



5月5日21:50,距离正式上课还有10分钟,杨茗哲就已端坐在家中书房电脑前。打开摄像头,调试好灯光,整理下白色短袖领口,喝口水清了清嗓子,尽管20名天南海北的学生都是隔着电脑屏幕观看,杨茗哲还是要以最佳状态出现在他们面前。这节课的内容是“极坐标与参数方程法速解圆锥曲线大题”,时间是22:00到23:30,为了上好这堂一个半小时的课,杨茗哲已准备了整整两天。

28岁的杨茗哲是一名在线教师,这是他一天的主要工作流程。时下,“在线教师”贴着新一代网红标签刷爆了朋友圈:“在线物理教师年收入达280万元”、“在线教师单小时收入7万元,年薪百万收入超网红”……这些天价网红在线教师是怎样一个群体?他们背后谁是真正的操盘手?“互联网+”的大背景下线上教育前景如何?记者对此进行了深入调查。

“互联网+教育”迎来风口,在这里,学生像淘宝一样“淘”学,教师成了名利双收的网红

天价网红教师背后的线上教育江湖

□ 本报记者 贾瑞君

“千万元级在线教师指日可待”

目前杨茗哲开的一门高考数学冲刺秒杀课,一共20节课时,售价为5999元,已有18人报名,也就是说,仅这门课他已有107982元进账。老家那些已经教了30多年书的老教师,一年下来也只有六七万元的收入,还不如他一个月的收入

“已收入409780.30元,还有20736.7元很快转到我的账上。”4月25日上午,在北京中关村软件园二期的一栋写字楼里,杨茗哲打开手机给记者看,这是他进驻“跟谁学”在线教育平台5个月以来的纯线上收入。

在“跟谁学”平台上,杨茗哲的名字是“高考数学杨老师”,网页上显示,截至目前他已有学生3680名,学生对其评价1214条。目前他开的一门高考数学冲刺秒杀课,一共20节课时,售价为5999元,已有18人报名,也就是说,仅这门课他已有107982元进账,中间还不时有学生插班。

杨茗哲的老家在内蒙古自治区赤峰市,2012年毕业于江西财经大学,成为新东方的一名培训教师,主讲高考数学。在新东方,杨茗哲的授课时间主要集中在工作日的晚上和周末全天,周末这两天从早上7点到晚上11点,一天至少要工作16个小时。

在新东方历练了近3年,2014年下半年杨茗哲辞职,在北京开设了授课点。2015年5月,杨茗哲回到老家赤峰市创办了一家辅导学校,主要做K12教育(基础教育)辅导,目前已招了500多个学生。

2015年12月,杨茗哲以个体教师的名义进驻“跟谁学”在线教育平台,他在新东方的亮丽业绩很快受到学生和家长的追捧。如今在网上输入“高考数学杨老师”,出现的大都是关于杨茗哲的课程。目前他辅导的学生大多是今年马上参加高考的学生。学生们白天在学校里学习,只有晚上放学后才能接受线上辅导。因此他的线上课程主要集中在晚上10点到11点,最晚到12点。

在新东方3年里,杨茗哲的收入从最初每月七八千元涨到一万元,离开时达到1.5万至2万元,在同行中已算是佼佼者。自从去年进驻“跟谁学”,让杨茗哲惊喜不已的是自己收入明显增加,“每个星期光纯线上收入就在2万元左右,上周达到了4万多元。”

对于目前出现年收入280万的同行,杨茗哲觉得一点都不奇怪,“用不了多久,可能就会出现年收入千万级的在线教师。”他认为,在线教育的高峰期还没有到来,知名在线教师获得高收入的时代正在临近,也许就是最近一两年的时间。

今年下半年准备结婚的杨茗哲,目前已经在北京和赤峰各买了一套期房。这无疑令很多同龄人艳羡。如今,在线教育又为他打开了一个更为值得期待的大门。杨茗哲打算利用接下来3个月的时间招兵买马,将自己在北京的培训点全方位包装,以机构的形式进驻“跟谁学”,以期在在线教育领域施展一番拳脚。

杨茗哲去年回老家看望老师时,发现那些已经教了30多年书的老教师,一年下来也只有六七万元的收入,还不如他一个月的收入。“这些老师的价值没有体现,如果他们也来到线上,会比我做得更好。”

向网络主播学习“抓住”学生

“讲课内容一定要有节奏感,非常紧凑,不能有废话。如果2分钟之内学生觉得你讲的没有‘干货’,他们就会游走,就会给你差评,给差评就影响购买,并且是所有人都能看到的。”张伟透露,为了提高授课技巧,他曾向网络主播们学习如何独自一人在镜头前“抓住”观众

