

2017 年

中国非学历职业技能培训行业报告

Report of Non-academic Technical and
Vocational Education Industry in China



目 录

摘要.....	3
一、中国宏观环境分析.....	4
(一) 中国经济转型, 拉动新兴产业快速发展.....	4
1. 中国经济稳健增长, 经济转型正当时.....	4
2. 人口红利为互联网发展提供基础, 未来仍具遐想空间.....	6
3. IT 行业高速发展, 薪资水平不断提高.....	7
(二) 毕业人群规模庞大, 职业培训潜在需求旺盛.....	11
1. 中高等教育毕业生规模庞大.....	12
2. 求职竞争激烈, 培训成为刚需.....	14
3. 文教娱乐付费意愿强烈.....	14
(三) 利好政策频出, 助力产业发展.....	16
1. 政策鼓励高新产业发展.....	16
2. 政策支持职业培训行业发展.....	17
(四) 技术进步催生职业培训行业潜力.....	18
二、非学历职业技能培训行业分析.....	19
(一) 行业定义.....	19
(二) 行业特点.....	20
1. 需求端特点.....	20
2. 供给端特点.....	22
(三) 市场规模.....	26
(四) 投融资情况.....	28
1. 资本总体热度不减.....	28
2. 资本对未来增长怀有信心.....	31
3. 大体量资产集中度高.....	32
三、非学历职业技能培训行业细分市场分析.....	33
(一) IT 应用类职业技能培训市场.....	33
1. 定性分析.....	33
2. 定量分析.....	35
3. 代表企业案例分析.....	39
(二) 财会类职业技能培训市场.....	42
1. 定性分析.....	42
2. 定量分析.....	46
3. 代表企业案例分析.....	47
(三) 营销类职业技能培训市场.....	48

1. 市场概况	48
2. 市场规模	49
3. 代表企业案例分析	50
(四) 管理类职业技能培训市场	51
1. 市场概况	51
2. 市场规模	51
3. 代表企业案例分析	52
四、非学历职业技能培训行业发展趋势	53
(一) 市场总体走向	53
1. 培训品类持续扩充和更新	53
2. 二三线城市需求即将爆发	53
3. 互联网化、智能化是大势所趋	54
(二) 企业发展态势	55
1. 短期：中小机构垂直深耕，头部机构打造生态	55
2. 长期：从技能培训向整体服务拓展，延伸产业链	55
公司介绍/法律声明	57
版权声明	57
免责条款	57
联系我们	57
微信公号	57

摘要

（一）研究目的

本报告的目的是通过对宏观经济环境、教育政策、学生人口数量、就业情况和技术发展的现状进行分析，全面了解中国非学历职业技能培训行业的发展现状、竞争格局、发展驱动因素，并判断未来发展趋势。通过对行业信息的全面梳理，本报告还对整个行业及其主要细分领域的市场规模进行了推算。

（二）行业定义

职业培训可分为学历类和非学历类两种，本报告主要针对非学历培训中由消费者自主付费的职业技能培训领域。职业技能培训以提高职业技能而不以通过某项考试为主要目的（但技能提高后也可参加初中高阶职业资格认证），培训难度相对较高、培训周期相对较长。

（三）主要发现

2016 年中国非学历职业技能培训行业市场规模约为 432.5 亿元，其中 IT 应用类是最大的细分市场，市场规模为 179.1 亿元，份额占比 41.4%。财会类培训份额第二，占比 30.1%，营销类培训份额最小。

在中国经济结构转型和传统产业互联网化的驱动下，各个行业对于高端人才的需求供不应求。同时，随着中国普通本专科毕业生人数继续稳步增长，大量高学历人才涌入职场，但高等院校学习更加偏向于书本知识，缺乏实操能力，更多的应届毕业生和职场新人意识到了职业技能培训的重要性，职业培训逐渐成为刚需。

