

有关在线教育运营模式的创新

詹立晗

厦门大学嘉庚学院

摘要: 2021年双减政策,对在线教育平台产生了重大的影响。在这个互联网+时代,在线教育一度被人视为符合时代发展的潮流,未来前景被人看好。但如今,在线教育企业或多或少都遇到了各种各样的问题,真正值得人们信赖的少之又少,很多在线教育面对双减政策的背景下后续发展并不明朗,进而引发人们不断思考——在线教育该如何发展和运用?本文结合当下我国客观形势下的在线教育的市场和发展情形,重点寻找出我国在线教育发展现状,并分析其存在的问题,最后,结合当下的背景找出最适合的创新点,进而给出了完善的建议和发展规划。

关键词: 在线教育;运营模式;创新

【DOI】10.12252/j.issn.2096-627X.2022.01.034

一、背景及研究意义

(一) 在线教育发展历程

在中国,互联网于1994年起。其中,20世纪末,中国的在线教育开始了缓慢的起步。

在早期的时候,外部环境是制约在线教育发展的影响因素之一。一方面,由于互联网有限的技术发展和较少对家用电脑的使用;另一方面,目前的用户仍然未养成一种接受在线教育的习惯,更不用说进行支付接受在线教育。

但是,在2000年出现了重要的分节点:一是出现了新形式的网络视频课件——“三分屏”形式,从此在线教育进入多媒体阶段;二是教育部在这一年批准了68所高校准许开设网络教育学院,颁发网络教育文凭,作为全国现代远程教育试点院校,其总体规模占据了当时中国在线教育90%以上的市场;三是在2020年,新东方网校正式在线上运行,标志着在线教育正式进入了录播网校阶段。

从2012年开始,众多在线教育公司长期致力于在线教育行业的产品研发,通过长期的产品创新,在行业的竞争中具备了较为明显的先发优势。

2015年起,国家积极倡导行业开拓创新,政策利好不断,公司积极响应国家战略,逐步将在线教育产品与政策指引整合,实现产能创新。

2018年开始,在线教育在行业各个方面都有了较大的市场份额,获得了较为稳定的资金回报,为其产品的进一步提升提供了资金保障。

(二) 行业概述

在线教育是一种基于网络的学习行为,即在互联网上学习,使用电脑或手机完成上课、练习、考试等教学环节。2013年,中国在线教育行业在资本推动下开始蓬勃发展,于2017年借助直播形式实现规模化,并逐步走

向成熟。如今,国家又推出“停课不停学”的政策,加速了在线教育行业的渗透率。随着国民可支配收入的提升,互联网普及度的发展,带来了在线教育行业新一轮的增长。

自2020年来,在线教育用户规模预计达到3.51亿人,在线教育市场规模超过4800亿元。在新的增长下,在线教育行业在教学模式、获取渠道和科技赋能等领域都有了新的创新方向。

目前在线教育行业已形成多样的细分领域,行业呈现精细化发展趋势。在线教育细分领域众多,已形成学前教育、K12教育、职业教育等多个细分赛道。现如今,中国教育行业各细分领域吸引众多投资加入,其中素质教育领域发展潜力被资本看好,投资事件数量最多,超过了30件。随着市场竞争加剧,用户对在线教育内容质量提高,且社会分工精细化使教育领域呈现多样化需求,深耕细分领域进行精细化运营成为趋势。

(三) 双减背景

2021年7月24日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》正式落地后,在线教育行业上市公司市场一度不景气,股价也是一跌再跌。

解析“双减”政策:一方面,政策通过“限时、限量”来减轻学生学校作业负担,同时通过指导学校提供课后服务和提升学校教育质量等方面加强学校教育的主体地位;另外一方面对校外培训进行严格的监管机制,尤其是对学科类培训机构进行了严禁禁止——不得上市融资和资本化运作,不得提供拍照搜题等违背教学规律的不良学习方法和境外外籍人员培训。如今,许多群众认为“双减”政策能重大影响在线教育,并很可能造成在线教育市场占有率下降,很大一部分原因是由于群众认为在线教育破坏了以学校为中心的教育主阵地作用,

在线教育不但干扰了学校教育的教学进度，而且破坏了学校正常的教学生态，甚至存在一些头部机构垄断了部分名师等教育资源，这样就限制了学校教育的发展，国家会失去调控能力，进一步恶化会打破了教学资源平衡和公平机制。