“为什么现在城里人,尤其是大城市孩子成才的越来越多?而来自落后地区,尤其是农村的孩子成才的越来越少?是大城市的孩子更聪明吗?”一落座,张伟就向记者抛出了这个问题。

今年33岁的张伟是安徽省合肥市一名专职培训师,从业6年来,他发现一个现象:如今每年考入重点大学,成绩优秀的考生越来越多,这与合肥占全省的人口比例根本不相符。是合肥的考生更聪明吗?张伟并不那么认为,“师资力量才是关键。安徽省最优秀的教师,最优秀的教育资源大部分集中在合肥。好老师永远是最稀缺的资源。”

张伟所在的教育培训机构叫新一代教育,张伟主要负责考研英语培训,“我们的目标群体是那些基础不牢、学习习惯不好或者没有学习计划、需要别人督促的学生,还有一部分是没有时间系统复习的在职考研群体。”2014年12月份,



新一代教育正式进驻“跟谁学”,成为安徽省第一批进驻平台的教育培训机构。2015年3月份,张伟正式开课。当时全部免费,平台的流量不错,一度有300多人前来听课。随后,张伟从1元、5元、10元做起,目前推出了99元的课程。在“跟谁学”网页上,张伟现在的一个免费课程有11000多人点击听课,99元的那门课程已卖出210多人。

“线上和线下的授课大有不同,对我来说,线上半个小时付出的劳动至少能抵线下3个小时。”张伟说,线上授课对老师有很高的要求,线下面授可以根据学生的反映,随时调整讲课进度,线上直播则完全靠老师自己对课程的把握。在线课程有两种,一种是录播,另一种是直播,直播对老师的要求最高。“讲课内容一定要有节奏感,非常紧凑,不能有废话。如果2分钟之内学生觉得你讲的没有‘干货’,他们就会游走,就会给你差评,给差评就影响购买,并且是所有人都能看到的。”张伟透露,为了提高授课技巧,他曾向网络主播们学习如何独自一人在镜头前“抓住”观众,“除了关键的授课内容之外,语速、表情、衣着这些外在技巧也必须掌握一些。”

对于目前出现的高薪在线教师,和杨茗哲一样,张伟也表示很正常,据他介绍,“目前安徽教育培训机构顶尖教师的年收入在200万左右,算是这个行业的天花板了。但在线教育不一样,今后在线教师,尤其是全国知名在线教师的收入会是一个更为惊人的数目。”从去年下半年开始,随着越来越多的教育培训机构进驻“跟谁学”平台,张伟所在的培训机构排名靠后了。“对我们而言这是压力,逼着我们要提高教研水平,但是对学生来说,则是好事,较低的价格就能购买到更好的服务。”

网名为“阿紫”的学生跟学了张伟的课程后留言:“课确实不错,比起有些老师,上课全都是官话、套话,老张的课很好,都是200%的干货。老张讲课风格幽默,自娱自乐、自嘲的精神让我听得过瘾。我要学习老张的精神,视屏课没有人互动,还讲的那么有激情,这就是情怀啊。”一年多来,网上这样的评价有1700多条,好评率99%,这让张伟很受用,“有了这些好评,就有越来越多的家长和学生在加入在线学习。”

“线上线下”教培蛋糕分割权之争

胡敏介绍,2015年获得A轮融资的教育初创企业目前已经倒闭了26家,随着这些在线教育企业的破产,整个行业似乎陷入了迷惘和停滞。“这两年传统教育培训机构的确有很多老师出走,到了线上教育机构。但是由于线上课程生源的不稳定性,目前也有部分老师重新回归传统线

下企业。”

像杨茗哲和张伟这样的在线教师群体正在迅速扩大。他们是如何产生的?谁又是他们背后的真正操盘手?条分缕析,可以清楚地发现,这些问题都指向一个共同的答案——在线教育平台。

在中国,教育培训市场是块超级大蛋糕。此前,一直是新东方、学而思等传统培训机构牢牢占据着这块大蛋糕的分割权。如今,伴随着在线教育的兴起,这一格局正在发生着微妙的变化。2015年12月,速途研究院发布的《2015年中国在线教育市场报告》显示,在线教育市场拓展速度加快,预计2016年市场将达到1885.9亿元,而这些,原本是属于传统教育培训机构。

