

近日,腾讯课堂、淘宝教育、网易有道等先后在平台推出了名师计划,在业界看来,在线教育平台进入了新一轮的烧钱时代。然而,教师孵化为名师,怎样才能留在平台?平台们逐渐意识到,线上名师不能像商品那样买卖,互动式服务、个性化教学是平台们探索的方向。至于名师的IP变现那可能是五年之后的事情了。

巨头平台推名师 IP变现还需五年

未来场景是名师配机器人助教

11月12日,在以《创·见·教育新生态》为主题的GET 2016教育科技大会上,百度教育事业部总经理张高表示,目前人工智能已给教育领域带来了深刻变革。但他认为,如果智能只是模拟学生通过考试,那么对教育本身意义并不大,教育本身还是应该让学生得到提高,真正人工智能是在老师这端,怎么样让更多老师服务更多的学生。此外,他透露,人工智能在百度教育的布局分成三个部分:内容的数字化、学习的个性化、交互的拟人化。

“我们更多希望学生有一个名师,即一人一名师,学生上来之后有老师跟他对话,这样的体验是未来教育非常重要的一个发展方向。”张高认为,真正好的学习是对话的过程,而不是单一的“你要什么我马上给你”,真正好的教育应该是老师不马上告诉你答案,老师可能根据学生的情况,给学生一些提示,启发一下,然后根据学生的认识和水平的提高,再教难度更高的东西。这样的对话过程是更好的教育。

张高还设想如果每个名师都有一个机器人助教,它能够帮名师做基本的答疑服务,包括讲一些名师已经讲过的知识、做更多的启发式教学、和学生对话等。

各大巨头争相孵化名师

尽管腾讯课堂、淘宝教育、网易有道等在线教育平台对名师的智能化学习场



景的想象不尽相同,但有一点相同的是,名师入驻是在线教育平台发展的重要推动力。

11月10日腾讯课堂推出“名师计划”,帮助拥有个人IP的老师在平台内创建自身的教学页面和在线生产内容。据了解,“名师计划”有两种分成模式:名师选择与腾讯课堂签约,获取保底签约金与课程费用分成;名师如果有自有渠道,那获取课程费用可以不分成。腾讯课堂将针对每个品类选择老师合作开发精品课程。腾讯课堂与老师合作制定运营推广策略,为名师提供技术与流量的服务与支持。

此前,淘宝教育推出了“名师星火计划”,该计划是孵化名师,实现个人IP变现。此外,淘宝教育宣布与阿里巴巴集团旗下湖畔山南基金合作,将选择合适项目对优秀教师提供资本层面支持。“个体教师没有能力建立自己的在线教育平台,我们为个体教师和中小培训机构提供服务。”据了解,除了资金支持,淘宝教育还将为个体教师和中小型教育机构提供资源配置。加入“名师星火计划”的中小型教育机构及个体教师,可共享淘宝教育及优酷视频、支付宝校园等渠道网。

在线教育巨头对名师的争夺已经白热化。网易有道在今年10月12日发布“同道计划”,扶持优秀教师机构,未来有道将投入5亿元孵化20个教育工作室。对于教育工作室的扶持,有道借鉴了网易游戏的方法,采取了以自主研发为主导的内容模式,针对不同的教育品类,引入名师团队,投入资金、技术与资源打造原创的精品课程。

五年之后IP变现

对名师的争夺,在业界看来是在线教育平台又一轮烧钱的开始,“名师是教育的稀缺资源,孵化名师后,能够留住名师是关键。而留住名师的重要一点是做好服务。”张高表示。

“在当前的在线教育平台,把名师当成教育商品来卖这种方式是很难持续的,互动式服务、对学生个性化指导是探索的方向。腾讯、百度、淘宝具有巨大的流量,学生通过知识图谱的搜索、对教育品类搜索等都会有记录。百度、腾讯、淘宝有海量的搜索、社交、商品成交的数据等,这些数据对名师具有重要的参考价值。巨头在海量的数据上,为名师服务、吸引名师具有绝对优势。”卓越教育集团相关负责人分析。

各大平台争夺名师资源,媒体认为个人IP变现时代将很快到来,而张高对北京商报记者表示:“各平台怎样能够留住名师是关键,而名师的IP变现是五年之后的事情。”

北京商报记者 刘亚力

· 资讯 ·

神州佳教推出少儿朗读产品

越来越多的家长意识到语文的重要性。叶圣陶先生曾经说过:“语文天生重要。”

近日,神州佳教推出爬梯朗读(Pati)少儿朗读学习产品。类似唱吧的手机K歌模式,通过朗读录音并打分的形式,给朗读带来快乐元素,帮小朋友们提高朗读兴趣。素材全面,与校内课程挂钩,涵盖了小学语文主要版本的课文朗读,满足小学生课后语文朗读的作业需求。全新的录音体验,配合定制的背景音乐,有助于朗读者快速进入状态。打分机制的引入,使朗读者成就感倍增。

