

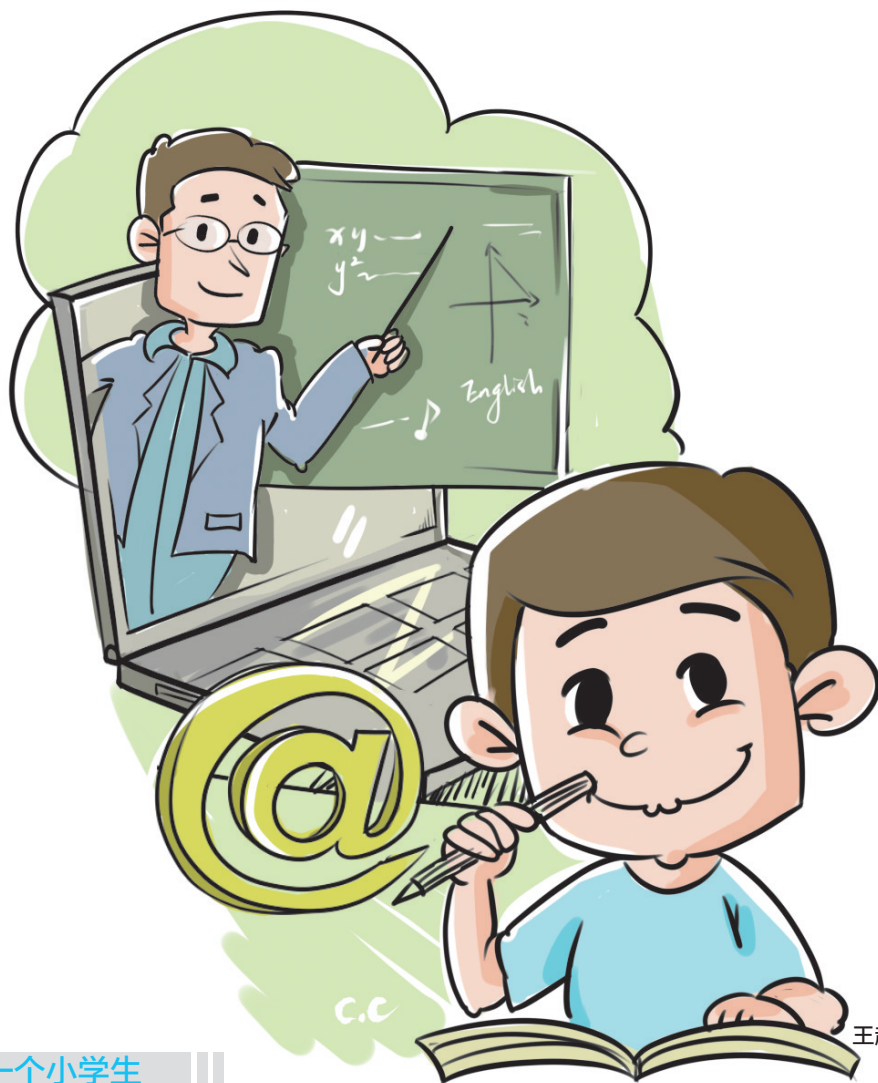
## 经济新闻 | 关注

暑假到了,校园里安静下来了,但是一些教育培训机构却热闹了起来。对于很多刚刚从“学校”放飞出来的学生们来说,暑假的到来只是换了一个学习的环境而已。河南作为教育大省,暑期教育显然是个非常庞大的蛋糕,而更多的教育机构或者个人都想从中分得一杯羹。伴随着多年的竞争,郑州暑期教育市场也到了一个成熟的时期。今年这个暑假,随着越来越多的在线教育加入,教育培训机构间的竞争更加火热,原本已经很激烈的竞争,演变成了线下和线上的较量,不仅涵盖了各个年龄段,课程也更加全面。郑州晚报记者 徐智慧

# 互联网+教育 培训班也是拼了

## 有的主打低价牌 有的主打免费名师牌

### 暑期教育培训市场庞大 一个小学生暑期约花费3000元



#### 一个小学生 暑期大约花费3000元

6月中旬,中小学就开始陆续放假了。和往年一样,很多家长开始认真为孩子的假期做打算,各种学习班随之遍地开花。“去年暑假学习轮滑,今年想让孩子学游泳,当然平时就上的绘画课也不打算停,马上上三年级了,暑假也要提前学学英语。这中间少不得带孩子出去旅游一趟。”刘女士的女儿今年上小学二年级,这几天,刘女士一家已经从刚放假时的无序状态慢慢调整过来,

特长班也陆续开始上了。

刘女士的女儿在金水区一小上学,班里70多名学生,家长们都会在一起聊有关孩子的点点滴滴,基本上每个孩子都会报一个特长班,也有不少学生上了补习班。对于暑假的花费,刘女士给记者算了一笔账。刘女士说,以目前郑州市培训机构的平均价格算,一个暑假的英语班收费在1000元左右,15个课时;游泳班600元12个课时;绘画每个课时收费80元,每周两节

