

# 移动互联网时代 对啊网开辟职业教育新模式

## 女性用户居多 围绕白领课程研发

据悉,对啊网的用户群体中有75%是女性用户,她们的年龄分布在22-30岁之间,一半左右生活在三四线城市,且在从事或有意向寻求在办公室里的工作,例如会计、教师和平面设计师等。与男性在职业教育中多选择偏实操性不同的是,女性参加职业培训的就业目标更青睐在办公室里做文员。

在互联网流量越来越贵的今天,栾建莲认为,与其满足更多年龄段、性别人群的课程需求,不如以现有的用户群体进行相关课程的开发。他表示,对于成人职业教育来说,他们学习的渠道和方式太多,如何让他们能够坚持下来是培训机构需要深度解决的问题。因此,对啊网在拥有200人的教研团队后,专心打造对年轻人富有吸引力的课程,辅以年轻化的明星老师进行直播教学,这些老师本身就有流量,在社交媒体端上都有上万的学生粉丝,这些对于对啊网扩大口碑、增加知名度非常有帮助。

而专注在某一个细分人群,会让现有的流量有二次变现的机会。目前,对啊网的用户复购率在30%-35%左右。

成人职业培训市场的竞争已经从传统的线下授课蔓延到移动互联网端,随着科技浪潮的推动,人们在寻找以就业为导向的课程培训时,不再局限于线下课,越来越多的年轻求职者开始通过录播课和直播课的方式尝试线上学习。据对啊网CEO栾建莲介绍,传统的录播网课只有2%左右的完课率,由于缺乏互动,学生很难坚持;但对啊网以直播课+录播课的形式,可以让学员的综合完课率大幅度提高,其中直播完课率能达到约20%-40%,录播课约2%-8%,但不同学科有所差异。

为了提高用户满意度,对啊网打造了一个100人左右的客服管家团队,客服人员每月对用户满意度进行大规模抽样考察,并根据用户满意度对客服管家人员进行考核。

## 拥有流量优势 明星资本加持

从成立之初,对啊网就将自己定位成以就业为导向的白领职业培训品牌。依托移动互联网的技术兴起,对啊网从2014年开始,就在移动互联网端尝试通过免费视频课的方式来沉淀用户,早期的对啊网将海量精品课打造成公开课模式,在PC端官网、App手机端以及互联网上进行免费分享,所有人可以根据自己的需求自由学习。截至目前,对啊网的App装

机量超过3500万,注册用户超过1800万人,付费用户约为45万人,最高月活数量约920万人次。

谈到自身商业模式的行业壁垒,栾建莲谈到,因为前期免费流量的积累让公司从成立之初,就没有投入过多的营销成本,相对于其他做在线职业教育的机构而言,对啊网的流量获客成本相对较低,据对啊网CFO葛俊唯透露,对啊网的自有流量占比较高,因此流量成本较低,这与目前许多在线教育机构获客成本居高不下形成了鲜明对比。而在过去四年的快速成长过程中,对啊网都保持了较高的年增长率,预计2019年将实现全面盈利。

这也成了对啊网吸引诸多明星基金的重要原因之一,2014年,对啊网获得好未来及其投资平台的投资,

2015年以后又相继获得了毅达资本、中小企业基金、真格基金和创新工场的投资。

## 开辟求职频道 兼顾公益属性

对啊网的品牌愿景,是成为互联网时代年轻人喜欢的在线职业教育品牌。在秉承商业价值的同时,对啊网也开始兼顾公益属性,并研发了“智慧招聘平台”,与上千家企业、高校达成战略合作,内部成立了专业的招聘就业指导团队,免费为学有所成的学员推荐就业。通过搭建学员与企业之间的桥梁,帮助很多学员成功实现就业。而在高校合作方面,则是向准备就业的大学生提供免费的职业规划、求职文书指导和面试建议。

截至2018年12月22日,对啊网在不到3个月的时间里先后与超过40所院校签署战略合作协议,为近万名在校学子提供优质教学产品。其中不乏中国石油大学、南开大学、石河子大学、长江大学、青岛大学等名校。

栾建莲强调,公司是在线直播的率先践行者,而在线直播业已成为在线教育的主流学习模式,越来越受到学员的青睐,它打破了教育资源分配不平等的现状,让每一位学习者都能以较低的成本享受优秀的教育资源。



## 立潮头 信理智 怀专注 探真容

——人生是一段旅程,商报始终在这儿——



订阅价360元/年

特别优惠订阅价180元/年  
(限订2019年2月28日前)

2种订阅方式

1. 电话订阅

400-630-1663

2. 当地邮局 窗口订阅



六大平台为用户提供全方位服务

内容平台 | 互联网营销平台 | 活动营销平台 | 研究平台 | 评价平台 | 促销平台

■ 国内刊号: CN11-0102  
■ 国内发行代号: 1-110  
■ 国外发行代号: D4003

■ 地址: 北京市朝阳区东平旦西街21号北京商报大厦  
■ 电话: 400 630 1663 010 84277808  
■ 网址: www.bb-tnews.com.cn