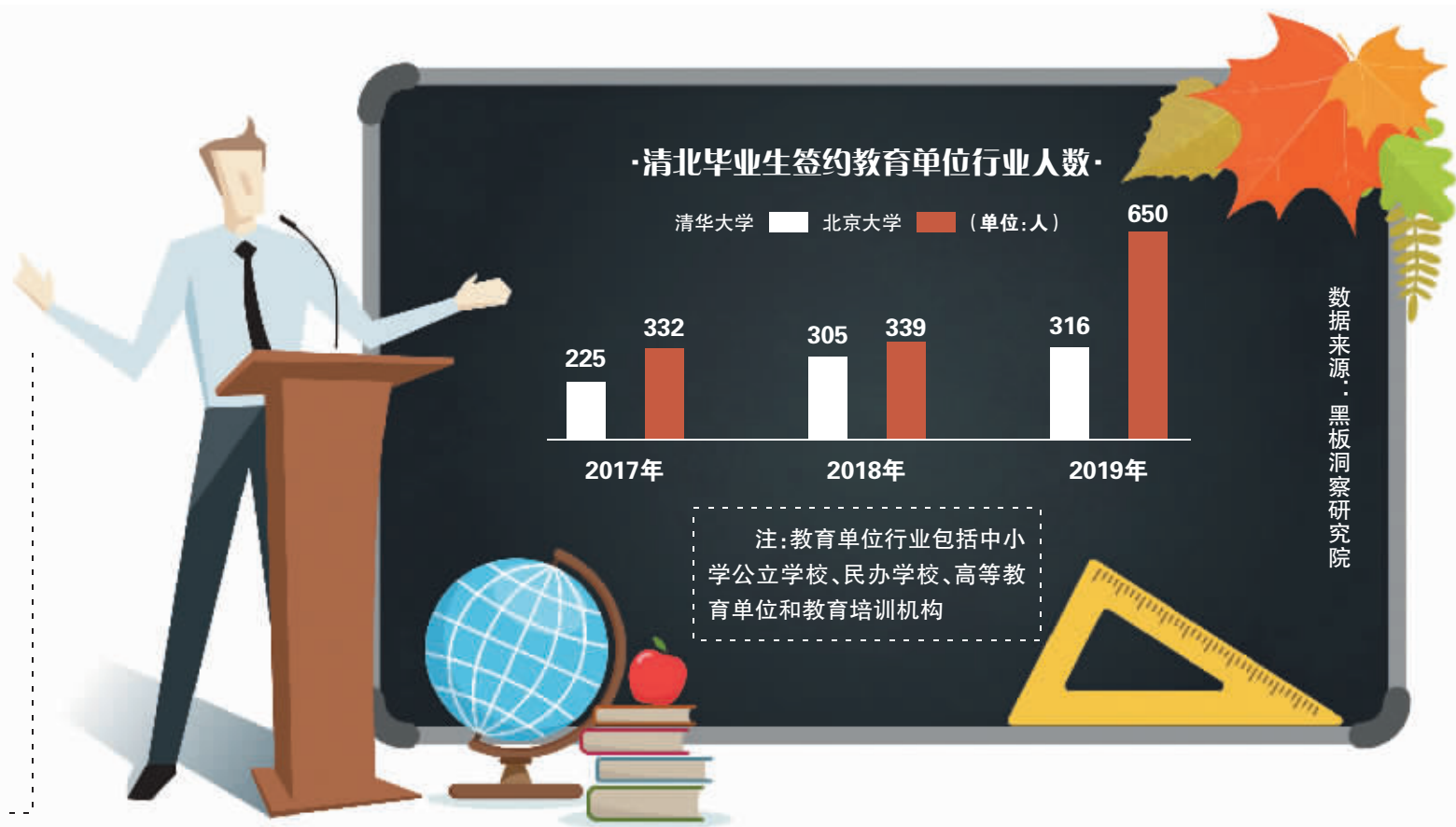


谁招走了清北名师

教培机构正成为吸纳毕业生的主要行业之一。目前,在求职的应届毕业生中,以清北为首的名校毕业生也成为了各家教培机构争抢的对象。据黑板洞察研究院近日发布的数据显示,清北毕业生签约教育单位行业(包括中小学公立学校、民办学校、高等教育单位和教育培训机构)的人数正在逐年走高。一方面,清北名师的“学霸”光环能给机构的营销获客带来益处;另一方面,教培机构动辄开出几十万甚至上百万的高薪也吸引了越来越多的清北毕业生进入教培行业。据调查,目前包括学而思、猿辅导、有道等在内的多家机构都打起了名师战,而清北名师们又真正去了哪?吸引他们的除了高薪,还有哪些其他重要因素?



