

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：赵千惠

学号：1800013378

学校院系：北京大学城市与环境学院

提交日期：2020 年 12 月 19 日

中国 K12 线上教育行业现状及企业市场结构的经济学分析

在中国，子女的教育与升学是每个家庭的头等大事，课外辅导越来越成为家长所青睐的“提分法宝”。近年来，课外教培行业呈现出由线下向线上转移的趋势，K12 在线教育行业蓬勃兴起，学而思、猿辅导、作业帮、跟谁学等在线教育平台迅速发展。另一方面，网课主讲教师成为热门职业，水涨船高的薪资待遇吸引北京大学、清华大学等名校毕业生纷纷入职线上教培行业。

本文将从三方面对在线教育的行业现状和经营策略进行分析。第一，线上教育相比于线下具有怎样的竞争优势？网课如何得以迅速火爆？第二，线上教育产业形成了怎样的企业市场结构？第三，线上教育企业具有怎样的经营策略？这与企业市场结构具有什么关系？利用一般均衡和供需关系作为分析工具，本文首先对消费者部门、企业部门和劳动力部门的理性行为进行探讨，之后对不同主体理性行为的相互作用进行综合，并对行业的总体发展现状进行分析。

1 消费者部门

在线教育的消费者以学生和家长为主。在产品选择时，消费者的目标是在预算约束内实现效用（即学习效果）最大化。一方面，消费者受到金钱和时间的约束，时间或许更加重要的约束限制。不同地域的家庭获取教育资源的能力不同，成本也有所差异。一二线城市教育资源丰富，获取优质资源的搜寻成本（尤其是时间成本和试错成本）较低，三四线城市则相反。另一方面，家长和学生希望课程能够快速提高分数，因此师资力量、课程质量和课后辅导等都是影响选择的重要因素。

2 企业部门

在线教培机构是教育服务的供给方和劳动力的需求方。在产品市场上，企业的目标是利润最大化，这促使企业压缩成本，增加客户数量，提高客户黏性。相比于线下，网课减少了教室、门店、交通等实体投入，降低了企业的供客成本。在劳动力需求方面，明星主讲可谓是网课机构的“摇钱树”，企业一方面开出高价薪酬，发挥效率工资的作用，吸引名

师、名校毕业生入驻；另一方面控制其他部门普通劳动力的工资，以降低成本。

3 劳动力部门

潜在劳动力主要由 985、211 高校毕业生和线下机构教师构成。一方面，主讲教师的专业壁垒低，潜在供给量较大，但质量参差不齐。另一方面，潜在劳动力面临着教育行业与其他行业、线上教育与线下教育的抉择，工作强度与薪资待遇、社会地位和发展前景间的权衡将是主要决策依据。

4 综合分析

4.1 竞争优势

在产品市场上，消费者最优化和企业利润最大化的理性选择通过市场调节实现均衡。由于供给成本较低，企业可以低于线下的价格提供课程，降低了家庭的金钱支出，网课的便捷性也减少了学生的时间成本；此外，互联网解除了地域限制，使得三四线城市家庭获取优质资源的成本降低。另一方面，“名师效应”击败“面对面效应”，部分学生和家长相信名师网课具有更好的提分效果。线上教育凭借低供给成本、优化资源配置和海量名师资源的竞争优势实现了顾客群体的快速累积。

4.2 企业市场结构

市场结构由产品差异、进入门槛等行业特点决定。在线教育产品高度同质，但品牌效应和巨额营销加大了中小企业的进入阻力。头部企业积累了优质教师资源、完整课程体系和先进教学方法，具有口碑优势，家长优先选择头部企业，进一步扩展头部市场份额，加速马太效应。因此，在线教育行业形成了头部企业占主导、中小机构加速淘汰的寡头结构，但尚未形成“一家独大”的垄断结构。

4.3 经营策略

经营策略是企业基于市场结构，在对消费者和竞争企业行为的理性预期下选择的利润最大化战略。线上教育受品牌效应影响极大——家庭往往选择声誉更好、规模更大的教培机构，以降低试错成本。因此，企业一方面斥巨资加入“营销战争”，向目标群体投放大量广告；另一方面开出诱人薪资，吸引明星讲师和名校毕业生，提高课程质量，获取宣传噱头。但为降低成本，企业不得不削减普通员工（如被称为“工具人”的辅导老师）的工资。由此，企业形成两大经营策略——“烧钱获客”和“双师模式”。“烧钱获客”即以巨额营销吸引学生群体，不惜以亏损换规模；“双师模式”即主讲与辅导老师配套机制，以主讲老师的名师效应吸引客户，通过辅导老师的跟进指导丰富服务内容，但二者的薪资待遇却是天壤之别。

2000 字

5 结语

综上，K12 在线教育依然是受需求驱动的产业。线上教育的竞争优势吸引消费者从传统教培转战网校；在行业内部，经营策略与市场结构形成双向正反馈机制，加速马太效应，压缩利润空间。目前，在线教育行业趋向饱和，“营销战”、“规模战”成为吞噬行业经营利润的无底洞。未来，在线教育企业应寻求自身竞争优势，增加产品差异度以提高盈利能力，同时提升课程内容质量，增强客户粘性，以扩大赢利空间，促进行业良性发展。■

**WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本
文字和以下内容消失)**

**成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ:
3049816538**

2000 字