

从学生角度，分析K12在线教育的需求模式

K12学生受先天性所限，教育在线形式很难独立存在，需要具有一个多种模式共存的网络平台。

从近三年来兴起的内容性的教育网站主要有以下形式：录播、直播、题库搜索、在线测试、回答问题APP等。笔者认为单一模式不是在线教育的未来，在线教育的未来应该是更多基于测试评估、数据收集、内容推送、在线学习、学后答疑等闭环式的个性化、定制化学习服务的综合体模式。

K12不同阶段分别有着各自的特点：

根据以上学生的特点笔者认为应处理好以下几个关键性问题：

一、学生自由支配时间少的问题：

K12用户最显著的特征是其时间被体制内教育所垄断，这也是前几年在线视频课程无法带来教育变革的一大原因。

因此，新一轮 K12在线教育领域的尝试更多以试题为突破口，帮助用户提升学习效率。用户拍照上传试题后即可观看该试题的视频讲解的题库类App形势和碎片化的知识点讲解课的录播、直播课形式，这两种形式是目前在线教育产品非常热门的形态，在以效率为先的互联网时代，相比于以提供文字答案为主的各种“拍照解题”神器，和以往的二十多分钟的录播课等节约了学生的大量时间。方便了学生随时随地的观看。

二、学习主动性问题：

建立益智化游戏化的互动学习环境，激发学习者在学习过程中的兴趣，比如YY教育平台上讲师有趣的讲课，学生送花互动;比如全品学堂的通过flash多媒体动画设计，故事情景影片的插入、扣蓝技术的运用等手段让学习更有趣。

学生在完成作业的同时，能和同班同学通过在线学习进行交流;家长也可以对这一过程进行监督，通过手机等了解孩子的学习情况，比如一起作业网等就是这样的模式。

三、师生互动、教学氛围问题：

通过一些互联网的软件解决学生与老师的互动问题。互动并不是形式上的交流和反馈，互动的真正目的在于了解学生的问题，从而解决这些问题。因此，线上的互动更要讲目的，而不应拘泥于形式。应该采用在线试题测试类产品或者拍照解题类产品，通过这样的互动针对用户的问题，分析用户薄弱环节并针对性推送相关知识点的视频课程。

另外，用户看完视频讲解后可以通过留言提问，客服人员进行回复和解决，这是互动的第二步;经过一段时间的积累，用户的学习数据经过分析形成学习轨迹后，再进行在线测试分析进行第三轮的互动。教学氛围问题，随着互联网技术的发展我认为这方面会变得越来越好。

四、精准化、个性化的服务问题：

互动的最终目的是最终实现精准化、个性化的服务。就目前来看，学生在课余时间的补习方式主要是上补习班，值得思考的是，学生为什么课余时间需要补习？原因在于接受了在学校一对多的大课教学后，学生对知识的理解和掌握是呈锯齿状的，是千差万别的。如果在线教育仍采用与体制内学校一样的教学方式，每个学生的具体问题还是无法得到根本解决。因此，教育产品要最终做到个性化、精准化，才能让用户真正高效地学习。

五、学生课后作业多的问题：

目前与几家教辅图书出版商合作，在教辅图书的重点知识点、试题旁边加上二维码，这样用户扫一扫二维码就可以观看相应的视频讲解，这样在线教育就方便的走进了学生的作业之中。全品图书的全品大讲堂已经在这方面做了很好的先例。

六、学生方便性问题：

①学生再初接触网站的时候，不知道网站的内容好坏，上来就得麻烦的注册，要是我是学生我不知道它内容的好坏我就只是路过能看一眼就看，不能看就算了，若设置了不注册就能看部分内容的游客登陆方式，我就可能进去看看内容究竟怎么样，说不好我就爱上它了。另外学生一旦注册就把注册的账号密码用记事本的方式直接自动下载到学生电脑(即使网站、浏览器等本身就有自动保存账号的设置)，以方便学生下次再上此网站。例青果学院就是这样的设置。

②方便的购买系统，象购买火车票官网上一站退票一样的方便的购买方式。你设置的越方便学生在线学习的可能性就越大，特别是现在的80、90、00后大军们懒惰是他们的共性也是人的天性。

七、学生上网数据流量大的问题：

尽管现阶段K12在线教育视频产品会产生一部分数据流量费，但归根结底还是要看其内容对用户的价值到底有多大，用户是否认可。比如动辄四、五百元一小时的家教，为什么很多家长在给孩子请？因为这是他们能找到的市场上为数不多的认为对孩子学习有帮助的方式。与文字、声音、图片相比，视频本身的表现力最强，对人的冲击和感染力也最强，人的大脑记忆也最为深刻。

另外，随着移动通讯技术的发展，网络越来越快，流量也越来越便宜，这是大势所趋，做产品要紧跟大趋势，而不是逆流而动。实际上学生做作业的时间和场景主要是晚上在家里，目前城市家庭的WiFi网络普及率已经很高了。能够真正把互联网和教育结合起来的在线教育模式才有可能脱颖而出，能够给学生带来价值的模式是未来K12在线教育的最终模式。

本文节选自《多知网》

随着在线教育的快速发展，保利威视为在线教育客户高清流畅稳定的云视频平台，为在线教育客户提供强力的视频支持，为客户提供无门槛的视频托管服务。