

线下教育

导读：在未来线上和线下基本上应该是一种O2O的模式，就是线上的思路运用到线下来做，做用户粘性、需求调查，以及满足客户的要求等，这其实就是商业本质的东西。

面对在线教育爆发式的增长，线下教育有何应对之策？



在未来线上和线下基本上应该是一种O2O的模式，就是线上的思路运用到线下来做，做用户粘性、需求调查，以及满足客户的要求等，这其实就是商业本质的东西。还有就是线上线下资源的互换，利用线上资源很有可能宣传成本就会低一些，目标客户群体会更精准一些等。……

二、互联网对教育行业的助推力

第一个阶段是在起步阶段：比如说当时的普特网，还有沪江网，人群利用线上资源进行学习的时候，往往跟在线下进行学习的人群是不重叠的。选择线上的人往往是因为没有时间没有精力，或者是在物理世界当中没法在线下进行报班学习，所以才选择了线上课程。也有一部分独立自主的学生直接选择了线上学习。在这一阶段只要是主体知识没有太大问题的话就可以通过第一轮发展阶段脱颖而出。第二个阶段主要是基于技术以后的高度推动：形成对知识分类的三块的提升。现在就具体来讲一下会在哪些方面提升。对于第一类主体知识，技术提升当中回答的一个问题就是学什么更有效，因为知识浩如烟海，而且我们正处在一个信息爆炸的时代。我们怎样从大的无序的知识信息库中提取对自己有用的知识，并且有逻辑的进行排列，帮助学生去学习和记忆。现在有一些主动测试的，利用测试把学生的短板测出来，然后通过打标签的方式对他们进行个人定制，包括适应性测试等都是基于这个原理来做的。……

三、线上教育的潜在威胁

现在大家都在谈线上教育，但是现在我还是有很多的担忧，第一块我认为很多突破的路径上可能有一定的问题，比如说有人在做内容，当然做内容非常的好，但是以我们自己的研发能力，在这个大内容时代，能不能做出来这是个问题。那做内容就得细分领域，有一定的可能性。那么我们来谈一谈潜在的威胁吧。…… **对教育核心本质的回归** 线上谈的模式就是方便、支付快捷、路径以及用户体验。线上的主体知识已经比线下好的不能再好了。但策略知识和动力知识方面，在教学过程当中的亲密感和信任度在网上是很难实现的。此外，学习环境的构造，线下比线上的绝对优势依然不容质疑。因为线上教育毕竟是一个虚拟的存在而不是一个物理的存在。所以基于以上的经验来说，线下教育对教育核心本质的回归是线上教育目前所不能替代的。

（本文节选自i黑马 作者：夏鹏）

小编读后感：

随着互联网技术的发展，线上教育愈加火热，线上教育相对线下教育有很多线下教育所不具备的优势，但同时线上教育在教学过程中的师生课堂互动这方面有相对薄弱。但是，随着现在视频托管技术的出现，却很大程度的解决了这个问题。视频不但可以给人们最直接的感官体验，同时一些新的视频技术还能够提供最方便的学习记忆途径。例如：POLYV提供的[教学问答播放器](#)、[访客信息收集器](#)以及课件播放器（内测）等技术，很好的解决了这些方面的问题。