目前各细分行业分散度较高，头部企业占据各细分行业的市场份额较小。主要由于中国地域广阔，各地方对于教育类培训需求差异大，大型机构很难下沉到三四线城市。但头部企业多采用多点布局，通过延伸产品线和服务板块，扩大经营范围。随着线上教育的普及，部分细分培训产品也会越来越具备规模效应。未来，职业技能类培训行业的集中度会逐渐加大。

一、中国宏观环境分析

(一) 中国经济转型，拉动新兴产业快速发展

1. 中国经济稳健增长，经济转型正当时

近年来,中国 GDP 逐年增长,2012 年总额为 540367 亿元,到 2016 年总额已达 744127 亿元。在全球经济增长放缓的背景下,中国 GDP 在经历了高速发展的 10 年之后也逐步进入中速增长阶段,2015-2016 年连续两年 GDP 年增长率低于 7%,预计 2017 年也会维持在 6.5%-6.8%的增长水平。未来几年,虽然中国经济的发展环境存在诸多不确定性,但仍有望保持稳中求进的态势。

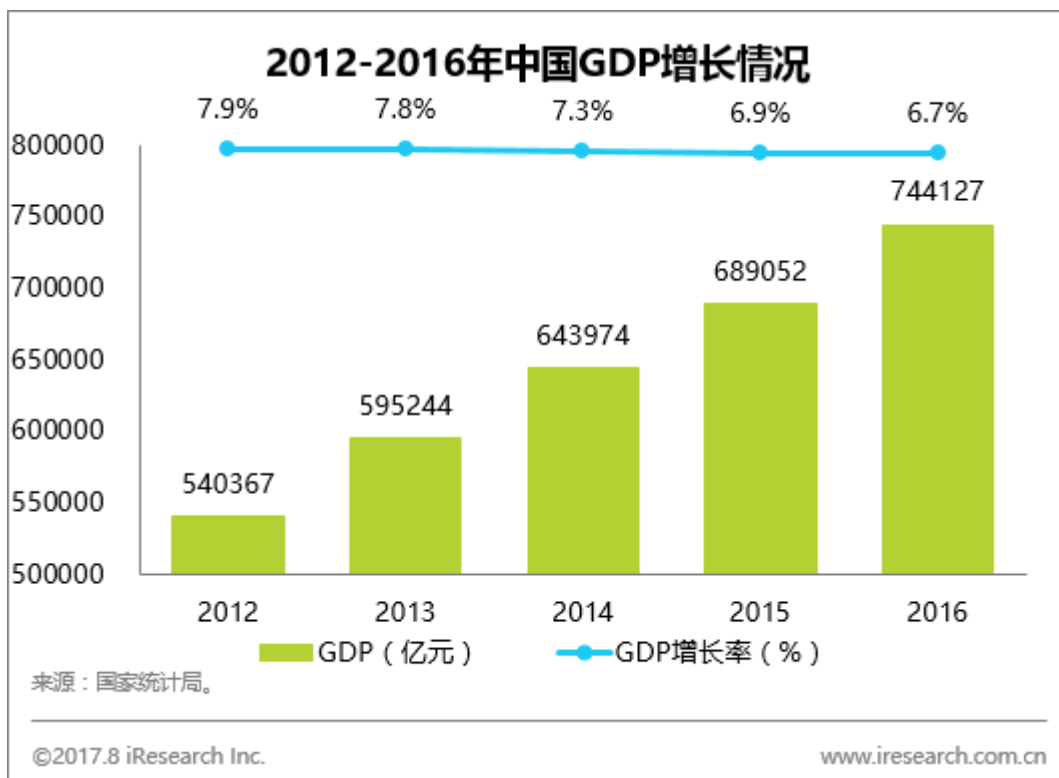


图 1-1 2012-2016 年中国 GDP 增长情况

中国 GDP 的稳步增长给各行各业的发展提供了稳定的环境。同时,为了实现经济的可持续增长,中国经济正在经历深刻且重大的结构性调整,产业结构转型升级持续发酵,第三产业占 GDP 的比重不断攀升,2015 年第三产业的比重首次超过 50%,而 2016 年已达 51.6%,成为推动中国经济增长的第一大产业。