教培机构“略逊一筹”

据北京大学此前发布的《2019年北京大学毕业生就业质量年度报告》显示,2019年北京大学与用人单位签订三方协议的学生共有2822人,去往教育单位行业的毕业生占比为23.03%,排在各行业之首。此外,清华大学2019届毕业生签约教育行业单位的人数为316人,在签三方就业毕业生单位行业分布中排名第三。

值得注意的是,虽然清北毕业生进入教育行业的人数不少,但真正进入教培机构的人数并不多。更多立志从事教育行业的清北毕业生首选仍是公立校和高等教育单位。黑板

板洞察曾在此前统计了2017-2019年北京大学毕业生签约各教育单位的具体数据,尽管从总体来看,毕业生在教培机构或民办校就业呈现出逐渐递增的趋势,但三年下来,总计也只有50人,每年占签三方就业总人数的比例不足3%。

而在多家教培机构官方网站上,清北名师都成为重点宣传的课程卖点之一,有线上教育机构在首页打出“200+清北哈毕业主讲”的标签。北京商报记者点开多家教培机构的官方网站发现,首页展示的教师,其学历背景往往都显示毕业于清北名校。

实际上,在整个985、211的院校目录中看,多数毕业生并不会将教培机构作为求职的首选。多位就读于双一流名校的学生告诉

北京商报记者,在求职时他们更看重未来的职业发展和行业积累,即使是立志从业于教育行业的学生,大部分也会优先考虑中小学公立学校、高校等单位;“稳定带编制”是最吸引他们的因素之一。

百万年薪争夺战

相比高等院校能提供科研机会、公立学校能提供稳定编制这些优势,教培机构在争夺名校名师时,往往会用高薪来增强自身吸引力。目前就职于某知名教培机构的HR王静(化名)告诉北京商报记者,今年在校招过程中,入职公司的名校生还是占到了相当重的比例,清北毕业生和海外名校毕业生也不少。

“开给他们的具体薪资不能透露,但已经高于大部分行业能开给应届生的岗位工资,而且公司还会提供各种吸纳人才的福利政策。”

北京商报记者经过统计发现,在校招过程中,各家教培机构都开出了极具诱惑力的薪水。具体来看,网易有道在2021届校招专门开设了清北宣讲专场,承诺K12主讲老师的首年保底工资能达到40万-100万元;猿辅导也给毕业生开出首年保底35万-50万元的薪资。另一家字节跳动旗下的K12教育机构清北网校则是曾直接开出200万元的年薪招聘中小学网课老师,并表示清华、北大毕业生优先。

在很多业内人士看来,2020年让在线教育按下“加速键”,用户的增多势必需要业务的快速扩张,在“跑马圈地”过程中,师资力量

的重要性不言而喻。由此,各家机构纷纷打起名师战,用名师效应实现用户增长。而在打造名师的过程中,机构往往只能通过在业内“挖人”,或者直接将名校生培养成自己的名师两种方式来自身提升的师资优势。

有业内人士告诉北京商报记者:“家长们看重清北名校毕业生的‘学霸光环’,一个清北名校毕业生就是机构的‘活招牌’”。但学霸到名师,这中间的进阶路径还很漫长。

清北名师≠清北毕业生

机构的名师战为何硝烟四起?中国教育科学研究院研究员储朝晖在接受北京商报记者采访时表示,机构倾向于将比较好的学校生源作为自己的师资,主要是看中了这类学生较高的基本素养;另一方面,从学生的角度看,这些机构为学生提供就业渠道的同时,也能为学生提供一些相关培训。

同时,储朝晖指出,求职名校生要首先从自身情况去进行职业规划,不能过于功利化,只做培训并不是完整教育,求职时还需理性考虑,多从未来的职业发展去考虑。机构对名师的宣传肯定是有些名不副实的。清北名师和清北毕业生不能画等号,在宣传上,机构还需要从实际出发。从家长的角度看,家长要谨慎,提高鉴别能力,区分各类机构间的差别,再作出自己的选择。”

在指明灯智库创始人吕森林看来,名师资源是极其有限的。这样的稀缺资源是无法在短期内实现批量增长的。“优秀教师的教学体系、教学态度和教学技巧方法,这些风格的养成需要多年的积累。”此外,吕森林表示,“大家说到名师,一般都是比较有名气的老师,我认为好的老师应该叫做‘明师’,这个‘明’是光明的‘明’,这样的‘明师’能够讲课讲得非常好,让学生清晰明了地理解。老师应该往这个方向去培养发展”。

