



童伴教育创始人蔡宗辉：

把安全教育“戴”在孩子身上

尚未上线便获大佬青睐

在创投圈,常常流传着仅凭一个idea便搞定投资人的美谈,童伴教育便是其中之一。今年1月,童伴教育获得了包括洪泰基金、易一天使以及个人投资者在内总计超过500万元天使投资,而这个过程只有短短10天。其中洪泰基金是由教育界大佬俞敏洪和资本界大佬盛希泰联合创办的,童伴教育正是其在教育领域投下的第一单。

“童伴教育于今年1月4日成立,在随后的亚洲幼教博览会上,我们的市场已经先行了。在两天的宣传期间,我们已向小学、幼儿园等机构预售了3.45万块童伴教育产品星空儿童卫士智能手表。”蔡宗辉回忆道,前期良好的市场反馈是吸引投资人的重要原因之一,“可以说,我们去找投资的时候,是拿着沉甸甸的订单去的”。

在正式创办童伴教育之前,蔡宗辉有着多年的电信运营商以及教育行业从业经历,特别是他负责的校讯通业务,为他后来的创业带来了通讯、教育信息化等多方面跨界视野,而童伴教育联合创始人张海晗和李小勇都是在商业大数据及教育营销方面有着丰富经验,三位优势互补的创始人可谓是完美搭档。

有了俞敏洪和盛希泰的背书,童伴教育的智能手表星空儿童卫士在前期推广

以步步高、诺亚舟为代表的儿童智能硬件产品曾风靡了一代人,不过随着移动互联网以及可穿戴概念的崛起,这些“庞然大物”正面临新的挑战。童伴教育推出的聚合了移动互联网、物联网、可穿戴设备的亲子教育儿童家庭产品,在体积上已经浓缩为一块手表或者一粒小纽扣,它是如何以硬件为载体,以服务为卖点,从而切入到整个儿童家庭教育服务产业链中?在接受北京商报记者专访中,童伴教育创始人蔡宗辉给出了他的答案。

上更加如鱼得水,截至3月中旬,预销量已经达到了15万台,并每天以成百上千台的数量在不断增加。据蔡宗辉透露,星空儿童卫士智能手表尚处于前期测试中,首批产品预计4月中旬抵达消费者手中。

安全+教育的市场蓝海

与国内其他儿童安全智能手表相比,星空儿童卫士首次内置了中国移动SIM卡,除了安全功能之外,蔡宗辉又强化了它的泛教育功能。在谈及为何想到把安全与教育做融合时,蔡宗辉表示原因并不复杂,为人父母自然会关注孩子的安全和成长,但如今儿童智能手表的功能参差不齐并不能满足家长的需求。“现在的市场是有硬件没产品、有产品没服务,如果能在安全功能的基础上增加一些教育属性,能更好地

帮助爸爸妈妈们。”

蔡宗辉认为,目前儿童智能手表的市场需求与家长预期存在着巨大的落差,一方面是家长希望解决孩子安全的诉求,另一方面是拿到了产品后却很难使用。“就像吃饭没有餐具。”蔡宗辉类比道,市面上能打电话的手表,往往还需要配电话卡,但这个问题并没有得到很好的解决,例如配什么卡、用什么套餐,“等到家长把卡配上,又由于当初硬件没有与软件做配套,所以功能也不能完全发挥”。

因此,除了硬件之外,童伴教育目前同步在做的是家长端应用和儿童家庭云服务平台的开发。“我们知道这个产品在产品端和服务端有哪些优化点,因此我们做了硬件和软件的同时改良,例如家长只需要扫一下二维码就可以实现硬件与App的捆绑,立即开启星空之旅。”

小屏幕背后承载大平台

在教育智能硬件市场,以步步高、诺亚舟为代表的产品曾风靡了一代人,不过在移动互联网时代,这些“庞然大物”正遭遇着“小不点”的挑战。因此,童伴教育在做的事情,就是把这些硬件体积不断压缩,现在是一块手表,接下来会把它变成一粒纽扣,通过内置的芯片,一切数据都被连接到云端,无数的家庭聚合在一起,便汇聚成一个家庭服务的云平台,于是便产生了“互联网+亲子教育”。

“作为一个平台,当你有了足够多的流量之后,便可以把许多第三方应用装进来,自己成为一个第三方流量分发平台。”在描述未来市场前景时,蔡宗辉表示,将会把家庭服务相关的儿童教育、医疗、衣食住行等都“装”进去,通过儿童智能硬件和手机,依靠互联网建立起家长和孩子之间安全的桥梁,对亲子教育进行重构。

在谈到可穿戴设备的前景时,蔡宗辉表示尽管目前它还属于新生事物,但随着苹果iWatch等产品的推出,市场已经开始爆发,他甚至把2015年称为“可穿戴设备爆发元年”,而把它应用到儿童安全和亲子教育方面,同样前景广阔。“可穿戴设备的发展需要整个产业链的进步,包括技术、成本的投入以及学校与家庭的认可,因此需要时间。”蔡宗辉表示。

北京商报记者 李立勋 郑艺佳

· 权威发布 ·

教育部推中外合作办学信息管理

日前,教育部完成中外合作办学信息管理系统开发,初步实现网上“一个窗口”受理、“一站式”审批,进一步提高了政府工作效率和为人民群众服务水平。

据了解,中外合作办学信息管理系统包括本科以上项目申报和评审、本科以上机构申报和评议、本科以下机构项目备案、境外学历学位注册认证、中外合作办学年度报告和信息公示六个系统。

