

定位家庭场景的纳米盒探索B2C模式

—专访纳米盒CEO徐进



在线教育进入早春时节

徐进曾经在华为工作多年,一次偶然机会创办了上海进馨网络科技有限公司,纳米盒App是公司研发的一款专为小学生和家长提供学习辅助和成长教育的App。

打开被称为小学在线教育专家的纳米盒,看到为幼儿园和小学生服务的

在纳米盒CEO徐进看来,在线教育行业刚刚度过严冬,进入了早春时节。这家2014年成立的在线教育公司,要借助在线教育的春风,定位B2C,通过家庭应用场景来探索在线教育的商业模式。目前纳米盒已经构建了完整面向小学的工具和内容产品,将来要增加素质教育的应用场景,并努力在2018年实现盈利。

各种工具和内容产品,既有幼小衔接的冲刺课,还有完整的小学课外教辅课程产品。徐进向北京商报记者透露,目前纳米盒用户已达数千万,付费用户百万量级。在线教育自2013年以来,经历了2015年的低谷期之后,用户开始逐渐养成了付费习惯。现在可以说,在线教育已经进入早春时节。

目前纳米盒采用运营分成以及引流合作的方式将制作的产品进行变现。一种方式为出版社提供教辅配套图文及音视频,纳米盒负责开发与推广,所开发数字化产品为付费产品,则所得收入双方按比例分成。另一种方式为出版社提供教辅配套图文及音视频,纳米盒负责开发与推广,纳米盒为出版社提供广告资源,进行品牌曝光,由纳米盒带来的纸质书籍销售收入,纳米盒按比例抽成。目前

纳米盒已经与外研社等出版社进行了教辅合作,共同探索教辅音频及教辅全数字化产品开发与合作。

基于家庭场景布局在线教育产品

纳米盒2014年获得了天使轮融资,目前覆盖全国100+小学教材、所有省市地区,小学语文、英语正版课本实现在线+离线点读。大多数版本教材和课本可以免费使用,少量则需用户付费后使用。“纳米盒的产品是针对家庭场景的,不是针对公立学校的课堂。”徐进表示,小学生没有升学压力,家长有足够的时间教孩子学知识,培养学习能力、习惯和兴趣。

“纳米盒技术投入和教研投入的比例是1:1。”徐进表示,作为一家互联网教育B2C公司,纳米盒技术和教研并

重。负责教研的教师来自国内各大知名培训机构以及公立学校,纳米盒会根据老师的教研、对在线教育环境和场景的适应能力,在不断的挑战和研发过程中实现优胜劣汰。

徐进透露,明年纳米盒会上线针对家庭场景的产品——纳米盒网校,此款新产品共花费了两年时间研发,目前已开始进行内部测试。

素质教育将占研发投入30%

“小学升初中,由于没有升学压力,家长对孩子素质教育的培养会很重视。”徐进讲道,将来纳米盒会加大素质教育的比重,素质教育的教研将占教研总投入的30%。

纳米盒App的课外板块主要偏向于素质教育领域,包含盒粉秀,精品内容专区和课外阅读天地三大板块。这些板块中有美国私立小学的财商课程,古生物学家还原恐龙世界等,国学课等等,在这些课程的下边有一些学员的评价。对于素质教育领域,徐进很重视,将来会引进编程教育、体育类的机构合作,以免费或者付费的方式为线下的素质教育机构导流。

北京商报记者 刘亚力 实习记者 贾娜

多元产业联动 苏宁智慧化布局



走过27载春华秋实的苏宁,已然形成多元产业。12月26日,苏宁用公益的方式为自己庆生,10万个冰糖橙从湖南麻阳苗族自治县来到南京,而这仅仅是苏宁多年精准扶贫参与公益活动的缩影。与此同时,苏宁智慧零售的代表作“苏鲜生”即将落地北京,尝试“超市+餐饮”的零售新业态。临近年关,苏宁线上与线下同时联动,发力跨年大促驱动消费升级。苏宁正在打出多元产业的组合拳,以多模式驱动智慧零售概念落地。

