

2015下半年，在线教育五大趋势



互联网教育研究院院长吕森林提出，2015年是在线教育的调整期，一些非常好的项目会继续融资，大量的小企业或者刚刚成立一两年的公司容易死掉。而互联网趋势与营销专家肖明超表示，教学内容是在线教育的核心，因此确保内容的精品化、差异化和稀缺性是未来在线教育发展的方向。综合各种信息，2015年，在线教育主要发展趋势为：

1、转型移动互联网，从线下走到线上

新东方、好未来、学大教育等传统机构开始利用移动互联网手段，如微信等社交媒体与学生、老师展开互动。

其中，“好未来”在2014年初完成对宝宝树2350万美元股权投资，年末又以1500万美元注资泛科技社区果壳网，欲借集群效应将服务推至线上；新东方已投资了十几个教育项目，包括纯线上和O2O模式。

尚德教育机构副总裁鲍云帆表示，尚德从2008年公司CEO欧总就提出了一个战略，“无限接近互联网”，从2014年6月份以后，所有收入都不来自线下渠道，全部来自互联网。

2、大手笔收购将继续上演，新一轮“洗牌”刚开始

2014年末，在收购了国内雅思教育首屈一指的郑仁强团队后，YY以1.2亿元与环球职业教育在线（即环球网校）签约，收购旗下两个公司，高调进军在线教育。2015年初，全通教育又以11.3亿收购在线教育继教网、

西安习悦100%股权，在线教育资本运作“开门红”。

据统计，自2014年1月1日至2015年2月9日，共有12家涉及在线教育领域并购的公司。有预测，2015年是在线教育爆发之年，上市公司参与该领域并购的案例预计将比2014年更多也更频繁。

3、盈利模式多样化

国泰君安发布2013-2014中国在线教育趋势报告显示，移动端在学习进度、语音互动、无需联网、界面设计等方面优于PC端线上教育：56%用户有意愿为手机在线教育APP付费，反映出用户具有为优质内容付费的意识。愿意付费的用户中，50%以上用户可接受的产品价格在10元以内，这与大多数收费手机应用价格区间接近。

目前，国内在线教育盈利主要依靠内容收费、服务收费、软件收费、平台佣金和广告五大收费模式。

池燕明分析指出，从商业模式来看，目前平台的盈利点主要是分成和广告费，而教育产品则主要依靠收取课程费用，只是将传统线下教育的销售渠道和使用场景搬到了线上。各大教育机构在传统收费模式基础上正探索新的盈利模式。

新东方董事长俞敏洪认为，线上教育有各种模式，其特征之一就是大部分免费，但是免费对企业的持续发展没有意义。未来可能的盈利点是通过互联网平台为家长、学生提供真正个性化的服务，同时具有不可替代性，让其具有付费价值。

4、移动APP逐渐成为主流模式

随着移动互联网的崛起，在线教育也逐渐平移到手机移动端，很多手机用户都下载了大量的教育类APP，他们看中的是教育APP灵活、操作性强、随时随地、互动性强等优势。根据APP STORE数据统计，教育类APP在2014年底已超过7万个，占据应用商店中应用类型第二位，占比超过10%，仅次于游戏类应用。

有机构调查报告显示：56%用户有意愿为手机在线教育APP付费，反映出用户对于收费产品表现出了不错接受度。有道副总裁包塔认为，手机应用付费模式不等同于线下教育的一次性高价付费，而是低价常态化的持续收费。

有分析认为，尽管北大青鸟、四中网校、101在线教育机构仍然固守电脑，但是学大教育、新东方、尚德教育以及猿题库等高层均表示，2015年将重点发力APP在线服务。

5、在线教育逐渐向二、三线城市渗透

创业邦创始人兼CEO南立新认为，在线教育不要忽视一些三、四线城市的机会，黄冈网校是最早起家的，其实能够跟他们建立庞大的销售团队，在每个城市里面有很多这种加盟商也好，有很多自己的一些独特的打法。

北京大学教育学院副院长尚俊杰表示，在线教育只要在大城市能发展起来，二三线城市乃至乡村的家长很快会有所了解。“因为即使没有电脑，几百元的智能手机也可以上网了。”

一起作业网CEO刘畅觉表示，走进三线城市的教室，能看见电子白板。即使在贫困的山区里，希望小学也配备了电脑。这正是在线教育公司的机会所在。柳橙网总裁宋佳骏认为，通过互联网平台能够服务到更广泛的目标学生群体，很多在二三线城市的学生和家长，在当地找不到比较好的服务资源，在线方教育的方式可以弥补。