据神州佳教联合创始人兼CEO孟庆卓介绍,爬梯朗读免费提供给用户使用。成立于2013年6月的神州佳教,历经三年多的发展,成长为中国领先的教育O2O社区化服务平台。超过10万名教师已入驻“师说”板块,打造类似知乎的教育社区;超过13万家教育机构入驻“报班”板块,打造类似大众点评的课外辅导电商平台;为300多万家长与学员用户的亲子游需求,推出“亲子年卡”和“亲子活动”板块。

VIPKID成立北美教育研究院

VIPKID在美布局更进一步。10月20日,K12一对一在线外教平台VIPKID宣布成立北美教育研究院。与此同时,VIPKID创始人米雯娟透露,VIPKID在9月的单月营收已经超过1亿元。

VIPKID成立于2013年,从事5-12岁的少儿英语教育,并在今年获得1亿美元C轮融资以及篮球运动员科比的投资。米雯娟表示,截至目前,VIPKID已累计有60万名注册用户,其中付费用户超过4万名,覆盖包括中国台湾、中国香港、法国等在内的13个国家和地区,并有4000余名北美外教。9月,VIPKID单月营收已超过1亿元,成为国内同类机构中首家单月营收过亿的机构。

据悉,此次成立的北美教育研究院,将从专注度对学习成效的提升、学生自我认知能力等四个方面对K12英语学习进行研究。

北京商报综合报道

在线少儿英语一线城市占半壁江山

北京商报讯(记者 刘亚力)11月11日,51Talk联手教育行业媒体平台芥末堆共同发布了《中国少儿英语在线教育行业报告》(以下简称“报告”)。报告显示,中国少儿英语在线学习者中,75%的孩子年龄在5-8岁之间,约一半来自北上广深等一线城市,他们大多选择在放学后或者周末白天学习英语,65%的少儿英语在线学习者选择在PC端上课。

报告从宏观背景、用户特征、用户行为和行业趋势等多维度,对少

儿英语在线教育行业现状进行量化、数据化呈现。

51Talk创始人兼CEO黄佳佳认为,中国在线教育市场进入了规模化阶段,预计到2020年整个在线教育行业市场规模将达到6650亿元。从51Talk过去几年的成长来看,在线教育行业用户已具备几个特点:线上学习凭借更高频次(年均116次)和优质用户体验,效果已媲美线下;用户对于在线教育的付费习惯已经养成(愿支付5000元/年比例超过

57%);一线城市仍占据半壁江山,但二三线城市对于在线教育接受程度逐年升高。

此外,51Talk宣布战略投资位于美国盐湖城的美国国际学校,这是51Talk上市后第一单投资,AISU将作为51Talk在美国的K12教育研究基地,与51Talk在明星产品线“51Talk美国小学”上开展包括师资培训、课程及教材开发、学生交流和增值服务 etc 全方位的深度合作。

88%家长选择让孩子5岁之前学英语

北京商报讯(记者 刘亚力)11月11日,好未来旗下品牌励步英语发布全新产品体系,同时,励步英语联合艾瑞咨询发布了《2016年中国少儿英语学习白皮书》(以下简称“白皮书”),全面解析了中国少儿英语学习现状及学习痛点。白皮书调研结果显示,家长普遍认同3-5岁是孩子语言敏感期,88%的家长选择5岁以前开始孩子的英语学习。

艾瑞分析师表示,家长普遍认为孩子学习英语的敏感期是在3-5岁左右。当孩子从3岁开始,家长让孩子学习英语的比例是逐渐增长的。当孩子达到5岁的时候,就达到了一个最高点。这也从侧面反映了,家长其实是倾向于让孩子更早地学

习英语。

励步英语总经理吴颖认为,现有的教学模式已经无法满足学生及家长日益提高的新需求。目前,全英文浸入式小班教学的少儿英语1.0模式无法解决三个普遍痛点:一是“学”与“习”脱节,教学多局限于课堂任务,无法有效延伸至学生的课外学习场景;二是学生个性化学习数据缺失,虽然有阶段性测评,但没有核心技术及产品实现每一个孩子学习过程中数据的记录与分析,难以帮助家长、学校、老师及时了解孩子学习状况,并根据数据为导向在动态中针对每个孩子因材施教;三是缺乏科学有效的原版阅读内容体系及对孩子系统的英文阅读能力培养。

基于此,励步英语进行了产品升级,在原有全英文、全学科的国际课程体系基础上,通过以全场景为核心的2.0产品,构建FCSS云学习平台、搭载OPAS在线练习评测系统、外教互动直播课、美国学校线上图书馆、分级阅读直播课、在线美国语文课等线上服务模块,有效连接全球优质教育资源,展现真实海外学习场景,有效将课上学习与课下练习同步衔接,拓宽孩子视野、激发学习动力、提升学习效果。

同时,励步英语将在线练习评测系统与数据系统打通,通过孩子立体多维个性化学习数据的记录与分析,有效去解决孩子学习过程性评价难的问题。