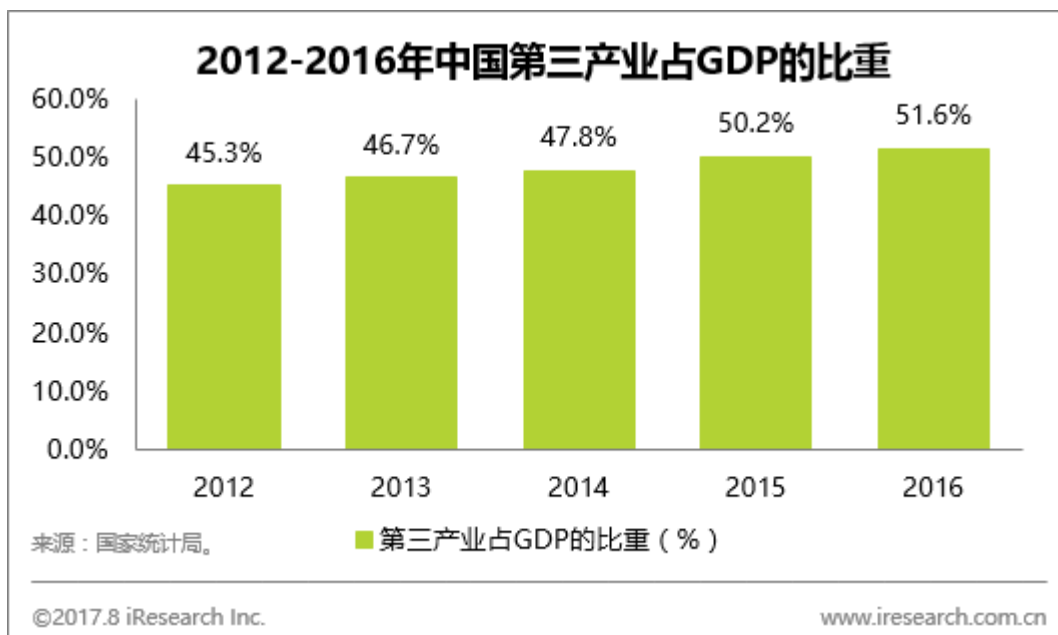


图 1-2 2012-2016 年中国第三产业占 GDP 的比重

其中，IT 行业是新兴第三产业的典型代表，从 2012 年到 2016 年，IT 行业的年收入几乎翻番，2016 年达到 49000 亿元。随着行业体量的扩大，对人才的需求也快速上升。

