

从理想到现实从理想到现实：教师在线教育创业要做什么？



近日教师网络教学营收每月不超过5000元的新闻报道引起大家的关注，不可否认这是当前在线教育的现实，但并不代表在线教育的未来。当前随着教育O2O、在线直播等在线教育平台涌现，教师作为内容的输出方和服务提供方，已然成为在线教育平台们追逐的“资源”，作为一名教师(或教师工作室)要能实现高营收，必然需要在线教育平台的推介，而在线教育平台的推介则是来自于教师所提供的教育服务是否优质、高效。因此，教师要通过在线教育实现创业梦想，要做到两点：(1)优质的产品(内容)；(2)熟悉现有在线教育工具。

教育的特性：产品(内容)即服务

根据当前的信息分析，在线教育经历过2014元年爆发，2015年将成为其沉淀期，各大在线教育平台的竞争从战略、资本转入到产品、内容，毫不客气地说，当前在线教育的竞争才是真枪实弹实质性的比拼，正如51talk创始人黄佳佳所言：“未来三年我们会重点把精力放在产品和服务上，不断升级我们自主研发的核心课程，并积极升级技术平台和IT系统，持续提升对于师资的管理能力。”

作为教师，要让自己在各大教育平台脱颖而出，必须使自己所提供的教学服务趋于完美，通过对自己课程产品的不断完善、优化，为学生提供更优质的内容，彰显其优质服务，只有这样才能获得家长、学生的认可，才会有被在线教育平台大力推荐的可能。我们通过分析2014年在线教育营收超过百万的教师，会发现他们都有一个共同点即课程的独一性，也即他们提供的课程在某一领域是非常优秀的，如号称营收百万的秋叶PPT一度成为PPT制作的代名词，正是这种课程品质才具有高溢价，教师才具有获得高营收的可能。

由于教育培训也是一个非常特殊的领域，其生成的内容本身就是很好的媒体素材，在现在移动互联网爆发，社会媒体日益盛行的时代，教师完全可以利用各种社会媒体、自媒体平台将内容有效输出，实现在家长、学生方面的口碑聚合，从而使这些自媒体平台成为教师精准营销的工具。现在除了微信公众平台，QQ空间、新浪博客、百度文库和百度知道都是不错的内容营销平台，作为教师要重视、整合应用这些平台。

技术与工具：提升学习效率

技术和工具是在线教育的基因，也是在线教育在提升效率方面的优势，经历过2014年在线教育的爆发，我们都知道作为一个教师(或教师工作室)是无法去独立开发一套教学工具，现在教师的重点是善于利用第三方的技术和工具来提升学习效率。

2014年笔者曾撰文《免费背后的商业逻辑：内容极大丰富 学习计划的计划是核心》认为教育平台和教师的角色由知识传授到制定学习计划。而在2015“LIFE教育创新首届峰会”发布会上公布的一项调研更是验证了这个观点，调研结果认为，教师将不再是知识的化身，而是以更具创造力的方式设计学习项目，辅助和指导学生个性化学习，师生之间的关系将更趋民主。

因此，在线教育中教师最大存在的意义就是为学生进行由个性化的学习工具推荐，为学生制定有效的学习工具使用计划，通过技术和工具来提高学生学习效率，而不是让学生自己去尝试。比如，有的学生物理很差，那么作为教师就要知道哪些工具能提高学生的物理学习效率;如果自己的课程在设计上偏重于自学，那么教师就要知道哪些平台能让学生通过自学达到学习目的;如果自己的课程设计上以面授为主，那么教师就要清楚有哪些O2O平台可以实现线上线下的无缝对接，有哪些直播工具能实现良好的课程体验。

教师要通过在线教育平台实现教学目标、实现营收，优质的课程和高效的学习计划两个关键点必须抓牢。

对此，您如何看呢？

本文节选自《多知网》

面对汹涌而来的在线教育浪潮，积极投身其中的老师们如何才能更好地站在在线教育的发展的风口，让自己飞起来，除了自身憧憬的梦想与行动动力之外，更要有一个合适的平台与技术予以支持。

POLYV为在线教育客户提供了省心放心的云视频平台，保障用户在观看视频时可以高清流畅稳定的播放视频，同时，还为在线教育提供了强力全面的视频版权保护措施。

POLYV一直在努力，只为在线教育提供最优质的服务。