

挥别应试教育 主打“素质”牌

科学类教育培训蓝海商机待掘

有机构统计,去年全球教育科技行业共有约20亿美元融资,其中约有1/4来自中国。在传统应试教育高墙之外,科技教育和素质教育结合在一起,俨然成为新的教育产业增长点,有从业者直言,相关市场收益要远高于预期,未来科技和素质相结合的泛教育行业将迎来新的爆发。

科技教育产业崭露头角

作为一名资深教育行业从业者,谢际宁曾开办过线下培训班,赶上在线教育潮流,他也创办了一家在线教育公司。在他看来,线下培训班正遭遇招生越来越困难的窘境,在线教育仍然处于只见投入不见回报的阶段,不过,他的另外一个项目——一家基于儿童科学教育的体验馆,却让他有种无心插柳柳成荫的收获。

谢际宁的科学体验店名叫卡巴青少年科技启蒙教育。据他介绍,当初和几个朋友合作,前期研发投入达千万元,并在北京、上海等地试点开店,但招生情况却远超预期。“这可能与市场还处于蓝海、竞争不那么激烈有关吧。我们算了一下,单店只需要三四个月便可收回成本,这比传统培训机构平均2-3年的回报期要短很多,照此速度,我们计划今年在北京开设



10家店。”谢际宁表示。

对于张永琪——环球教育前创始人、后成功上市退出的二次创业者来说,他也把创业项目选择在儿童科技教育领域,并将它命名为鲨鱼公园。去年下半年,鲨鱼公园正式成立,定位于校内、校外、家庭中3-12岁的儿童提供动手科学产品的线下校区学习和线上网络情景课程,其课程覆盖物理、化学、生物、地理、天文等各个领域。

另一家主打儿童机器人教育的机构乐博乐博,同样在近几年迎来快速发展。它通过读卡器输入条形码的方式,巧妙地解决了孩子不能编程控制机器人的难题,此外,各种传感器的引入更让孩子直观地体验了机器人智能的原理。据其官

网数据显示,仅在北京地区便发展到25家分校。

去“应试化”成吸引亮点

与传统培训机构以补习或提分为目的不同,科学教育机构的目的在于培养孩子的综合素质,因此其去“应试化”标签也成为吸引家长们报名的一大亮点。

在小牛顿科学启蒙教育董事长牛信步看来,科学教育在国内发展火爆,一方面与国家的政策引导有关,另一方面与“70后”、“80后”家长的思想观念转变有关,他们对孩子的教育不再过分强调“应试化”目的,而是注重个性化培养能力。“我是从2010年开始做小牛顿项目的,并在全中国范围内做推广,当时我就预判这

个行业肯定会有大发展,我们刚做不久张永琪就过来找我们收购,但被我们拒绝了。”牛信步透露。

牛信步同时表示,目前政府也在积极引导科学教育的发展,但主要是面向12岁以上少儿,而且对科学素养教育并没有一个准确定位,将它停留在科学实验、发明创造层面,显然无法满足市场需求。因此,当前的科学教育主要是培养孩子们的动手能力以及科学启蒙,而且以12岁以下少儿为主。

行业发展难离资本推动

与其他教育培训产业一样,科学教育机构的崛起,除了市场需求导向以外,同样离不开资本的推动。这其中,鲨鱼公园成立之初,便获得好未来、凯旋创投巨额融资,乐博乐博获真格基金1000万元融资,泛科技在线社区果壳网也于不久前宣布获得好未来、IDG等2000万美元C轮融资。

根据教育科技机构Ambient Insight追踪的数据显示,2014年全球教育科技类行业投资总额再创新高高达约20亿美元,其中有24%的教育科技公司投资来自中国,而在2013年和2014年,这一比例分别仅为6%和1%。

不过,尽管这些科技教育机构发展迅猛,却也不忘给自己贴上一个“高大上”的标签,大多宣称其课程理念来自国外。例如,小牛顿课程体系及科教产品来自欧美,鲨鱼公园的部分产品及生产学具引自日本,乐博乐博的产品则引自韩国机器人学校。

北京商报记者 李立勋

· 权威发布 ·

本土培训

高校艺术团、运动队招生人数受限

近日,教育部发布《关于做好2015年高校部分特殊类型招生工作的通知》(以下简称《通知》),进一步对高校招生进行规范。《通知》规定,高校高水平艺术团、运动队的录取人数不得超过本校本科招生计划总数的1%。