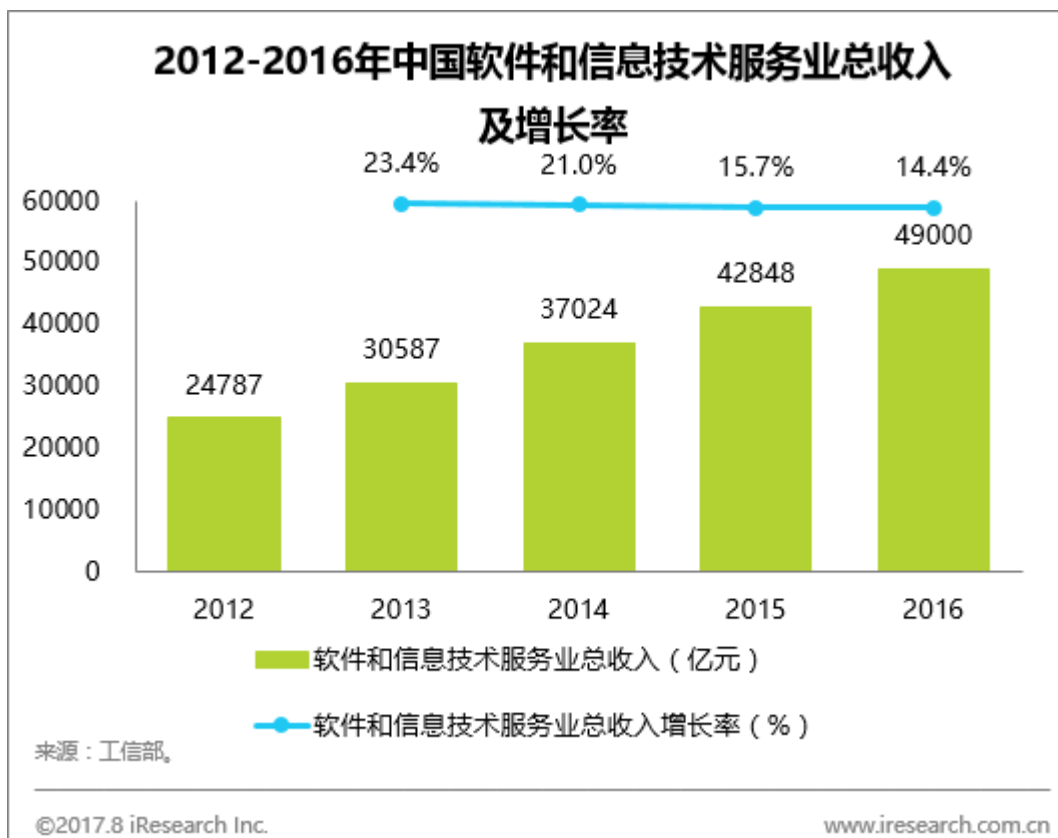


图 1-3 2012-2016 年中国软件和信息技术服务业总收入及增长率

2. 人口红利为互联网发展提供基础，未来仍具遐想空间

20 世纪 90 年代，互联网传入中国，经过一段时间的蛰伏和酝酿，已越来越势不可挡。2016 年，中国互联网网民数量已达到 7.31 亿人，但由于中国人口基础太大，互联网网民数量占总人口数的比重仅为 53.2%。受人群上网技能和文化水平等多方面因素的限制，经过多年快速增长后，互联网网民数量增速放缓，总数趋于稳定，但未来仍存在将近一倍的增长空间。并且，受二胎政策逐步放开的影响，伴随着新一代人的长成，未来网民数量还将出现新的波峰。

