

## 破浪融合 2020 中国教育资本论坛 China Education Capital Forum

教育是立国之本,是伴随每个人终身的话题。从有教无类因材施教,中国教育历经千年打磨发展至今,已经基本建立起高质量的教育体系。从校内到校外,从学科到教培,从儿童到成人,教育产业也在摸索中走向成熟。

2020年是教育行业加速分化的一年,受疫情影响,线下教育不断重塑谋求生计,线上赛道涌入巨额流量,面对突如其来的变化,如何抓住新机遇,是所有教育企业面临的重要议题。

这也是教育企业迅速扩张的一年,截至12月13日,教育企业年内融资事件206起,融资金额约492亿元,细分赛道头部独角兽炙手可热,作业帮、豌豆思维、编程猫等企业拿到大额融资。

站在2020年的岁末向前回溯,过去十年,中公教育、好未来、跟谁学等成长为巨头企业,而数学思维、少儿编程等新兴赛道顺势崛起,中国教育品牌完成了一次质的跨越。

展望未来,5G时代下资本赋能,线上互动教学模式、智能教学产品、AI启蒙等技术飞速迭代,个性化教学将愈加普遍,也将进一步促进教育公平,让每一个人拥有选择未来的机会。(谢若琳文)

## 火花思维领跑在线小班课赛道 向全科教育集团进发



■本报记者 许洁

数学思维教育不等同于传统的数学教育,而是以数学学科为主要载体,专注于提升逻辑思维能力的教育。目前,中国互联网数理化思维教育主要聚焦于少儿思维形成的关键年龄段(3岁-12岁),以素质教育方式展开,提供培养数理认知、逻辑思维、判断分析等能力的综合内容。

虽然行业发展尚处早期,未来前景还不确定,但在线数学思维赛道早已成为资本重点押注的赛道。据公开数据统计,从2020年1月份-11月末,在线教育行业共披露融资事件89起,与2019年同期披露的136起融资事件相

比,减少了34.56%。尽管融资事件数同比减少,融资总额却实现激增,截至11月末,2020年在线教育行业披露的融资金额共计约388亿元,较2019年同期的108.75亿元增长了256.78%。

这其中,火花思维在今年先后斩获了三轮融资,累计融资金额已达2.8亿美元。并且,据统计,从2015年至今,数理化思维赛道共有17家机构获得融资,其中几乎没有线下数理化思维机构。而单起过亿元的大额融资有13起,其中有6起都与火花思维相关,占比高达46.15%,行业的马太效应已十分明显。

对此,火花思维创始人兼CEO罗剑在接受《证券日报》记者采访时表示:“我们所处的这个行业比较特殊,不是能够用钱吹出来的,也不是能够用流量冲出来的。那些有流量的公司在这个赛道上并没有太多优势,更多是看谁能够潜心打造课程产品,潜心培养教师团队。所以我们今天看到,在小班直播课上,目前已经没有群雄逐鹿的感觉了。”

### AI技术助力行业优化升级

有业内人士指出,随着5G、视频编解码等技术融合,通过大数据、AI等技术,与教学场景的融合,企业有望打造出生动、有趣的学习场景,助力中国在线

教育产业优化升级。

谈及AI技术给在线教育行业带来的影响,罗剑认为:“对于火花来讲,我们主要面对的是3岁到12岁的小朋友,特别是3岁到9岁这个年龄段的孩子,他们的成长或者说这个阶段受到的教育,不仅仅是知识本身,还需要很多情感的联系,情感的联系使得老师和学生之间不仅是传递知识,还有很多不一样的东西,包括价值观在内的,而这些其实很难使用现在所谓的AI技术来实现。”

罗剑表示:“现在的AI技术还远远没有达到我们想象中的那种智能化,包括我们使用的各种智能音箱、智能机器人或者陪伴式机器人,孩子和机器对话时,很难有比较连贯的对话逻辑在里面。”

但罗剑并不否认AI课或者AI技术给老师和教育企业带来的帮助。

“首先,它可以很好地辅助老师,比如它可以通过图像识别帮助老师批改作业,通过图像识别或者是语音识别在课堂上帮助老师做一些事情,这是我们所说的赋能老师。其次,对于企业内部运营效率的提升也有帮助。比如智能应答的机器人、客服机器人能够帮助企业更好、更及时回答来自家长的问题。”

罗剑表示:“AI技术其实在一定程度上能够帮助到整个生态,特别是在学生端,比如我们能更好地理解孩子,更

多地给孩子有针对性的教育内容,有更好的教学模式,这些是我觉得AI技术能够帮助到教育行业或者教育企业的事情。”

### 拟加大在线数学思维 小班直播课投入

根据艾媒咨询数据显示,51.9%的受访者在疫情期间选择教育平台时会考虑教学效果,其次是师资力量、平台口碑和价格。艾媒咨询的分析师认为,用户倾向于选择有高质量产品的在线教育,同时,突出的师资优势可吸引用户试听课程进而转化购买。这意味着,面对下沉市场的新增量,品牌价值和教学品质仍是核心竞争力所在,然而用户留存和用户习惯的培育也成企业挺进下沉市场的重要挑战。

