高。”51Talk CEO黄佳佳曾表达出这样的感慨。那么多的在线教育机构进入,已经让行业产生了泡沫,“可以说,大部分的公司未来不可能生存下来,2014年肯定会有一些机构被淘汰出局”。

事实上,这个细分市场本身还处在成长初期,供给已经大大地超出了需求,根本容不下那么多的玩家。业内人士分析,虽然当前资本市场已经热得一塌糊涂,但用户对在线教育的热情却没有同步得到点燃。过去一年,已经自然淘汰一批。

就以在线外教英语培训这个细分行业来说,目前仅VIP ABC和51Talk成功融资。为什么这个行业需要足够多的钱?试想没有足够的资金支撑,品牌创建、课程研发、师资拓展、技术支持、售后服务等问题都会逐渐暴露,更何况某些小规模培训机构大打低价牌,课程低至10元以下来吸引生源,试问这种模式能支撑多久?又如何保证质量?

从资本角度来说,学员数达不到一定的量级,单位收费又低,投资人的钱何时才能收回?又谈何获得他们的青睐?况且,光把用户吸引过来,口碑满意度等跟不上,还是会导致用户流失,续费率低。后期需要大量的营销成本来做支撑,进入了一个恶性循环。

即便很多人坚信培训行业现金流很好,但这其实是蒙蔽双眼的假象。从会计操作上来说,你在某一时间点收到了用户的上千元学费,但是你的成本却是分摊到很长一段时间内不断在付出的。一旦现金流循环上的某个点出现断层没有接上,将会死得很快。不少线上英语培训企业已经因陷入这样的怪圈而走向了灭亡。线下的很多培训机构是收到现金后大量开店扩张,而最终因不堪重负走向衰落。

黄佳佳直言,“就51Talk所在的在线外教英语培训行业而言,明年将重新洗牌,90%的公司将会被逐步淘汰,规模化集中效应将进一步体现,少数玩家才能笑到最后”。

## 线上线下增强互动 自主研发课程增强竞争力

对于在线教育机构来说,线下活动必不可少。它的使命就是提供一个让口语学习爱好者交流分享的机会。仅此,就可以大

大地增强用户对教育机构的信心。

在这个线上与线下教育并存的阶段,仅仅依靠线上学习,用户还是缺乏实感。51Talk相关部门表示会不定期地举办一些线下活动,用愉快的氛围在帮助学员解压的同时进行口语的潜移默化的练习。这个万圣节他们就举办了“捣蛋万圣节,糖果欢乐给”主题线下活动,活动集结了30位level 3以上的北京成人学员,要求身着奇装异服一起在51Talk国贸线下体验店进行狂欢。

51Talk自主研发的经典英语课程在“海归学霸”学术研发军团的带领下经历了破茧与蜕变。这个蜕变不只是教材本身的改版升级,更重要的是教学理念从本质上的蜕变。51Talk的经典英语读物,无论是全彩印刷的精致装帧还是图文并茂的呈现形式,都极大地提高了消费者的学习动力。其中最吸引用户的,就是它由有着国外生活经历的团队所设置出的真实对话情境。

51Talk学术总监接受采访时表示,以往课本里出现的例如“What does your father do?”“My father is a pilot.”这样的对话是很滑稽的。在真实的对话中是不可能有这样不礼貌的对话模式出现的。51Talk学术团队结合了最先进的教学理念、学员的建议和团队丰富的国外生活经验,为学生们提供的课程内容都是百分之百会发生的对话场景。在初级的书中可以看到的是诸如在飞机上点餐、受邀参加Party、自习室里问同学借东西等对白,而随着等级的提高,对话场景以及内容也会改变。

这种由生活场景切入的教学法也是最匹配目前国人需要得到的口语训练的方式。只有让国人遇到外国人可以与之对话而不心志忐忑的口语教学方法,才能让用户为之买单。

51Talk的菲律宾高级外教Nadine在接受采访时感叹道:“互联网让一切皆有可能。我们相信利用互联网进行一对一的学习是最好的。我们可以把100%的时间和注意力专注在一位同学的身上。教英语是我的工作,但我感觉自己完全不是在完成工作。”老师获得了成就感,学生获得了快乐、高效、便利的课程,这一切都是基于信任。让置身其中的每一个人都得到幸福感,这也是三年来,包括在今后的路上,51Talk一直坚持下去的源泉和动力。51Talk让数千万中国人“想学”英语,就“能学”英语的梦想,也一定会承载着所有用户的梦想,继续起航。

51Talk 无忧英语是一家基于互联网平台的英语培训机构,主要针对想提高英语口语水平的普通大众开展外教一对一课程。主要产品包括外教一对一课程、外教精品小班课、iTalk视频教学等。在51Talk,学员的约课、上课都是通过互联网进行,只要打开电脑、戴上耳机,足不出户就能和境外外教通过QQ、Skype、自主平台等进行一对一的沟通和交流。51Talk成立于2011年,2014年10月51Talk获得红杉中国资本领投的5500万美元C轮融资,成为红杉在在线教育领域的第一单。