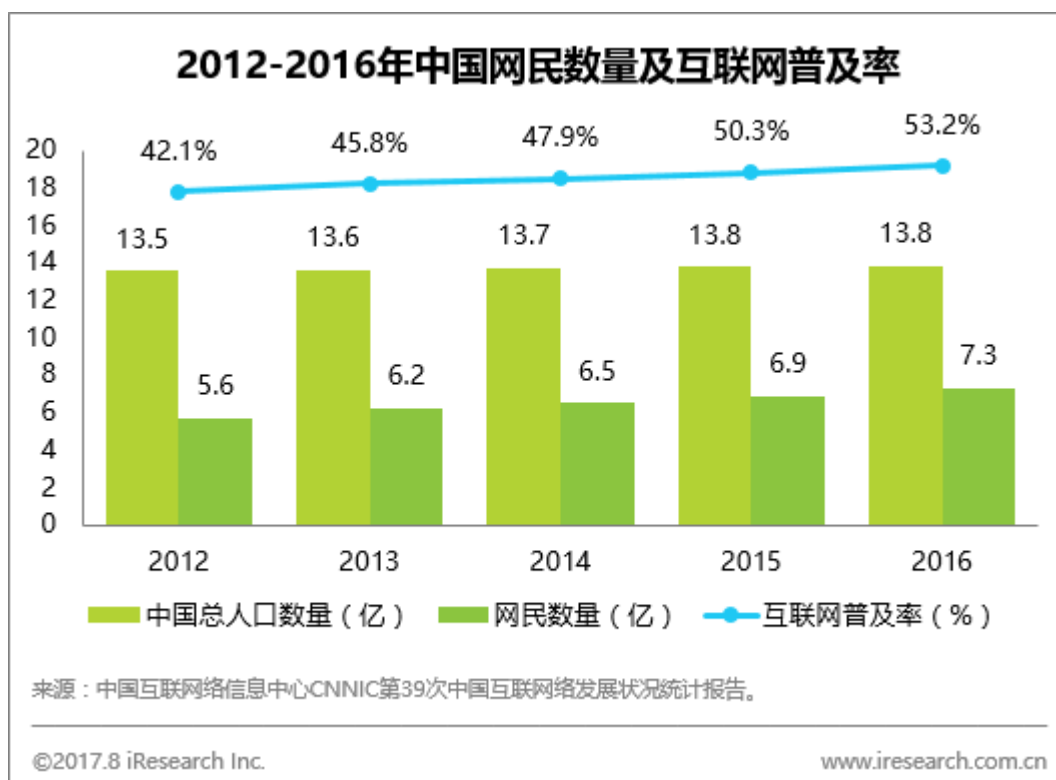


图 1-4 2012-2016 年中国网民数量及互联网普及率

中国的互联网经济近年来也爆出了惊人的增长力，2012-2015 年间以 6 倍于 GDP 增长率的速度快速发展壮大，2016 年中国网络经济营收规模达到 14707 亿元。经过多年高速增长后，网络经济发展也进入稳健期，增速略有放缓，但整体仍保持稳定的增长态势，未来还将继续增长。

互联网的迅猛发展所带来的直接结果便是 PC 及手机的普及，这对 IT 技术的迭代速度和质量提出了新的要求。



图 1-5 2011-2019 年中国网络经济市场营收规模及增长率

3. IT 行业高速发展，薪资水平不断提高

长期以来，金融业、IT 业的平均工资水平在各行各业中稳居第一、第二位，但 2016 年的情况悄然发生了变化——IT 业平均工资水平（122478 元）首次超过金融业平均工资（117418 元），跃居首位。随着 IT 产业持续快速发展，轻资产、高融资额、高利润水平，使企业能够承受较高的人力成本，IT 业平均工资得以快速增长。尤其是近几年来，以 BAT（百度、腾讯、阿里）、滴滴出行、美团点评、今日头条等为代表的互联网企业爆发式增长，对软件工程师、大数据工程师、产品经理、设计师等人才的招聘需求愈渐旺盛，拉高整个行业的薪资水平，丰厚的薪资待遇和广阔的发展前景激起了大批人才向这一领域进发的决心。2013 年，中国各行业城镇单位就业人员平均工资较上一年的涨幅为 10.1%，而 IT 业涨幅高达 12.9%，并且 2014-2016 年间仍以高于各行业整体水平的涨幅在增长，2016 年达到 122478 元。据社科文献出版社出版的《就业蓝皮书：2017 年中国大学生就业报告》，2016 届中国大学毕业生（本科+高职高专）毕业半年后平均月收入为 3988 元，远低于 IT 业平均工资，IT 业的高工资水平能够对大学毕业生构成强烈的吸引力。而金融业受股市低迷、银行高管限薪、