课,一个暑假下来也要1000元。这样算下来,一个暑假,各种班排得并不满,已经是2600元了。再加上出去旅游,一个暑假的花费就有3000多了。而通过和班里其他家长交流,基本上每个孩子都会报一到两个特长班,甚至有的孩子报了四五个班。刘女士女儿所在的学校大约有3000人,而围绕着一个学校的暑期教育市场就可能有上千万元的市场份额,这也是教育机构扎根学校周围的原因。

他留下来,进而带来的长期收益将远远大于前期的投入。

说到郑州的教育培训市场,一知名教育培训机构杨老师说,就郑州而言,教育培训行业已经非常成熟,对学校教育来说是一种有效的补充。由于是课外的辅导,成本比较低,不仅有一些机构在做,也有越来越多的老师和大学生加入到其中。

#### 1元钱一个暑假 线下竞争上演“低价诱惑”

临近放假,各大培训机构都已经在学校周围和小区门口布点宣传了。“暑期7折优惠”、“600元一个月,辅导各门功课”、“五人同报,三人免单”、“十几元课上几百元课程”……类似的宣传大街上都随处可见。而让更多家长瞪大眼睛的还是类似于“1元”“0元”的活动。

目前来说,郑州乃至全国的暑期教育市场竞争都非常激

烈。如新东方、大山、陈中等知名培训机构都推出了优惠活动,甚至有的还打出了“1元”“0元”一暑假的招牌。不过对此类的宣传,一老师提醒家长,很多“1元”“0元”的活动更多的是一种噱头。以低价吸引学生这也是市场竞争激烈的一种表现。也有培训机构坦言,其实是对自身教育的一种自信,只要吸引过来学生,就有信心让

#### 线上教育加入 主打免费名师牌

面对庞大的市场蛋糕,线下的激烈竞争已经到了白热化的程度,与传统的线下教育相比,融入互联网基因的线上教育出手丝毫不含糊。有公司还特别为此打造了一个“学习狂欢节”,堪称最不受学生们欢迎的互联网节日。

日前,“跟谁学”宣布将拿出1.6亿元助学金补贴家长和教育机构。登录一些在线教育的网站,名师、低价两个特征让记者感受非常强烈。腾讯课堂为“留学党”准备了“雅思十元风暴”特惠,雅思核心题目讲解十元以内就能“搞定”。手机智能答题软件“猿题库”则上线了专门的在线辅导平台“猿辅导”,通过移动终端支持初高中学生随

时随地与全国名师“约课”,首期上线的1对1辅导产品,最低只需每小时39元。不花钱还能听到名师讲课,确实吸引了不少学生和家。

杨老师说,面对在线教育带来的冲击,不少培训机构也在改变。该机构去年就针对全国发布了一款O2O的新产品,给学生、家长,包括学校提供一些微课程、资料库以及一些优秀老师的线上教学,基本上都是免费的,这些微课程的推出更多的是对培训机构的一些宣传,扩大自身的影响力。除了免费的,还有一些收费的产品,由一些名校的客座老师录制而成,针对具体的知识模块或者知识点进行讲解,一个课时收费几十元。

#### 作家线上品成语 一天收12名学生

范松是河南省作协的一名作家,曾经是一名销售员,去年辞职创业,成立了范松写作工作室,主打在线教育。“现在学校每个班级人数都在70人左右,学生比较多,老师在批改作文时不可能看得很仔细,最多一两句评语,不能很细致地看到一篇作文的闪光点,也不能具体指出哪些不足,这就让我萌生了教孩子写作的念头。”范松说,他在网上招收的第一个学生来自浙江舟山,他们通过网络交流,要进行三年的学习。

今年4月份,范松在“跟谁学”平台上注册,成为“跟谁学”平台的一名老师,以“品成语”的形式来学习写作。范松说,由

于没有时空和地域的限制,他的学生来自全国各地,来自广东、浙江的比较多,郑州的也有。6月29日一天,范松在网上招收了12名学生,也是最多的一天,他说,认可在线教育的学生和家长越来越多了。“互联网+”的背景下,打破时空和地域的限制,打破教育资源不平衡的现状,免费课程多或者收费低,在线教育一定是个趋势。”

像范松一样,目前不少学校的老师都成立了工作室,通过平台发布自己的精品课程,进行在线教育。在“跟谁学”平台上,郑州市的老师已经有上百位了,有培训机构的老师,也有不少辞职的老师,还有在校的大学生。

#### 线上线下载竞争 关键看是否做好了教育

有业内人士分析,目前市场的竞争压力,一方面来自线下的竞争,准入门槛低造成小机构或者个人分割市场。此外,来自于线上的模式也产生了一些影响,但就目前来说,影响还不是主要的还没有造成太大的压力。

对于自控能力比较好的成年人来说,线上教育更有优势,因为他们有自控能力,知道自己需要什么。从知识构架来说,一些语音类的、技术类的教育做线上教育比较合适,比如英语、德语或者会计、网页

制作等。线上教育的优势并不明显,因为线上教育对孩子本身来说,要求学生要有很强的求知欲望或者非常好的控制能力、有好的学习目标和方法,才能更好地利用互联网进行学习。

杨老师说,做教育不是一劳永逸的事情,是一种循序渐进的过程,需要遵循教育教学的规律,不能当成产业来做,否则就违背了教育的本质。对于这场线上与线下的争夺,价格战也好,补贴也好,模式也好,最终要看的还是是否做好了教育。