北京商报记者 程铭劼 赵博宇

发券开店 免税店们的年底业绩焦虑

步入年底,各家免税企业也进入到了冲业绩的关键时刻。12月23日,北京商报记者从多家海南免税店了解到,各家均已推出了包括积分抵现、发放代金券等促销活动,加入抢客大战。与此同时,位于北京前门的中服免税店也按捺不住,抢先在年底前升级开业,欲再收割一波消费红利。业内人士表示,今年以来,受疫情影响,出境游业务暂停,而受益于国家消费回流政策利好,免税市场也迎来了新窗口。从目前看,今年免税业绩大增,在接下来的春节市场中,国内免税店业绩能否再一次迎来爆发,也值得期待。

发放大规模消费券

随着海南旅游步入旺季,海南的免税店也纷纷举起营销大旗。北京商报记者从中国旅游集团官方微信号上了解到,隶属于该集团旗下的cdf海南免税官方商城就推出“万券齐发”活动,在12月31日前,向顾客发放60万份800元优惠券。与此同时,中免集团在海南的多家免税店也加入抢客大战。

据了解,三亚国际免税城近日就推出了消费满额送代金券的活动,其中顾客消费满2000元可赠二期100元代金券。活动截至2020年12月20日;海口市内免税店(日月广场)给出“正价香水、化妆品8折起,指定爆款闪购低至7折”的折扣;博鳌市内免税店则放出了“香化正价商品单件7.5折起,指定爆款闪购低至6.5-7折,精品类商品8折起”的优惠。由此看来,各家免税店都在年底“疯狂”冲着业绩。商家们的卖力促销,也着实吸引了不少游客,北京商报记者在三亚国际免税城看到,个别商店门口还排起了长队。

资深旅游专家王兴斌表示,步入12月,随着北方天气变冷,加上今年出境游暂停,以往不少去东南亚的旅客都纷纷选择前往海南度假。借此机会,各家免税店必然使出浑身解数来刺激消费。

新开免税店加速落地

不谋而合。随着免税快速“走红”,京城免税企

业也在加码线下店布局,中服免税就是其中一员。

12月22日,中服免税北京免税店新店(以下简称“中服北京店”)在北京坊正式开门营业。该店铺原位于朝阳区惠新东街,是中服免税的北京首家免税店。此次在前门商圈选址,除了考虑交通便利性等因素,中服免税也有“借流量”的用意。

北京第二外国语学院文化和旅游产业研究院副教授吴丽云就指出,北京坊经过一段时间的发展,已经成为北京人消费“打卡”的新地标,相关配套设施,如餐饮等也比较完善,开业以来吸引了不少消费回流。将免税店落在此处,除了能进一步完善该地的商业模式,还能起到相互引流的作用。而北京商报记者也通过走访发现,与北京免税店相比,北京坊周边大型商场数量并不多,步行可至的专柜在价格上也不占优势。

具体来看,此次开业的中服北京店共有4层,据相关负责人介绍,门店升级后,陈列商品数量实现了翻倍,包含香水、化妆品、太阳镜、皮具、日化用品等免税商品品类。与此同时,中服北京店相关负责人还透露,未来门店会根据客流、前门商业环境变化等因素,对现有业务进行扩充,并拓展会员制等。

在小红书部分博主及媒体平台的大力“种草”下,这家店迎来了一波“购物潮”。据悉,试营业期间北京免税店共吸引近10万人次进店。为进一步吸引消费者,抓住年底消费的热潮,该店还推出了一些优惠活动,部分品牌6折销售,还推出一系列换购、满额赠礼等活动。专家表示,临近年底,购买需求有所上升,抓住今年最后一波消费热潮,很可能是企

业加快布局的一大原因。

仍待春节大考

一边是海南免税店“疯狂”揽客,另一边是北京新市内免税店加速升级,由此可见,未来国内免税市场将再次迎来扩容。

谈到海南离岛免税市场未来的“钱景”,王兴斌认为,从过去一段时间来看,由于出境游的暂停,大量旅游消费回流,也利好了海南免税购物市场。甚至有机户还称,12月仍是旅游、免税消费高峰期,预计离岛免税业务将继续延续劲增趋势,全年销售翻倍几成定局。

