

城网眼聚焦

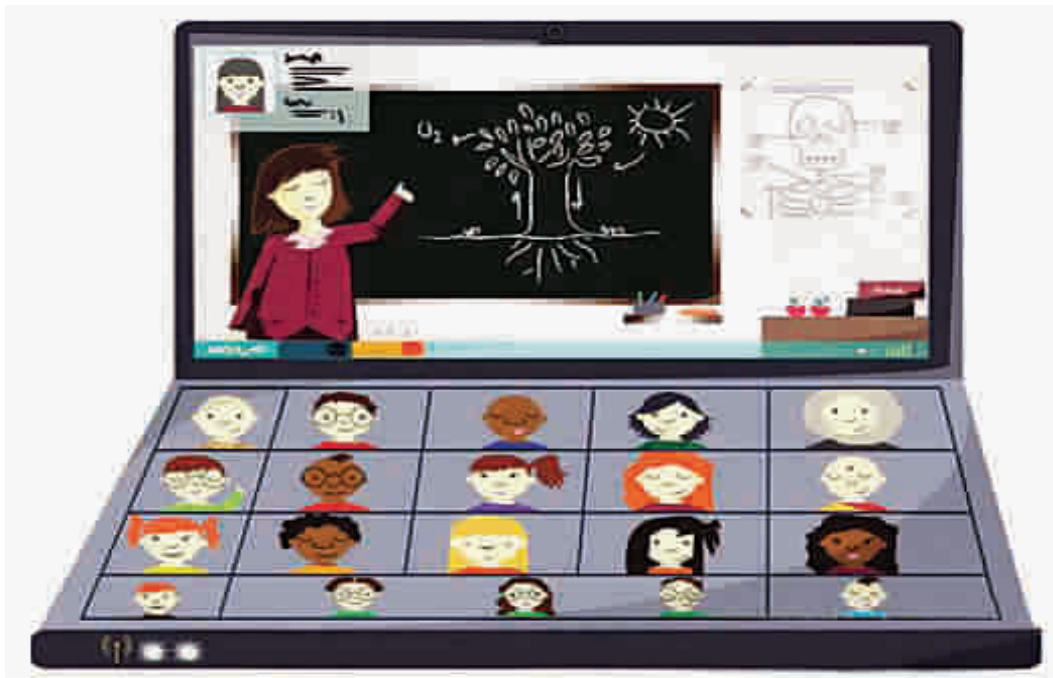
雷军叫板新东方 在线教育不要钱?

在传统教育领域,老师仅能获得30%-35%的利润,且学生数量在某一时期也相对有限。但在互联网教育的广阔天地中,雷军说“100教育”要把大部分的钱分给老师,还能让更多的老师来互联网创业,让更多的学生“海选”自己的“导师”。

互联网让新东方无法忽视被颠覆

因为罕见的尚未过度开发,在线教育正成为互联网大佬们眼中的“金蛋”。昨天,全球最大在线教育巨头VIPABC也在沪首次公布了由“小巨人”姚明代言的学英语电视广告片,上线了专门针对青少年的在线英语教育新平台(vipabcjr.com)。此前,VIPABC刚刚完成B轮融资,由阿里巴巴、淡马锡和启明创投投资近1亿美元,用以巩固其在亚洲在线教育市场的领先地位,特别是加强对青少年英语和海外留学市场的布局。此外,百度去年也投资了在线教育平台传课网,起步更早的网易公开课更是一直没有停。

来自互联网行业的颠覆,将让2014年在线教育市场竞争更激烈、投资与并购更频繁。这也会对新东方、好未来等传统机构造成压力。此前,新东方创始人俞敏洪曾表示,目前线上的营收占到整个新东方营收的比例不超过5%,但新东方会和互联网公司合作。而原名“学而思”的好未来则在去年8月就宣布改名和转型,继5000万元收购考研网后今年初又以1.5亿元战略投资宝宝树,旨在打通1-24岁产品线的全线布局,好未来CEO张邦鑫承认“黑板+粉笔+课本”模式会被升级。对于欢聚时代等互联网企业及外部资金大量涌入,俞敏洪、张邦鑫们将无法沉默。 本报记者 胡晓晶