《通知》指出,高校要根据本校艺术团、运动队建设和发展情况,合理安排并公布艺术团分项目招生计划。二者招收特长生时需按照择优录取、宁缺毋滥的原则,严格控制艺术团招生规模。高水平艺术团、运动队的录取人数不得超过主管部门核定的本校年度本科招生计划总数的1%。

此外,除个别经教育部批准的高校外,试点高校须在生源省份第一批次最终模拟投档线下20分以内录取艺术测试合格考生,不得低于本科第一批次录取控制分数线。而对于体育测试成绩特别突出的考生,高校可适度降低高考文化成绩录取要求,但不得低于本科第二批录取控制分数线的65%。

职业学历开始实施学籍电子注册

为提高职业教育信息化管理和服务水平,提升中等职业教育治理能力,1月28日,教育部出台《中等职业学校学历教育学生学籍电子注册办法(试行)》(以下简称《办法》),确保学生系统在规范学籍管理方面有效发挥作用,切实规范业务流程,实现管理标准化、科学化。

《办法》规定,中等职业学校学生从入学起至毕业,每学期要进行学籍电子注册,校方需按相关规定归档并永久保存(结)业学生学籍电子档案。学籍主管部门依据学生系统的学籍电子档案出具学历证书证明书,学历证明书与毕业证书具有同等效力。

教育部职业教育与成人教育司负责人表示,电子学籍有助于实现对招生、学生管理、实习就业,以及学生资助和免学费等工作提供真实、准确的信息支持;有助于保护学校和受教育者的合法权益,更好地为学生、各有关部门及社会做好服务工作。

北京商报综合报道

教育培训企业亟须走出“农业时代”

在1月30日由决胜网主办的“决胜对话·互联网教育沙龙”上,决胜网首席运营官COO王雷发表演讲。王雷认为,对于初创的教育公司,应考虑“好的教育产品不仅可以直接落地运营,而且能基于移动互联网完成拓展和传播”,而决胜网的定位是“做一家基于教育的平台化互联网公司”。

王雷讲到,很多传统的中小型企业,在看待互联网将会颠覆谁的问题上,首先要对自己有清晰的定位。例如企业是具备互联网思维的教育企业,还是基于教育行业的

互联网公司;是做教育,还是做互联网平台?这些都要想清楚。

王雷同时认为,多数教育机构是依靠学生口碑传播拓展招生。实际上对企业最有效的方式是针对学生把服务和口碑做好。只有做好当前客户服务的体验,才能在此基础上通过互联网杠杆发力,帮助企业扩大业务规模。

互联网教育研究院院长吕森林谈到,教育培训行业其实还是处于“农业时代”,“比如像我们的PPT展示方式,很生动形象,我在线下培训机构听课的时候,他们仍

然还是用黑板和粉笔来讲,所以我觉得还是处于‘农业时代’,老师向学生洒种子,告诉学生知识。现在工业化时代,在教学角度上还没有进入。从2015年开始,教育培训行业的信息化已经开始有很多线下培训机构做了,原来很多人不关注在线教育,因为他活得好好的。现在不一样了,大量线下机构开始接受了在线教育的概念,投入了很多的资本,在线教育行业可以从‘农业时代’直接跨过工业时代到信息时代”。

北京商报记者 程铭劼

(上接D1版)

保守or激进 培训机构的扩张之惑

在某不愿具名的传统教育机构市场部负责人看来,当前传统教育机构或保守或激进的扩张策略本身是由品牌的自身特点决定的。“无论是新东方还是好未来,在整个教育培训市场中均没有占到1%的份额,这说明教育培训市场足够细分。但是另一方面,教育培训又是一个劳动密集型产业,很难靠规模化占领市场,当教育机构扩张到一定规模时必然面临人才、成

本、管理等瓶颈,规模化反倒拖累其利润;对于中小型培训机构而言,理论上讲在达到一定规模之前,仍有一部分增长空间。”该业内人士同时指出,无论是大型机构还是中小型机构,在愈发激烈的市场竞争以及互联网教育转型中,再想靠线下扩张达到2012年前的规模几无可能。

亦有业内人士认为,随着民办教育政策的放开,未来教育机构走

向上市已经成为可能,因此依靠扩张最后让资本市场来接盘,亦成为一种新途径,因为线下教育至少能通过线下扩张来达到规模化,这点是盈利模式不清晰的互联网教育短期内难以实现的。孙群田表示,希望能动英语能够成为少儿英语第一股,“金融环境上在不断放宽,考虑到能动英语主要是在中国本土发展,还是希望在A股发展”。

北京商报记者 李立勋