众所周知，“双减”政策指的是有效减轻义务教育阶段学生过重作业负担和校外培训负担。“双减”政策可以概括为针对校外机构的“三限”、“三严”；针对校内教育的“三管”、“三提”。但是通过分析，在线教育能够提供的价值远不止学科培训、提供各类作业的负担，增加学生们的压力。由此可见“双减”意见并不否定在线教育模式，其价值得到广泛认可，而“双减”意见中对学科培训“精准监管”的同时，非学科培训则凸显了其市场空间，在不少业内人士看来，在线教育与非学科培训的更紧密和深入整合，无疑是“双减”意见落地后对在线教育未来发展打开的“另一扇窗”。

此外，“双减”意见中提出要“做强做优免费线上学习服务，积极创造条件，组织优秀教师开展免费在线互动交流答疑。”不难看出，随着“在线”已经成为各行各业的大趋势，教育的在线化也是不可阻挡，而利用好在线模式赋能于学校和老师，也为目前已经积累大量线上教学经验的在线教育平台提供了转型契机。

二、在线运营模式现状

2021年在线教育用户规模同比增长约19.88%，达到了4.1亿人。从2016年-2020年的用户规模就在不断提升，查阅中国互联网络信息中心关于在线教育的数据，2020年中国在线教育用户规模达到3.42亿，在线教育的使用率为34.6%。

随着用户规模的增长，在线教育市场规模也随之增长。其中，K12、职业教育、早幼教、素质教育、语言学习等在线教育场景备受欢迎，这些场景随着在线教育市场规模的增长而随之发展，同时，如今在线教培机构通常会通过直播来授课，以录播来辅助用户学习，结合直播和录播的优势的在线教育课程在未来一定能够满足更多用户的学习需求，在线教育场景也随着用户需求而随之增加。

以K12为例，中国K12在线教育仍处于消费普及阶段。2020年3月K12在线教育渗透率达到顶峰，虽然目前仍处于消费普及阶段，但考虑用户对教育长期存在的消费需求以及互联网思维的深入普及，2021年底K12在线教育行业的渗透率突破55%。目前K12在线教育教学模式主流包括1对1和大班模式，除了成本较高以外，1对1模式中

较低。根据中科院数据调研，目前47.3%的家长在给孩子报班课时1对1是第一选择。

其中，作业帮直播课作为中国K12在线直播课领军品牌之一，课程直播课是作业帮目前核心业务。作业帮直播课学员规模持续领跑行业，曾三千多万学员提供免费直播课程。作为下沉能力最强的K12在线机构，作业帮针对低线城市教学水平，打造出全国适用的同步课与提升课。并且在技术支撑下，实现70%的SOP动作自动化，有效提升教学效率。合并计算自有流量转化和外部投放，综合获客成本不到行业平均值一半，作业帮直播课实现了学员规模与商业效率的双领先。

尤其是大量中小型机构，由于不具备自建研发团队的能力，但是拥有推出线上课的能力又至关重要，因此，借助教育SaaS服务商创客匠人搭建公众号、小程序、APP、PC网校等在线教育平台，在线上招生授课、留存用户、经营私域流量，成了大部分机构的选择。

三、在线运营模式存在问题

在线教育发展过快的同时，也存在着许多的问题：

首先，在线教育市场虽发展迅速但良莠不齐。例如在今年的两会当中，在线教育的宣传不实、技术故障、质量不高、服务不佳、卷款跑路等问题频频被提起。这些问题如果没有得到切实的解决方案就会很难得到更多用户的信任。

其次，学生在学习的时候监管不到位，不能保证学习质量。在线教育的学习想要取得好的学习效果，老师讲的声情并茂，但是并不知道学生的接受程度如何，虽然有检测，但是会发现，并不能很好的把控好上课的每一个学员。因此在线教育的线上模式几乎完全取决于学员的自主学习能力，而这恰恰是很多学员缺失的，虽然是报名上课了，但是由于没有很强的自主学习能力和较强烈的学习目标，会使得他们游离在课堂之外，学生的注意力很容易被教学过程以外的东西吸引，无法集中，诸如一个随机出现的软件新闻都会导致学生的分神现象，那学习效果根本无法得到保证。尤其是缺少传统的线下课程的教育机构，会导致学习气氛不够浓厚，学生在长时间的线上教学过程中很容易引起厌烦、无聊等诸多负面情绪，这些情绪投射在学生的实际学习过程中，便会导致他们的学习积极性不高。

再者，在线教育老师良莠不齐，师资不能保证。有些培训机构聘用些没用资质的老师从事教学的工作，如果老师没有取得相关的从业资格证书就进行相关的教育培训工作，其后果必定没有保障，我们很难想象出这类老师所教出来的学生会有怎样的质量。所以需要对在