系统统一设于教育部中外合作办学监管工作信息平台,现已上线运行。中外合作办学“一个窗口”受理、“一站式”审批,打通了中外合作办学申报评议渠道,形成了一个运行高效、协同顺畅的统一工作平台。

据介绍,教育部将继续开展中外合作办学监管工作信息平台建设,完善网上受理、审批、公示、查询、投诉等工作流程,提高服务水平,改进行政审批工作。同时也将指导各地使用好、发挥好中外合作办学监管工作信息平台的作用。

市招考委宣布开始知分报志愿

3月26日,北京市招生考试委员会2015年第一次会议召开,就2015年招考工作改革内容展开研讨。会议正式确定将高考本科志愿和单考单招志愿填报时间从考前填报调整为考后知分填报,并确定志愿填报时间为高考成绩公布后6月25日8时至29日20时。

会议中,市招考委主任委员苟仲文要求今年要继续稳步推进招考改革,并强化安全体系建设;深入实施“阳光工程”,维护招生公平公正;同时着力提升招考服务,营造良好舆论环境。

除却志愿填报时间,本次会议还就考试内容、招生名额分配、加分等方面明确了改革内容。从2017年起,加分考生范围调整为“从边疆、山区、牧区、少数民族聚居地区在高级中等教育阶段转学到本市就读的少数民族考生”,分值5分,也仅适用于北京市属高等学校招生录取。2015、2016年少数民族考生加5分投档,仅适用于北京市属高等学校招生录取。

北京商报综合报道

本土培训

艺培市场迎上游生产商抢蛋糕

3月26日晚间,已经停牌两周的海伦钢琴(300329)发布公告称,拟募集总资金近2.28亿元用于包括艺术教育在内的业务转型,届时,海伦钢琴的主营业务将包括智能钢琴制造、智能操控系统生产以及互联网互动艺术教育。

公告称,上述资金中的1200万元由公司此前募集资金所得,另外2.1558亿元将采取非定向发行股份的形式,如果实际募集资金金额不足,不足部分海伦钢琴将自筹解决。对于这近2.28亿元资金的用途,海伦钢琴表示其中1.2697亿元用于建设

投资,5397万元用于研发投入,1068万元用于推广,3614万元作为铺底流动资金。

北京商报记者了解到,这并不是海伦钢琴首次提出进军艺术教育市场,早在去年下半年,其便与宁波当地的三家艺术培训机构签订战略合作协议意向书,由海伦钢琴出资5000万元,但这三家公司需承诺2015年总利润不低于1950万元,否则将以现金或者股价的形式补偿。另外,海伦钢琴去年还设立了海伦艺术教育投资有限公司,主要从事线下艺术培训教育的投资及运营,

目前已与10家艺术培训教育机构开展了实质性合作。

值得注意的是,在3月26日凌晨,另一大钢琴制造商珠江钢琴(002678)亦发布公告称,联合其他几家投资公司成立一家教育并购基金,将深耕文化艺术教育产业的投资与并购,目前珠江钢琴已与福建埃诺教育签署合作协议,共同发展数字化课程开发、加盟管理及周边产品销售等业务。至此,国内两大钢琴制造商已全部完成由钢琴制造向艺术培训方面的布局。

北京商报记者 李立勋

(上接D1版)

自费时代 考研学生都去哪儿了

培训市场倒逼升级

除了考生及招生院校之外,与之相关的培训产业市场,同样被殃及池鱼。在早几年,考研培训市场曾出现过三大“门派”,以海文、海天为代表的“海”字派,以文都、文登为代表的“文”字派,以及领航、启航为代表的“航”字派,不过,它们之中的大部分已经没落,有的甚至已经失去了行业影响力。

在2014、2015年,考研培训市场正在进一步发生裂变,曾经的考研培训龙头企业也被迫寻找资本的“庇护”。这其中,海文考研的母体万学教育于去年7月接受了百度、

浩然资本的融资,正式投入了BAT的怀抱;跨考教育于今年3月以2.35亿元的代价向上市公司洪涛股份出售了70%的股份,这也意味着其创始团队失去了控股权。北京商报记者得知,另一家曾在业界处于前列的考研培训机构,因为2014、2015年业绩大幅下滑导致目前陷入生存窘境,其创始人甚至在寻求将其全部出售。

跨考教育CEO张爱志认为,考生报考选择的变化,直接影响着考研培训需求的变化,进而倒逼着产业市场去变化和升级。一个代表性的例子便是,随着需求的越来越细分以及个性化,传统大班培训正一

落千丈。张爱志同时认为,除了内因之外,如移动互联网教育等外部因素,也在使得培训机构被迫去适应和改造。“考研培训行业正在发生着三个变化:线上与线下相结合的O2O教学模式正在普及,碎片化学习和集中化培训将是最高效的学习方式;传统的发传单、办讲座的招生模式正在被取代,营销渠道向线上转移;考研培训机构的品牌知名度以及资本关注度越来越集中,其他机构再进入的门槛会越来越高。”张爱志甚至预测,未来两年内,考研培训市场将会被两家左右的大品牌所垄断。

北京商报记者 李立勋