一直水泼不进的在线教育市场,伴随互联网大佬们的入场,接下来终于要开打“烧钱战”了。本周二,作为国内最大的语音聊天平台YY语音的母公司,欢聚时代打出了号称“终身免费”的“100教育”,正式涉足在线教育。据专门为此次站台的欢聚时代董事长雷军透露,欢聚时代未来在100教育平台上的投入将超过10亿元,此前仅购买域名100.com就花去了95万美元。

互联网让不懂教育的人来做教育

在10亿元和95万美元的背后,反映出目前互联网大佬对在线教育市场的淘金预期。欢聚时代CEO李学凌承认:“我们之所以能做在线教育,是因为我们不懂教育,因此我们可以用互联网的思维做在线教育。”比如,在互联网人看来,日趋严重的雾霾天气也会导致国人不太爱出门,再加上城市物理移动成本越来越高,二三线城市的教育资源又匮乏,这些都会刺激用户开始寻求更好的在线教育解决方案。

此前,以YY语音为核心,欢聚时代的业务已经延伸到YY音乐、YY教育等领域,仅在YY语音上就有70万歌手。不过,伴随着用户基数的成长,YY上显示出很多人有学英语、学日语、学韩语的需求,其中不少还面临考托福、考雅思的压力。这次发布的“100教育”,算得上是YY业务的自然延伸。据官方数据显示,作为YY现有教育平台的YY教育,月活跃用户量已达600万,教育机构超过800家,其上有3万名老师,10万堂网络公开课,月

收入过万的老师达到127人,付费用户增长3.4倍,其中最知名的雅思讲师郑仁强在YY上授课年收入已经达到上千万元。

免费的在线教育 让教学双方得利

教学相长需要双方,习惯了收

费多年的中国学生和老,未来为什么一定会有兴趣选择在线教育?单从形式上看,“100教育”现阶段能提供的雅思和托福的实时在线视频课堂不算新。但和此前在线英语教学常见的“名师+低收费”标配相比,“课程免费+上完课还送100块”模式却足以让学生心动。一位教育行业人士指出,托福、雅思强化班课

程的人均学费超过3000元,个别地区甚至达到7000元,是传统外语培训机构收入里70%的来源,所以“100教育”打出的如此免费牌,会对传统机构产生冲击。

据悉,作为YY第一款在线教育产品,“100教育”首先进入的是留学英语培训市场,主要方式是提供名师语音及实时视频讲解。原来

城图解数字

本报记者 胡晓晶

明天起,沪上宝贝坐私家车,爸妈需给安全椅了。据去年底市人大常委会表决通过的关于修改《上海市未成年人保护条例》的决定,自今年3月1日起,未满12周岁的孩子不能被安排在副驾驶座位;未满4周岁的孩子乘坐私家车,应该配备并正确使用儿童安全座椅。不过,据汽车之家数据研究中心最新发布的调查报告却显示,尽管有高达92.1%的受访车主认同儿童安全座椅是宝宝最安全的乘车方式,但目前实际使用安全座椅的不足一成。

在国外发达国家,儿童安全座椅强制使用早已立法规范,部分国家的儿童安全座椅使用率甚至超过90%;但在中国,不少家长到了实际购买时却往往会打“退堂鼓”,会因为安全座椅价格高、孩子哭闹不愿意坐等原因放弃购买和使用。调查显示,从购买渠道上看,网购成为国人购买儿童安全座椅的主渠道,有59%的订单来自大型网上商城,36%的来自个人网店;从购买价格上看,虽然有46.4%的买家愿意选择1500元以上到3000元以下的儿童座椅,但仍然有四分之一的消费者对儿童座椅的预算不准备超过1000元。至于为什么最终没买儿童安全座椅,有26.9%的家长还认为“抱紧了也安全”,有17.5%的人认为目前儿童安全座椅的产品规格和质量良莠不齐,有20.1%的人认为产品价格偏高、预期压力较大。

