

互联网教育成投资创业新热点 在网上直播授课催生新职业“网师” 网师缘何能年收入过百万元

►近年来公众对互联网教育的热情日益高涨,从而催生了一个新职业——网师。他们大多是年轻人,在网上直播授课收入之高令人咋舌。北京青年报记者从在线教育平台沪江CCTalk上了解到,网师人群当中的“知识网红”、顶尖网师年收入能达到百万元,甚至上千万元。知识变现在这个新兴群体中得到充分体现。



释疑

网师直播课售价完全自己定

据了解,尽管并不是所有的网师都有上述知名网师的高收入,但网师收入普遍高于线下教师。

那么网师究竟是一个怎样的群体?据沪江合伙人、CCTalk总裁陆坚博士介绍,网师英文叫Iteacher,这其中包含两层意思,一个是互联网,英文internet,另一个是独立的意思,independent。也就是说,网师不是体制内的老师,他们的身份是独立的。据了解,CCTalk目前有网师3万多名,他们大多来自于民办培训机构,在平台上运营的方式有个人,有团队,也有小网校,开的课程不止一门。网师直播课程的售价完全由自己确

定,可以标价100元,也可以标价1万元,关键是有没有人会去购买。

对于平台的盈利模式,陆坚表示,和淘宝模式一样,对外开放,让别人在平台上开店做生意,他们收取一些服务费。另一个盈利模式是广告销售,商家购买广告资源位,用户进入网站就能看到他的课程广告。另外一些高端授课工具,比如音乐教学里面的,为了音效逼真需要更高的码率,因此需要把带宽加三倍,作为一个可选的功能,这就是一个付费功能。CCTalk商业化运营一年来,相信还有其他的盈利模式,更多的还在探索过程当中。

揭秘

有网红气质的年轻老师 最受学生欢迎

在Lucky Dog(陈志远)看来,自己的成功归因于CCTalk提供的完整运营服务支持,能更大程度地聚焦在老师本身的价值,并将之价值最大化。据了解,沪江是语言类教学起家的互联网教育机构,大语种如英语,分为小学、初中、高中、大学英语等课程,小语种包括日语、韩语、西班牙语、法语等课程。陆坚介绍,去年沪江把CCTalk工具平台化,作为业务开放给第三方。这个平台本身不产生内容,也不雇用老师,老师教授什么课程,也不由平台决定。他们可以在平台上教英语、语文、数学、绘画、音乐、美食等课程。如果老师在平台上授课有收费交易,原则上平台是要与老师分成的,因此CCTalk的经营模式很像淘宝。

上课堂基础工具有双向音视频、双向白板功能(老师学生可以双向写字),课堂上可以视频互动,学员可以当堂举手提问等,这些工具都是平台免费向网师开放使用的。

据陆坚回顾,在线教育最早授课方式以课件课程居多,就是将课程做成PPT、录音,老师一页一页地讲课,学生把课程下载下来自学。后来进化到了老师视频授课,就像大型网络公开课一样。而直播时代到来以后,老师们非常愿意开直播课,因为这样可以跟学生互动,学生也可以当堂提问,形式上反而更像传统课堂,有网红气质的年轻老师最受学生欢迎。

“时下的直播网红是美女帅哥,直播内容上不是传授知识,属于娱乐化、游戏化。”陆坚表示和一般网红相比“知识网红”还是有很大不同的,“CCTalk平台上都是非常严肃的教学老师,直播课程除了语言类教学,还有一些培训,如职业教育类,公务员考试培训等,依靠传播知识和大众的刚性需求。同时也有知识分享类的内容,比如有个网师自己跑了十几个马拉松,给大家上跑步的课,包括装备怎么选、怎么保护膝盖等,课程价格也就几百块钱。”

分析

互联网教育市场 未来三年将维持增长态势

对于互联网教育市场的未来,Analysys易观分析认为,未来三年仍将维持增长态势,预计2019年中国互联网教育市场交易规模将达到3718亿元人民币。

从2010年互联网教育投资热潮出现,互联网教育领域创业火热开展,发展至今,业内呈现教育形式多样、教育产品差异化及渠道多元化的态势,并且整体行业市场规模、企业数量、用户规模等都保持稳定增长,目前中国互联网教育市场可以分为以下几个领域:学前教育、K12教育、高等教育、留学教育、职业教育、语言教育、兴趣教育

以及综合平台。其中职业教育、语言教育等细分市场优势突出。

根据Analysys易观发布的《中国互联网教育市场趋势预测2017-2019》显示,相比线下教育行业而言,互联网教育市场交易规模占比较低,但随着教育在线上进一步融合深化发展,互联网教育各类场景化应用的完善与教育资源渠道的打通,教学资源与用户需求的相互贯通,Analysys易观预计,互联网教育市场未来将维持增长态势,到2019年中国互联网教育市场交易规模将达到3718亿元人民币。(赵新培)

现象

网师预售课程一天营收25万元

珠海的Lucky Dog(陈志远)是一名完全在CCTalk平台上成长起来的百万级网师,他在近日的一场英语课程预售会中一小时收获超10万元的收入,当日营收过25万元。目前他以年营收139万元的成绩成为CCTalk上独立网师中的一员,而这距离他入驻平台成为一名网师仅一年的时间。

从“线下”迈入“线上”,让文苏教育创始人、多家教学机构首席名师苏楠楠也收获颇多。此前线下授课他的学生最多以千计数,而进入CCTalk开课4个月后,尽管授课次数不满两位数,但上他课的学生预约数破万,苏楠楠也创下20天营收35万元的纪录。

目前CCTalk上最红的网师

一年收入可达千万元。据了解,这位网师名叫朱伟,在平台上开的课程类型很多,有英文考研课程、游学课程,还出了书,吸引了大批学生粉丝。据介绍,朱伟的课程最贵的售价两万元,是游学课程,另外他还有英文阅读课6次课程卖699元,教大家阅读英文名著,学员报名非常火爆。

追访

“知识网红”教考研年入300多万元

厦门的“拖鞋哥”小颜目前是CCTalk上的“知识网红”,爆款课程是新闻传播考研教学,目前预计年运营流水能达到320万元。

谈起“拖鞋哥”做网师的原因,还要从两次车祸讲起。2012年的时候“拖鞋哥”出了一场车祸,让他在轮椅上度过了一年左右的时间,这段时间他选择报考厦门大学新闻学院研究生,并于2014年被顺利录取,可是没想到接下来又出了一场车祸。在家休养的两个月时间里,不甘于现

状的“拖鞋哥”写了一本新闻传播学考研的书籍,并很快在专业圈子里有了知名度。后来他到“淘宝同学”上开了一个付费课程,“但由于当时知识付费的风气还没有兴起,自己的知名度还有欠缺,三节课卖3元钱,一节课1块钱,只卖了130多位学生,有500元的收入,这是我作为网师的第一笔收入。”“拖鞋哥”回忆。据说后来这一课程被他人传到网上,近4年时间已经累计播放10万多次。

在尝试过一些在线教育平台之后,今年5月底“拖鞋哥”转到CCTalk平台。目前,“拖鞋哥”已经不是一个人在奋斗了,他组建了一个40多人的授课团队,其中两个人是全职,其他人员为兼职。在营销方面,收费课程中,单个课程报名人数超过1000人,免费课程中,单个课程报名人数达到3700多人。他预计,今年经营流水能达到310万至320万元,比之前的评估高出50%左右。