

“物理在线教学时薪过万元”现象惹关注

增速超30%，个性需求驱动在线教育

■记者 杨田风

“一小时能挣1.8万元，在线教育辅导老师收入超网红主播？”近日，一张在线辅导老师的课程清单在网上炸开锅。

在这张清单里，高中物理在线直播课，9元/节课，2617名学生购买，扣除20%的在线平台分成后，老师一小时的实际收入18842元。

这个消息再次把在线教育这个话题推向风口。记者了解到，湖南的在线教育已经开始起步，新东方、亚东教育等教育机构均开设了在线直播课程，其中，湖南最大的在线教育机构潭州教育开设的在线课程类目更是达到了上千门，除了热门的IT、语言、营销外，连农业种植、美甲盘发等也被搬上了平台。

风头正劲的在线教育，真的是新的金矿吗？



中国在线教育市场规模正以每年30%以上的速度快速增长。

行业观察

市场爆发需要5至10年培育期

虽然从数据看，在线教育前景喜人，但对企业来讲，现在还处于市场培育期。“除了市场热门的刚需课程外，更多的爱好类课程都在起步阶段，用户的消费习惯未形成，也没有建立起相应的信任。周蔚说，从平台上看，免费用户上千万，但付费用户只有40万，转化率只有4%，远远低于线下教育的15%，就是最好的说明。目前，公司很多爱好类课程都是亏本投入，预计真正爆发会用5—10年的时间。

对普通用户而言，教学质量仍是最被关心的，这也成为当下在线教育行业发展难以避免的瓶颈，尤其是大量平台兴起，让这个行业显得有些鱼龙混杂。

周蔚坦言，虽然目前全国在线教育机构或平台高达三四千家，但毕竟还是新兴行业，加之在职教师不能在外授课等政策规定，市场上还无法提供熟练的教师人才，如潭州教育上千名主讲老师很多都是高薪从各行业聘请过来的匠人，经过公司内部培养后才走上讲台的。

新东方地区市场总监张磊认为，在线教育平台若想安身，得先攻下“师资保障”的山头，教学质量的优劣也会促使行业间的优胜劣汰。他直言，“未来，在线教育不见得会百花齐放，定会有一大批缺乏竞争力的平台被淘汰，行业也会往更加规范、生态的方向发展。”

有家长也担心在线辅导的效率问题，“现在孩子的自制力都比较差，如果线下学习的话，恐怕家长必须要监督。此外，在电脑上看视频，容易分散学生的精力，也许根本达不到学习的效果。

据此，杭州科发资本投资总监尹少锋认为，服务和体验正是接下来在线教育的主攻点，“如何让学员在线上享受到更多的互动和交流，这是大多数在线教育平台思考的事。”

不少业内人士指出，随着VR（虚拟现实）等智能技术的使用，在线教育的体验和服务将不再是难题。



时薪过万不稀奇

“在线辅导一小时挣1.8万元”事件是否属实，记者难以考证，不过，这种情况并不稀奇。

淘宝教育总监房卉林介绍，平台上的课程价格由开课老师自己定，授课模式有直播和录播两种，课时费也从几元到几千元一节不等，有些老师的课程费甚至定在万元以上，这取决于开课老师本身的名气和内容质量。

“如今淘宝教育一年的付费用户量已超过1000万，对于一些热门直播课程来说，一次吸引上千人听课并不少见。曾经有老师开设的考研课程，在线听课人数有5万人，如果这节课收费10元/节，按照一节课60分钟计算的话，这个老师的时薪能达50万元。所以时薪过万并不稀奇。”房卉林表示。

长沙在线教育老师每节课收入数千元

新东方长沙公司也盯上了在线教育市场。工作人员透露，目前开设的在线直播课主要针对考研英语和四六级英语，在线授课的收入不全算入老师个人所得，平台会根据听课人数的多少与老师分成。据其介绍，公司一位王牌英语教师每次网络开课的学员都以千人计，平台分成后，老师每节课收入几千元不成问题。

不过，更多的在线教育老师仍然是以固定工资结算。长沙专职从事美工在线教学的王喜告诉记者，在线教育虽然已经处于“风口”，但湖南市场还只是处于起步阶段，因为在线听课人数毕竟有限，暂时无法支撑课时结算。