如今在教育培训界,2013年是中国在线教育勃兴元年已成为共识。从这一年起,在线教育用户数量增速开始加快。2013年之前在线教育用户规模每年增长率都在20%以下,2014年起用户规模增长率持续上涨,2015年达到9640万人,预计2016年在线教育用户将突破1.2亿。与此同时,传统教育机构的变革速度逐渐加快,在互联网的飞速发展下在线教育方式覆盖率快速提高,除了一些营利性机构或产品外,学校或一些官方教育机构,也在互联网的大潮下,加快进行线上教育的建设。

教培蛋糕分割权之争,在所难免。百度、阿里、腾讯互联网三巨头纷纷进军在线教育。按照BAT的逻辑,一旦基于平台打造的涵盖教育机构、用户、优秀师资等在内的在线教育生态体系得以形成,“钱景”不可限量。为了应对移动互联网的冲击,4月份济南召开的在中国绿公司年会上,俞敏洪介绍,新东方每年投入到互联网智能教育和传统教育结合中的钱已经到了5亿元人民币以上。此外,市场上还有大大小小的在线教育企业不断出现。

然而,如潮水般涌来,又如潮水般退去,当有限的资金烧去之后,多数在线教育企业将不得不面对被清洗出局的残酷命运。新航道国际教育集团总裁、知名教育专家胡敏教授介绍,2015年获得A轮融资的教育初创企业目前已经倒闭了26家,随着这些在线教育企业的破产,整个行业似乎陷入了迷惘和停滞。“这两年传统教育培训机构的确有很多老师出走,到了线上教育机构。但是由于线上课程生源的不稳定性,目前也有部分老师重新回归传统线下企业。”在胡敏看来,线上教育对线下教学机构的冲击,但是线上教学到目前还没有找到很好的盈利模式。

“其实,当前无论是新兴的在线教育企业,还是传统的线下教育培训机构,都在重新寻求突破和转型。”



左上:杨茗哲(右下)在线上为学生授课的视频截图。从传统教学培训机构转战在线教育平台,杨茗哲的收入大幅增加。

左下:张怀亭(右)和同事在一起。像张怀亭这样的互联网技术大咖,在“跟谁学”在线教育平台还有很多。

上图:在线英语教师张伟在接受本报记者采访。(本组图片均由记者贾瑞君提供)

像淘宝一样“淘”学

这件“和原来不同的事情”,就是半年后陈向东宣布创建的“跟谁学”。这是一个对接学生与老师两端的服务电商平台,打通学生找老师与老师找学生的双向需求,“帮助学员找到最合适的老师,帮助老师最大化地体现价值”

然而,就在在线教育市场初现颓势的当口,一家名为“跟谁学”的教育O2O平台甫一推出,便令人眼前一亮。年收入达280万元的在线物理教师刘杰正是来自该在线平台。

记者登录“跟谁学”发现,在这个平台上提供的课程从K12辅导、出国考试、大学英语四六级等应试类培训,到声乐、街舞、绘画、太极拳等艺术体育类课程应有尽有,甚至学开飞机、学做饭都能在这里找到对应的教师。授课的方式也有老师上门、学生上门、视频授课、一对一、一对多等多种模式。据了解,“跟谁学”做成的第一单就是皮雕教学。

“心痒了,就离开了。”4月27日晚,刚从美国哈佛大学回国北京的“跟谁学”创始人、董事长兼CEO陈向东向记者道出了其创业的初衷。

1999年加入新东方的陈向东,从一名普通任课老师一路晋升成为中国最大的教育集团执行总裁。陈向东说,他创业的想法最早萌生于2009年前后。彼时,正是互联网经济的前夜,一切看似波澜不惊,实则一场新的大变革正在悄然酝酿,被掩盖其中的教育培训行业自然也不能例外。在国内顶级教育培训机构深耕多年的陈向东敏锐地意识到:时机来了!

2014年1月,陈向东从新东方执行总裁的位置上离职。“去做一件和原来不同的事情,一件能够自我认同的事情。”这件“和原来不同的事情”,就是半年后陈向东宣布创建的“跟谁学”。这是一个对接学生与老师两端的服务电商平台,打通学生找老师与老师找学生的双向需求,“帮助学员找到最合适的老师,帮助老师最大化地体现价值”。和众多垂直切入的在线教育项目不同的是,“跟谁学”从一开始就试图搭建一个类似“淘宝”的教育生态大格局,把家长、学生、教师、培训机构等多方和服务连接在一起,从搜索、约课,到支付和评价。像淘宝一样随意“淘”学,买家是有各种学习需求的群体,卖家和店铺则是提供教学服务的教师个体和教育机构。

