



双师模式为何成为K12香饽饽

在日前举行的中国教育培训行业高峰论坛上,新东方、好未来和武汉巨人教育等巨头不约而同地表示2017年将发力“双师课堂”。优秀的主讲教师通过直播的方式给班级的学生上课,线下有一名助教对学生及时指导的模式被称为双师模式。近两年来,巨头们花费巨资通过并购和直营的方式向三四线城市拓展,效果并不理想,而双师模式通过互联网的方式,低成本、高效率,赢得了教育企业的青睐。然而,双师模式规模化发展还需要进行资源整合,构建学习生态。



大小教育企业发力双师课堂

双师课堂在职业教育领域发展比较成熟,成人的自律和学习能力使得双师模式取得了良好的效果。在K12领域,教育巨头也进行了多年的双师模式的摸索。在互联网技术快速普及的时代,2017年成为K12在双师模式的爆发年。

据了解,在因地制宜合理地运用现代信息技术的情况下,双师模式应运而生。双师课堂便是教育机构将传统教学中老师的职责进行细分,让优秀的主讲老师通过直播的形式给更多班级的孩子上课,让每个小班的辅导老师上课下陪伴、辅导本班孩子的学习,两位老师各司其职,分别做好课上教学和课后辅导。教育机构把“名师授课”与“实时辅导”结合的学习模式称为双师课堂。

双师模式在新东方、好未来已经开始试水。新东方在湘潭、宜昌、扬州、镇江等学校相继开展双师课堂模式。在日前举行的中国教育培训行业高峰论坛上,新东方教育科技集团总裁周成刚表示按照新东方的规划,2017财年下半年,将会选出10个已有教学点的城市进行双师课堂试点,并通过这种模式进入5-8个新的二三线城市。至于好未来,双师课堂的动作比较早。从2015年开始,学而思部分校区就已经开始试水双师课堂。经过一年的打磨,

拥有1万人以上的双师学院南京学而思的双师课堂取得不错的口碑,家长认可度逐渐增高。去年暑假,北京学而思也加快了双师课堂的推广力度,甚至直接砍掉了一些名师的线下班,在小升初课程中重点推广双师课堂。

新东方、好未来的双师课堂主要服务于各自的分校及校区,以弥补各校区优质师资不均衡的问题。然而,高思的双师课堂则是面向全国1900家合作教育机构,充分发挥自身的名师优势,向三四线城市进行内容输出。高思教育与武汉巨人教育合作,将投入2000万元打造双师课堂,高思提供课程内容,武汉巨人教育提供线下助教,两者合作高端班课程。

除几大教育巨头之外,培训行业开展双师的中小机构也不少。据了解,明师教育便是较早开拓双师市场的机构之一,明师教育的双师课堂每个课室硬件均投资20万元,教室配备120英寸高清液晶屏(人像比例与现实对比为1:1)、同步应答器、同步学生回答统计分析、视音互动系统等高科技教学设备。目前,明师教育已在花都、从化、珠海、佛山、顺德、大良等多个上课点设置双师课堂的试点课程。

成本低 耗时短 复制快

和直营、并购的模式相比,双师模式显然是低成本。高思教育爱学习副总裁温鑫

对北京商报记者表示,在三四线城市,一个教室的硬件成本是七八万元,加上教师讲课成本,大概是10万元。按照这个模式复制,100万元就能打造出一个高品质的双师校区。如果采取直营或者加盟的方式拓展,培训教师的成本会高出很多。双师模式培训助教只需要一周时间,而且标准化课程,速度很快。如果是线下直营或者并购的方式建立分校区,培训教师的周期很长,有的甚至要半年的时间。

江苏省南通市百分百学校校长朱蔚鹏对北京商报记者表示,培养优秀教师耗时长,培养双师模式的助教成本比传统模式培养教师的成本最少低30%。

据温鑫表示,高思教育输出教研内容和优秀教师,和三四线培训机构进行合作,高思的教师进行直播,线下助教由合作方提供,这种双师课堂节约了人力成本、渠道开拓成本和房租成本。在行业内,高思一直注重内容研发、教师培训等工作,逐步形成高思特有的优势。去年8月12日,高思推出了线上的B2B的爱学习平台,与全国各地的教育机构共享自身研发成果,以达成合作。高思教育集团董事长须伟成曾表示,教育机构进入一个新市场,即使做三年五年也不一定比当地“老大”做得好。从北京及江苏、湖北等地的实践及试点反馈看,双师课堂与线下课堂相似度达到80%-90%,高清、互动的教学形式能够得

到学生及家长的认可。

据称,高思已经在北京的近郊区开展双师课堂,并且分别在湖北、江苏试点了双师课堂。

家长认可度低是瓶颈

武汉巨人教育副总裁张东红表示,家长的认可度是双师模式推广的瓶颈,《中国教育培训行业发展蓝皮书》指出,家长对孩子利用互联网学习产品效果满意和非常满意的仅占42.67%。

有业内人士认为,双师课堂只是弥补了在线教育互动不足的问题,将来规模化发展需要构建学习生态。因此,完善学习生态,获得家长认可是关键。

双师模式不仅在课外教育机构践行,公立学校三好网也做了有益的探索。三好网创始人何强也强调,目前双师模式发展的瓶颈在于两方面,一方面来自于体制内的认知程度,公立学校教师成为助教角色的接受程度,他们是否认可自身身份的转变,双师课堂对体制力量的撼动程度暂时还无法预测;另一方面,相关主管部门对于推行双师课堂的参与程度和热情程度,都会影响双师课堂在公立学校的发展。温鑫表示,由于双师课堂发展太快,设备搭建需要的时间极短,这种模式将会在三年内迅速占领三四线城市市场。

好未来高级总监陈体奎则表示,好未来已经参观了达内教育,将会发力双师课堂。在有的业内人士看来,达内教育主力在于职业教育,该模式是否同样适用于K12阶段发展,仍然是未知数。值得注意的是,达内的研发团队除了研发标准化的课件外,还要研发一套与课程配套的类似于剧本的内容。这套剧本甚至比标准化课程还要详细。这个剧本会将老师讲课的每一个细节标准化,进一步提高老师讲课的模式和标准化。现在,达内的远程同步直播授课,最多时有1000位学生同时听一位老师讲课。

互联网教育研究院院长吕森林对北京商报记者表示,双师模式跟学科没有关系,项目共同点是小型机构跟大型机构合作,有研发能力的跟没有那些能力的企业进行合作的这样一个开始,这样的话就说明教育培训行业经历了纯营销模式,现在进入一个研发和市场共同驱动的模式。在他看来,双师课堂要达到几十家店面以上才会形成规模化效应。跟直营相比的话,双师模式解决了教学过程和营销分离的弊端。比如说原来培训机构自己负责营销,也负责教学,还负责教研;现在来看,教育的几个环节分开了,教育这个行业已经开始高度的分工了。总而言之,双师课堂是目前教育界向更深一步的业态性开始发展的一种呈现状态,未来教育行业的技术公司、内容公司、线下培训机构开始高度整合,这是一种良性的互联网学习生态。

北京商报记者 刘亚力
实习记者 唐然/文 王飞/制图