对于家长如何选择好的平台,罗剑认为主要考虑以下三点:“第一点首先要看教研体系以及教研团队,这个非常重要;第二点要看公司实力,疫情带来的公司经营层面的问题,有些已经给家长带来了很大的损失。”

“第三点要看口碑,口碑在教育行业绝对是真正最好的广告。火花思维在过去的几年很少在品牌和流量上花钱,但是我们却能在两年多的时间获得了30多万学生家长的认可,其实85%

都是靠口碑传播来的。”

罗剑认为,当下的数学思维赛道跟以前相比已经发生了很大的变化,“我们在2017年年底开始做,那时候线下的市场还很小,总市场规模也就几亿元,所以说火花当时确实进入到了一个蓝海市场。”

但就在火花思维推出的前后两三个月时间里,行业突然涌现出了不少对手。“当然现在也涌现了一些不以小班直播课这种教学模式来教小朋友数学思维的产品,比如说录播课形式,还有AI课这些类似的产品,但是我感觉这些都只能是教学模式的尝试,都还没有得到一个有效果验证的结果。我们还需要很长时间去摸索。”罗剑如此评价。

“对于火花来讲,我觉得今天似乎没有那么强的竞争。”罗剑称:“从学科本身来讲,数学学科更多的是需要老师去引导、去教,特别是对于低年龄段的孩子,更需要情感的连结,孩子遇到挫折的时候老师怎么去鼓励,让孩子顺利了解知识或者背后的逻辑,这些其实是小班直播课的优势。所以我觉得今天火花思维作为在线数学思维小班直播课领域的领跑者,会继续深化优势,去加大投入,在课程

上不断革新。”

### 向成为全科教育集团出发

与K12在线机构乐此不疲地将融资投入到营销上“跑马圈地”不同,思维赛道的机构更多选择在业务上“开疆扩土”。拓宽单一赛道的市场存量,通过多学科产品进行用户培养,思维培训机构们由此可以跑通内部转化通道,并实现营收规模的扩张,火花思维也在尝试。

今年8月末,火花思维宣布布局英语赛道,实现旗下AI课体系内的数理思维、大语文和英语三驾马车齐驱。起步于数理思维赛道,并定义了数理思维赛道的火花思维,从拓展大语文学科开始便已显露出了更大的野心。而迈入英语这一更广阔也竞争更激烈的赛道,则进一步体现了火花对于产品和服务的老师去引导、去教,特别是对于低年龄段的孩子,更需要情感的连结,孩子遇到挫折的时候老师怎么去鼓励,让孩子顺利了解知识或者背后的逻辑,这些其实是小班直播课的优势。所以我觉得今天火花思维作为在线数学思维小班直播课领域的领跑者,会继续深化优势,去加大投入,在课程

据火花思维相关人士对记者透露,公司目前的用户转介绍率达到了行业罕见的85%,课程续费率高达80%。“火花思维每月3亿元的收入中,有85%来自现有用户的转介绍,80%的续费率也进一步说明了家长和孩子对火花的喜爱。”

本版主编 姜楠 责编 杨萌 制作 王敬涛 E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

快手 KES GLOBAL EDUCATION SUMMIT 2019 未来教育大会

### 国民学习在快手

科技共建普惠教育新生态

在线直播课程 做思维引路者  
游戏级动画 交互课件  
自主研发 火花九阶课程体系  
教师引导 自主学习

### 火花思维 2020 合伙人招募

我们是谁  
专注于3-12岁孩子思维训练的在线儿童教育领导品牌。秉承用科技为教育赋能,以创新技术驱动教育升级,借助在线直播小班的课堂形式,独立研发火花教学体系,打造业内游戏交互课件,为孩子提供丰富生动的课堂体验。

我们做什么  
火花思维  
在线直播课程 做思维引路者  
游戏级动画 交互课件  
自主研发 火花九阶课程体系  
教师引导 自主学习

行业认可  
火花思维在线小班课领导品牌  
包含「数理思维」、「大语文」、「英语」三大板块,截止目前已有30W+高额付费用户,总融资额达4.4亿美金

简历投递通道  
联系方式: BD@huohua.cn

### 大力智能作业灯

智能双摄 不在家也能辅导作业

国AA级护眼灯 | 远程作业辅导 | 智能作业助手

大力大力 我要交作业给妈妈

大力智能作业灯是字节跳动出品的智能护眼台灯,拥有独特的智能双摄设计,不在家也能帮家长远程辅导孩子作业。创新台灯形态结合大力智慧眼,专为孩子书桌作业场景设计,实现智能识别到讲解,帮助孩子提升作业效率。更可与家长端App“大力爱辅导”双端联动,实时学情同步,为学生和家长创造平衡且愉快的学习辅导关系。

- 国AA级护眼灯 无蓝光危害,无可视频闪
- 智能坐姿监测 智能监测提醒,矫正不良坐姿
- 远程布置作业 随时随地,同步作业安排
- 双摄视频通话 看见孩子,也能看清作业
- 数学计算题讲解 视频讲解,掌握解题思路
- 智能指尖查询 一指一问,扫清字词障碍

\*符合国AA级照度标准