新的教育电商模式,避开了教育培训线下终端市场竞争激烈的“红海”,转而开拓上游线上市场的无限“蓝海”。这一巨大商机也引起了资本市场的浓厚兴趣,2015年3月30日,陈向东在北京国家会议中心举办的发布会上宣布,“跟谁学”创办6个月已完成5000万美元A轮融资,估值2.5亿美元,刷新中国创业公司A轮融资纪录。

目前,“跟谁学”的团队成员主要来自新东方等国内知名教育培训机构,以及百度、阿里、腾讯、新浪、搜狐等知名互联网公司精英。来自百度的张怀亭就是8位联合创始人之一。

今年39岁的张怀亭,2014年离开百度时是百度的一名高级经理。作为一名技术大咖,他负责开发的一项商业变现产品,曾为百度一天带来1亿元的收入。陈向东力邀张怀亭加入创业团队,也正是看中了其过人的互联网技术。像张怀亭这样的互联网技术骨干,在“跟谁学”还有很多。“在线教育平台不能仅仅做一家教育科技公司,更要成为一家科技教育公司。通过科技影响教育,重塑教育,让科技更好地助力教育发展。”

如今,凭借独特的运营模式和技术、人才优势,成立还不满两周年的“跟谁学”俨然已占据国内在线教育培训的第一跑道。陈向东介绍,截至3月底,“跟谁学”的注册用户已近5000万人,进驻教师近50万人,进驻机构近6万家。平台上已涵盖1000个学习品类,开设有100万门课程。全国已有50家运营中心,在400多座城市开通服务。

在很多人看来,A轮便完成5000万美元的融资,“跟谁学”似乎具备了更多烧钱的资本。然而,陈向东表示,其实到目前为止,“跟谁学”并没有花掉多少钱。就在很多人质疑国内在线教育平台至今看不到盈利迹象时,4月23日,在哈佛中国教育论坛2016年会上,陈向东出人意料地透露:今年5月份,“跟谁学”将实现盈利。

归根结底拼的是教育质量

“其实目前家长和学生对于在线教育大多还是在观望,通过在线学习而获得成绩迅速提高,并且最后取得好成绩的案例还是很少,因此还没有形成群体效应。”胡敏认为

“孩子在课堂上好好听都不会,隔着屏幕听老师讲解,这样的教育方式管用吗?”45岁的李艳曾和绝大多数家长一样,对刚刚兴起的在线教育心存疑虑。

李艳的女儿正在海淀区一家公办中学读高三,数学成绩不太理想,几次摸底一直徘徊在120分左右。去年下半年,为了突击提分,李艳给女儿报了一家教育培训机构的一对一辅导,一次课两小时,要价1000元。李艳咬紧牙关让女儿学了两个月,花费已近万元。其间,李艳和其他家长交流发现,同样是这些教育培训老师,从网上购买其一对一培训课程,20节课时只要5000元就能搞定。几番思考,今年3月份李艳为女儿购买了线上培训课程。女儿每天晚上从学校回到家,10点开始上课,一直上到11:30,由于省去了路上的来回奔波,女儿能安静地坐下来听老师有针对性地讲解。一个月下来,女儿的数学成绩居然有了明显改善,这让李艳非常欣慰。

在线教育作为一种新鲜事物,并不是所有家长都和李艳一样很快就能接受。“之所以选择在线教育,并不是完全冲着价格便宜去的,更重要的是看中了授课教师的名气。”李艳坦言,由于是视频教学,孩子学习过程中的一些反应老师并不能全面掌握,影响了互动交流,和原来面对面的辅导还是不一样,这也是很多家长对在线教育模式缺少信任的关键所在。

“其实目前家长和学生对于在线教育大多还是在观望,通过在线学习而获得成绩迅速提高,并且最后取得好成绩的案例还是很少,因此还没有形成群体效应。”胡敏认为,教育形式多元化,为学生提供更多教育资源,肯定有利于社会的发展和进步。现在需要尽快改进线上教学的不足,利用线下教学经验反哺线上教学,才能实现更好的教学效果。“在线教育竞争的是流量,但归根结底拼的是教育质量。只有在线教育的实际效果出来后,才能赢得家长和学生的信任。”

新航道在线总监王勇介绍,新航道腾讯课堂直播公益课从去年的“雅思预测分手大师”到今年的“新航道雅思名师在线”,深受学生欢迎。“随着在线教学的进一步优化,在线学习的成功案例逐渐增多以后,更多家长和学生,尤其偏远地区的学生和家长将会选择在线教育。”

天价网红教师会越来越多吗?风头正劲的陈向东和他的“跟谁学”能走多远?炙手可热的在线教育前景到底如何?这一切,或许只有时间能作出正确回答。

中国在线教育市场,事关利益与情怀的角逐,才刚刚开始。