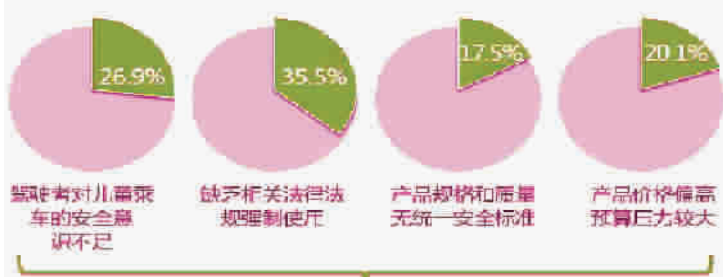
中国既是汽车消费大国又是儿童安全座椅的生产大国。2012年中国儿童安全座椅总销量就超过1000万个,而内销仅占5%。儿童安全座椅在沪率先立法,将成为城市文明的符号。但也有人指出,由于缺乏明确的惩罚性条款,新规带来的实际效应还有待观察。对此,市教委主任苏明认为,上海作为一个开放性的国际大都市,理应对儿童安全座椅的普及采用提出强制性要求的立法模式,但考虑到我国国家层面尚未立法的实际情况和社会公众的接受程度,沪市儿童安全座椅立法应先从宣传、引导、推广和培养使用习惯着手,由此带动儿童安全座椅的立法走向全国。

大连银行 BANK OF DALIAN 关注小微 服务民生 地址:长宁区延安西路889号副楼 电话:62266550 网址:www.bankofd.com

明起宝贝坐车 爸妈需给安全椅

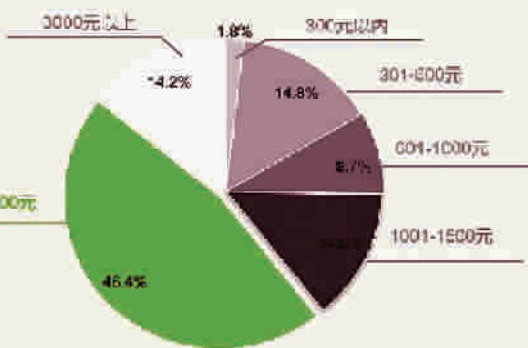
上海率先为儿童安全座椅立法

儿童安全座椅产品规格及价格关注度上涨



受访车主认为儿童安全座椅普及率不高存在诸多原因

消费者针对儿童安全座椅的投入有所增长



继打车行业后,移动支付“让利”大战也在零售市场爆发。日前,包括沪上喜士多、移动支付、浙江祐驿站等在内的全国7个便利店品牌的15000家便利门店,都开始试水移动支付消费打折优惠。即日起到3月15日,用户在这些便利店用支付宝钱包消费满5元,就可获得5元红包,红包每人限得一份,可在下次购物时使用。

在移动互联网的快速发展大背景下,越来越多线下商家借助移动支付“拉客”,为各自O2O业务发展铺垫。支付宝钱包推出“落地”便利店“满5元送5元”的“钱包价”,活动覆盖上海、广东、浙江、江苏、四川等省市,也是近年零售便利店市场规模最大一次联合“让利”,显示出线下零售商对移动支付的日益重视。其中,在华南喜士多和美宜佳,用户甚至还可以体验到用支付宝钱包“1分钱购茶叶蛋”和“1分钟抢王老吉”等超级优惠。

移动支付技术的迅猛发展,让商业应用日渐成熟。去年12月底,支付宝钱包发布了条码支付2.0,商户可以用条码枪扫描用户手机的条码实现快速收银,而且系统搭建成本低廉,受到众多的零售商业接纳。推出仅三个月,已有超过15000家便利店支持了条码支付。

事实上,除了支付上的便捷化外,最吸引线下商家的还有实现从营销端到交易端的一体化O2O应用。以支付宝钱包为例,通过条码支付、公众服务号、CRM会员系统的打通,加上此次“钱包价”功能,商超企业每一笔移动支付交易的背后,可以同时实现会员智能识别、管理,以及精准营销,使得商超企业的全面实现O2O服务真正成为可能。

数据显示,2013年支付宝移动交易达到27.8亿笔,为全球最大的移动支付公司,其中移动支付用户规模超过1亿,对于传统商户O2O业务而言,无疑是最大带金用户流量入口。(苏慧)

申城喜士多试水移动支付打折 支付宝钱包包价「满五送五」