线培训的老师设立考试制度。达到了相应的考试，才能展开培训工作，从整体提高培训老师基本素养和专业素养。

最后，在线教育对网络技术要求过高。多数老师在线教学过程中，学生和教师反馈回来的最大限制在于网络卡顿、有延迟、画面不够清晰、音视频质量不好等方面。

四、创新方式

如今，在线教育行业市场竞争激烈，我国K12教育行业的市场集中度仍较低，行业格局分散，因此，如何加速创新升级、抢占市场份额、实现内容和形式渐趋多样化，是每个在线教育企业所希望达到的目标。

首先，在线教育模式逐渐走向线上线下深度融合，产品和服务标准化、个性化加强。将人工智能技术应用于在线教育各个环节，推动在线教育智能化。在线课程相比面对面授课的形式互动性和生动性大大降低，师生有效的互动交流有利于提高学生专注度。平台运用AI等新技术实时掌握学生的学习状态，以提高学生学习专注度，及时反馈学生学习成果。直播教育模式有利于学生与教师进行实时交流互动，更能受到学生及家长的认可。

其次，将在线教育与5G技术、短视频平台的结合推动在线教育视频形式多样化，教育智能硬件的推动为在线教育提供新增长机会，深耕细分领域，打造精品内容有助于提高在线教育平台核心竞争力。随着5G技术、云计算等新兴技术的推动，直播教育模式将愈加成熟，动画、声效等元素运用在直播教育中将更加流畅。随着直播教育发展，教学场景将更加丰富、教学内容更具有趣味性、学生与教师互动性更强。

最后，轻学习模式的创新。以更轻的知识传递学习形式，可以成为在线教育的一个创新方向。

五、未来发展规划与建议

互联网发达的今天，在线教育带来了一定的教育公平，较为有效的解决了学生知识信息不对等、师资条件不平衡的问题。除此之外，既解决了地域带来的限制、打破教育局限，还丰富了上课场景。学员不需要因为天气、场地、临时出行而影响学习。现阶段，教育教学资源非常丰富，但同时仍存在教育资源分布不平衡、师生供需双方信息不畅通、工作信息不透明、中间环节过多且缺少监管等问题。随跟着移动互联网技术的发展，教育培训工作的种种困境将被解决，未来在线教育将呈现以下趋势：

首先，O2O在线教育平台的兴起和打开。教学培训

需要一定场景，学习应该是一个沟通和分享的过程，教学相长。同时，学习的过程往往是痛苦的，需要有人陪伴、监督和鼓励，所以很多纯粹线上教育机构发展到中途就被逼“求变”，线上线下相结合O2O教育模式得以迅速发展。

其次，在移动互联网时代，通过手机、掌上电脑等移动产品的普及，学习将更加自由，在何时何地都能学习。为了适应这一趋势，未来将会有越来越多的移动APP上线。未来的学习场景更加不受限于具体的地点，而是随时随地都能够学习。

最后，更多成本涌入在线教育市场。成本对于在线教育的看重，或者说成本和在线教育的融合的重量会越来越重。我们看到在线教育或者与教育相关的创业拿到大量的资本正在逐年增加，按照这样的趋势下去的话，未来在线教育得到的资本的青睐的力度也会持续加大。

总而言之，照着以上的趋势发展下去，可以预测，以后随着我们对教育培训认识的逐渐加深，教育培训机构也在逐渐发展完善，进入门槛当然也会越来越高。未来的趋势可能更偏向于快速、直播和AI，教育的本质是服务，直播服务更接近线下培训体验，将是未来最重要产业风口。AI大数据精准教学：分别以“教师”和“学生”为核心，未来基于大数据对学生进行精准画像，以“效果和效率”标准为学生提供个性化的服务，有望真正做到因材施教。

参考文献

- [1]叶丹.“双减”落地促进在线教育健康发展[N].南方日报,2021-07-30(B01).
 - [2]王歆舒.中国MOOC平台传播与运营模式研究[D].暨南大学,2018.
 - [3]崔亮.我国在线教育盈利模式研究[D].北京邮电大学,2018.
 - [4]陈文竹,王婷,郑旭东.MOOC运营模式创新成功之道:以Coursera为例[J].现代远程教育研究,2015(03):65-71.
 - [5]曾婷.在线教育市场细分及其商业模式研究[D].东南大学,2015.
- 作者简介:詹立晗(2000-),男,汉族,籍贯:福建省福州市,大学本科。
- 基金项目:厦门大学嘉庚学院大学生创新创业训练计划项目:以青年之名,话时代之音——基于“双减”背景下的调研与思考,项目编号:202213469111。