

疫情之下，关于教培机构生存与发展的危后之机

产品名称	疫情之下，关于教培机构生存与发展的危后之机
公司名称	杭州果实智能科技有限公司
价格	10000.00/单
规格参数	晓果智学:AI教育
公司地址	杭州市江干区白杨街道海聚中心6幢613-615室
联系电话	057128874697 18142009811

产品详情

线下教育机构的危后之机

1. 线下教育机构要尽早开始谋划暑假开课在新东方的人都知道，新东方过去的设班一般是至少提前半年，之后会根据招生的情况再不断增加新的班级。有一些做得比较好的教学部门甚至提前9-12月就把常规班设好。通常来说，招生周期越长，招生效果越好，准备也就越充分。假设这次线下复课的时间定在7月，那我们现在设暑假班就不算早。不过，这次设班和以往不同的是：要考虑未来课程模式是线上还是线下？比例是多少？哪些形式的课程是保命的班必须招；哪些是可展望的，要做好增量准备。还要看疫情的进度，看春季学员、家长对网课的接受程度，网课教的不仅仅是课程，还要考虑教、学、测、评、练几个维度。是否可以通过在线教学工具更立体地服务好学生和家

长？教培机构通过在线教学管理工具是否可以更好地数据化、量化自己线下校区的管理，优化业务流程？

2. 线下教育机构考虑上线正当其时

线下机构要思考一下；自己和全国大型教育机构竞争点在哪里，合作点在哪里？自己和在线教育

机构，尤其是全国大型在线教育机构，优劣势在哪里？一旦自己既往所谓的招生“势力范围”为在线教育机构所侵蚀，自己该怎么做？特别是面对此次疫情，很多在线机构的互联网招生思维，直接扰乱了整个行业既有的产品价格秩序。有效维护自己权益的方式必然是最有说服力的教学结果，而非其他。

对于很多教培机构而言，做混合式教学，也就是OMO，之前一直觉得是方向。但是，囿于既有的赢利模式已经可以很好的养活自己，同时加上团队的惰性，再顾及所谓的成本考虑，一直没有行动。这次疫情逼迫自己和团队必须为生存而转型，化被动为主动的时机也就来了。当你真的开始考虑OMO时，并真的尝试各种平台或者叫线上工具，你会发现：线上授课绝对不是只是简单地把课从线下挪到了线上，这里还关乎了效率、效果和效益的三效问题。当授课的工具和手段进化了之后，传统线下教育机构的既定赢利模型就发生了升级。以前很多服务学生的难点突破了，以前很多没有看到的赢利点出现了。OMO绝不仅仅是危机时简单的线上自救，更代表了未来教学和服务的全面升级。无论你所在的线下教育机构主动不主动改变，未来周围的“友商”都会变革，谁变得晚，谁最终必然被淘汰。纯线上教育机构转型做混合式教学，需要有线下的场地、经验和大量的投入，线下教育机构升级为混合式教学难度要小的多得多。所以我们说线下教育机构做OMO叫升级，线上教育机构做OMO叫转型。混合式教学并没有从根本上改变线下教学，却让线下教育机构的教学手段、教学方法、管理方法极大丰富与发展。3.线上教育机构应顺势而为

如前所述，线上教育机构的基因决定了他们不太可能成为立体式服务的混合式教育机构。面对此次疫情，线上教育机构的优势在于其线上的教育内容和技术应用相对线下教育机构要成熟得多。所以更好地进一步完善其线上教学的课程模式和提升线上课程质量无疑是其需要一直持续进行的核心工作。而在班型和模式的选择上，未来纯在线教育机构的主力班型应该是大班课和小班课。同时需要在AI课程上进一步发力，以降低未来一对一课程的人力成本，实现宜大班则大班，宜小班则小班，宜一对一则AI的线上混合模式。目前纯在线教育机构的核心问题还是在获客成本偏高

和线上教学体验与效果不够理想。相信此次疫情无疑是我国在线教育发展的一味催化剂。在历经技术进化、资本进化之后，由危机推动的内生发展应该是很好的一个机遇。但是如果在线教育仍然以在线为核心，推崇所谓互联网思维，而非以教育为核心，还是终难有本质的突破。此外，全国性在线教育机构与地方性线下教育机构的联合发展是一种可以尝试的模式。

晓果智学AI自适应教学习系统

“晓果智学”是杭州果实智能科技有限公司自主研发的一套基于人工智能与大数据的AI自适应学习系统。具有独立知识产权的AI Effect引擎、数学问题模型、语音智能测评等专利，拥有涵盖中小学全年段、全学科的教学资源，知识点短视频30000多个，题库1400万道，为学生提供最优质的课程和最合理的学业规划。

“晓果智学”利用AI技术来模拟线下老师的教学模式，协助线下老师提高教学质量和效率的教育方式。同时，“晓果智学”基于大数据云计算系统来对学生的学习进度和知识点掌握程度进行分析，在给予个性化的专业辅导的同时，并能针对学生的学习路径做到预测和规划。