携手公益精准扶贫

10万个冰糖橙,穿越2000多里路途,一路从湖南麻阳苗族自治县来到南京,12月26日受邀出席了一场特殊的“生日大Party”。每年这一天,苏宁都会用公益的方式为自己庆生,而企业18万员工亦会加入“阳光1+1”社工志愿者的行列中,兑现每年至少捐一天工资、做一天义工”的公益承诺,用行动传递善念。

在召开的2018苏宁公益战略发布会&27周年公益庆生仪式中,苏宁控股集团董事长张近东表示,2018年,苏宁拟将行业首创的精准扶贫实训店扩展到至少100个贫困县,并成立专项扶贫基金,全面保障精准扶贫项目的规模化落地、效益化发展。2017年,苏宁通过产业扶贫、产业扶贫,将苏宁公益覆盖到赈灾扶贫、捐资助学、养老扶孤、环境保护等多个领域。

同时,苏宁将联合江苏省慈善总

会、中国扶贫基金会、南京爱德基金会、上海真爱梦想基金会等合作伙伴,继续开展善行者、梦想大篷车、足球1+1等公益活动。2018年,苏宁公益将更多地关注未来,梦想大篷车-苏宁号将联合更多优质的公益内容为边疆地区的开展素养教育体验活动。

这一年,苏宁在公益的路上不断前行。四川茂县山体垮塌、九寨沟地震、新疆精河地震时,苏宁第一时间调动资源,并开放门店、利用物流系统运送救援物资。2017年9月18日,苏宁在尼泊尔震后援建的中学竣工,这是尼泊尔地震后由中国人民援建的第一所永久性学校。

“苏鲜生”登陆京城

苏宁正加速践行智慧零售。12月29日,苏宁将在北京苏宁八里庄生活广场落地北京首家SUFRESH苏鲜生”精品超市,超市覆盖的3公里范围内的消费者将享

受极速达服务。苏宁易购苏鲜生相关负责人透露,届时店内将上架海量国内外优质商品,开业期间还有多重好礼相送。

目前,“SU FRESH苏鲜生”精品超市已经进入开业的冲刺阶段,全新的装修风格及陈列标准为消费者营造一个舒适、享受的购物环境,消费者在店内不仅可以买到进口海鲜河鲜、蔬果、牛奶奶、肉类等新鲜食品,还有零食饮料等近万种精致商品可供购买,满足消费者的各类品质需求。

与其他线下超市不同的是,“SU FRESH苏鲜生”精品超市是一家O2O线上线下互通的精品超市,消费者既可以在店内购买商品,也可以拿出手机,在线上选择商品下单,让苏宁易购的快递小哥送货上门。

业内人士分析称,从“苏鲜生”对外的信息可以看出其创新的运营模式将为周边消费者带来全新的体验。此外,

苏鲜生还提供热门的进口美妆、休闲食品,为年轻群带来新鲜体验。丰富的生鲜、日配商品,为周边消费者提供便利,同时苏鲜生后期将提供自助收银服务。

百店同庆开启跨年狂欢

临近岁末,家电市场开始全面进入销售旺季,苏宁云商华北区总裁卞农表示,元旦假期作为岁末重要的促销节点,厂商均面临“收官开局”双向压力,12月28日北京苏宁在慈云寺、联想桥、四季青、刘家窑等十大云店领衔启动百店跨年狂欢活动,并于1月1日在西红门店开启超级团购日活动,打响2018年开局第一枪。

据悉,北京苏宁早已通过大单采购完成全部货源的储备,并将进一步拉低产品价格,强力开启元旦跨年促销大战。12月28日-1月1日,北京苏宁151店将联合百大一线品牌共同推出超低折扣、以旧换新、凑单送大礼、银行卡支付立减、随机立减、任性付分期、供应商联合让利等多重让利举措,线上线下同步启动全品类跨年狂欢盛典。

消费者至北京苏宁门店购一二级能效家电产品即可享受最高800元的节能补贴,还可参加以旧换新活动,享受额外购机优惠。除了极具竞争力的价格,消费者购物满额即可获得礼品。海量的商品与优惠的价格让苏宁的跨年大促充满亮点,涵盖多业态、全渠道的跨年促销也将为消费者提供优质和高性价比的商品。