根据海口海关网站信息显示,今年11月,海南离岛免税销售再劲增180.5%达37亿元,其中,自7月1日离岛免税新政实施以来至11月30日,海南离岛免税累计购物人次与购物总额分别同比增长79%、204%。同时,中免集团销售系统数据显示,截至12月14日,海南4家离岛免税店总销售金额(含税)年内已超过300亿元。值得一提的是,在业绩带动下,中免集团股价也再次创下了新高,截至今天下午收盘,中免集团股价为246.88元。“接下来的1月一直到春节,海南旅游将持续迎来旺季,尤其是春节期间,大量的北京、上海等以往出境购物的游客将聚集海南,由此可以预计,春节海南免税商品销售额有望创下新高。因此,海南离岛免税市场未来仍然有很大潜力。”王兴斌说道。

不过,王兴斌也谈到,过去的中服北京市内免税店主要依赖于出境回国后的游客,针对市内免税店,未来一段时间能否迎来更多的游客,还要看政策方面是否利好。同时,针对市内免税店,北商研究院特约专家、北京商业经济学会常务副会长赖阳还提出,近年来消费者的购物需求也在逐渐改变,一些从单纯地以购物为目的逛街消费,逐渐变为以特色目的地为导向的“打卡”式休闲消费。因此需要商家不断创新,努力打出自身的“特色”招牌,从而增加对消费者的吸引力。

北京商报记者 关子辰 杨卉

董事长疑遭投毒 游族网络陷多事之秋

北京商报讯(记者 郑蕊)12月

23日,游戏圈被一则游族网络董事长林奇疑似被投毒住院的消息所席卷。尽管当下尚未有更多细节对外公布,同时游族网络方面也多次发布声明称公司经营一切正常,但却并未转移外界对此事的注意力,并对该公司的后续发展产生更高的关注。

12月23日下午,游戏圈内突然传出“游族网络董事长林奇被高层投毒,在ICU抢救后脑干受损”的消息,随后市场还有传闻称,是公司内斗导致投毒事件的发生,且警方已经进入游族网络公司内进行调查,这瞬间引发各方的关注和猜测。

对此,游族品牌部率先向媒体回应称,公司目前管理一切正常,游族网络和游族影业也在正常运营,网上传闻均为谣言。此后,游族网络也在当日晚间发布自愿性信息披露公告,称林奇日前因身体不适入院,经治疗目前身体状况稳定并在持续好转,上述事项并未对公司正常运行产生影响。

然而,接连发布的声明与公告并未让业内对游族网络的猜测停歇,并随着上海警方在微博发布的警情通报:2020年12月17日17时许,警方接到报警称,某医院在诊疗时发现病患林某(男,39岁)疑似中毒。接报后,警方立即开展侦查。经现场勘查和调查走访,发现林某的同事许某(男,39岁)有重大作案嫌疑。目前,许某已被警方依法刑事拘留,相关侦查工作正在进一步开展中。”掀起了更高的关注。

面对业内的议论纷纷,游族网

络官方微信公众号再次发布声明,回应董事长疑遭投毒一事:“林奇于12月16日晚返家途中出现急性不适症状,随即自行赶赴医院,院方在治疗过程中第一时间与警方取得联系,目前治疗方案和原因调查双线都有明确进展,林总目前正在住院恢复治疗,各项体征稳定”,并表示“据警方通报,本案嫌疑人许某,就职于某个人投资的影视公司。上市主体游族网络高管与核心骨干员工悉数在岗,公司正常运转”。

作为一家游戏公司,游族网络推出了《山海镜花》《少年三国志》《权力的游戏:凛冬将至》等游戏产品,同时因计划围绕IP《三体》开发相关产品而在业内提升了影响力。但游族网络也因发生过多位高管离职、董事长林奇高比例质押所持股份而不时受到争议。除此以外,游族网络的业绩也存在波动性,据该公司发布的2020年三季度报告显示,今年1-9月,游族网络共实现营业收入37.24亿元,同比增长40.95%,归属于上市公司股东的净利润则为5.6亿元,较上年同期减少20.56%,这意味着游族网络面临着增收不增利的处境。

数字文创产业智库研究员李杰认为,无论此次事件情况如何,一家公司若要良性运转,稳定且具备专业能力的高管团队较为关键,这也是保证公司军心稳定、业务持续发展的基础之一。而作为一家游戏公司,业务发展的关键也与优质产品的持续推进密不可分。尤其是在挑战越发激烈的背景之下,以上两个要素均缺一不可。