农业、手工课都能在线学

中小学生学习课程辅导也开始搬到了网上，“疯狂老师”是一个中小学一对一补习授课O2O平台。

在传统教育机构里，由于信息不对称直接导致了双方的效率低下。对于老师而言，他们只能拿到课酬的30%，大量的成本被广告、咨询、学管所占据，而家长付出的高额成本也无法获得与价格匹配的老师。“一对一教育在平台化的状态下让教师和家长群体都能明显感知到效率倍增。”“疯狂老师”联合创始人王学先表示。

提起在线教育，人们的第一反应可能只会联想到学科、语言或职业培训，其实，如今的在线教育已悄悄发生变化。早在在线教育平台兴起之前，

技能提升、兴趣类课程成突破点

湖南最大的在线教育机构潭州教育集团，2007年成立之初只是开设网络营销单类在线教育，从2013年起逐步发展到面向全球的上千门课程，除了热门的IT、语言、设计、网络营销等课程外，还有琴棋书画、农业种植、盘发美甲等各个门类。“不到三年时间，我们免费公开课的用户数量已经有上千万，付费用户达到40万。”潭州教育战略发展首席执行官周蔚刚从线下教育转行而来，在他看来，提升技

就有不少人借助微博、公众号等平台，在网上录制健身、化妆等课程。就拿新浪微博来说，其界面就专门开设了美妆板块。一个名为“化妆挺简单MM”的微博账号，靠发布各类化妆教程就吸引近300万粉丝关注。从某种意义上来说，这也是在线教育的一种。

需求意味着市场，不少企业嗅到了其中的商机。拿淘宝教育来说，其平台上涵盖了从学科教育到技能、兴趣培训等一系列课程。其中，一节售价为11元的盘发造型课程就吸引了15万余人次参加。淘宝教育总监房卉林透露，一位老师在平台上教授气球编织课程（就是把气球变成小狗、小兔等动物），课程收费就上千元。

能、兴趣爱好类课程已经成为眼下在线教育新的突破点。

“每个人都有自己的兴趣爱好，但通过传统的线下教育来实现并不容易，时间、地域上都会受到不同程度的限制。”周蔚表示，线上教育除了让学习打破时间空间限制外，最重要的是能够满足个性化教育的需求，“即便是单个顾客有需求，线上教育都可以第一时间开课。这是传统教育很难做到的。”

线下机构转型“吸粉”是难点

近两年来，作为一种新的教学模式，在线教育发展迅猛。

记者注意到，除了BAT三家互联网巨头纷纷跑马圈地，像Vipkid、猿题库等在线教育创业公司也杀入市场，并且拿到数千万元级的融资。湖南企业拓维信息也宣布，中长期战略目标是成为基础教育阶段在线教育行业龙头。

此外，传统的线下教育也不得不转型，开始发力线上教育。

亚东教育长沙分校主打公务员培训课程，从去年12月开始，启动在线教育课程。校长唐明俊介绍，已经试着开设了两期网上直播课程班，线上关注的人数过万。“与大平台动辄成百上千万的粉丝量相比，这种吸粉速度肯定不符合网络时代的需求”，他给记者算了一笔账，目前，公司线下教育8天收费2490元，网上直播课程10天收费290元，如果人数跟不上，整体收入自然会打折扣。

他告诉记者，传统线下机构想做线上教育，最大的问题就是如何吸引粉丝，“一方面需要老师有足够的市场影响力，另一方面，团队在线上的推广至关重要。”唐明俊认为，一旦解决了网络上的人气问题，线上教育就会进入良性循环，赢利点高了，师资配备、课时安排等成本投入相对少了，总体收入自然也水涨船高。

数据

《中国在线教育新趋势调查报告》指出，目前在线教育年增长率超过线下教育14倍，中国在线教育市场规模正以每年30%以上的速度快速增长。业内人士预计，在线教育的市场规模将达千亿美元。

中国体育彩票开奖信息			
超级大乐透 第16039期			
开奖号码:01 08 16 22 28 + 04 05			
奖项	中奖项数(注)	每注奖金(元)	
一等奖	1	10000000	
二等奖	128	56639	
三等奖	35	33983	
四等奖	1106	2395	
五等奖	440	1437	
六等奖	31850	200	
合计	9675	100	
下期奖池金额	2644960121.52元		
开奖信息以国家体育总局体彩管理中心正式公告为准			
排列3、排列5 第16090期			
排列3开奖号码:8 6 7			
奖项	中奖项数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
直选	9818	1040	10210720
组选3	0	346	0
组选6	15642	173	2706066
排列5开奖号码:8 6 7 7 2			
奖项	中奖项数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
直选	18	100000	1800000
开奖信息以国家体育总局体彩管理中心正式公告为准			