投资放缓、P2P 行业遇冷等因素影响，工资水平退居次席，但仍不失为一个广受追捧的高薪行业。

另一端，中国的大学毕业生也在积极拥抱时代机遇，尤其是对于正处于求职期的 90 后人群来说，公务员等“铁饭碗”虽然仍受青睐，但火爆程度已不像过去那样高涨。

2012-2016年中国各行业城镇单位就业人员平均工资（前十）

行业	2012	2013	2014	2015	2016
	(元)	(元)	(元)	(元)	(元)
各行业平均工资	46769	51483	56360	62029	67569
金融业	89743	99653	108273	114777	117418
IT业	80510	90915	100845	112042	122478
科学研究、技术服务和地质勘查业	69254	76602	82259	89410	96638
电力、燃气及水的生产和供应业	58202	67085	73339	78886	83863
文化、体育和娱乐业	53558	59336	64375	72764	79875
租赁和商务服务业	53162	62538	67131	72489	76782
卫生、社会保障和社会福利业	52564	57979	63267	71624	80026
交通运输、仓储和邮政业	53391	57993	63416	68822	73650
教育	47734	51950	56580	66592	74498
公共管理和社会组织	46074	49259	53110	62323	70959

来源：国家统计局。

©2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表 1-1 2012-2016 年中国各行业城镇单位就业人员平均工资（前十）

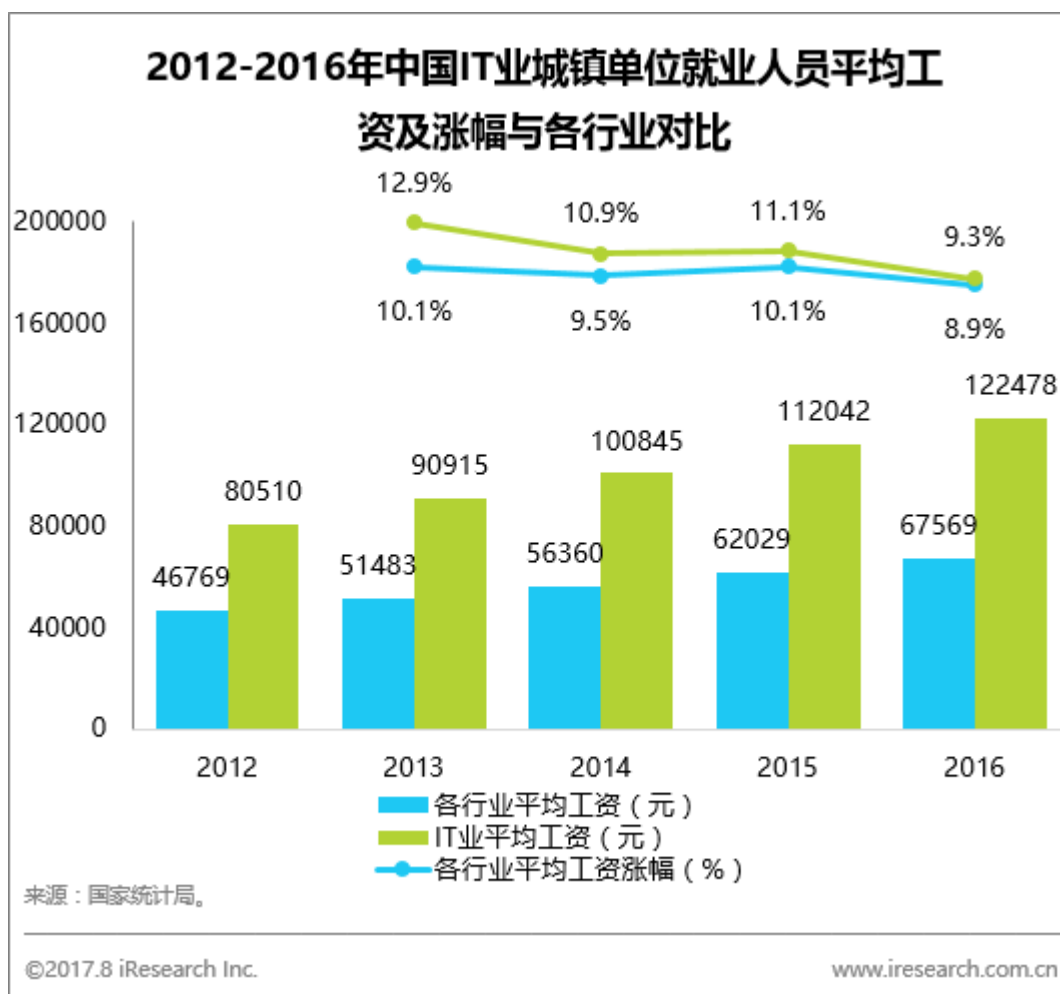


图 1-6 2012-2016 年中国 IT 业城镇单位就业人员平均工资及涨幅与各行业对比

从下表中 IT 企业法人单位数量的增加速度，也可以看出 IT 行业对于人才的巨大需求。

2012-2016 年，全国注册登记的企业法人单位数量以年均 15% 的增长率逐年增多，其中 IT 行业企业法人单位数量以 17% 的速度在增长，高出平均水平两个点。企业数量的增多直接拉动了就业岗位的增长，2012-2016 年全国就业人员数量的平均增速仅为 0.3%，而 IT 行业就业人员数量的平均增速达 10.2%，远远高于平均值。

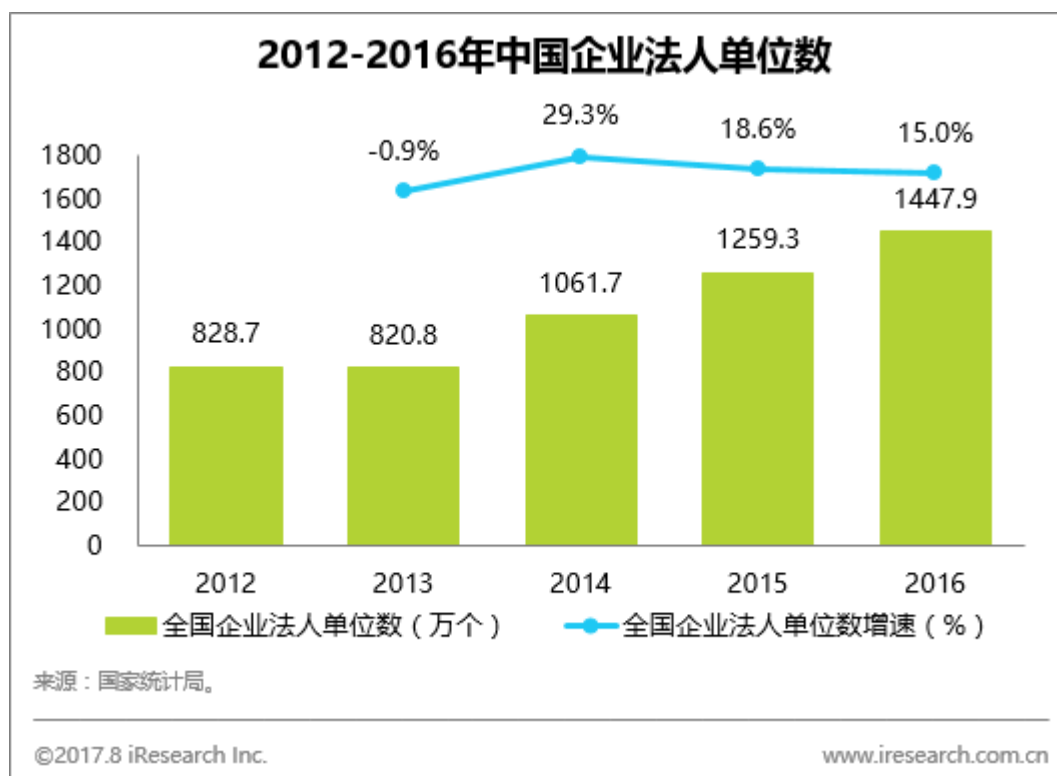


图 1-7 2012-2016 年中国企业法人单位数

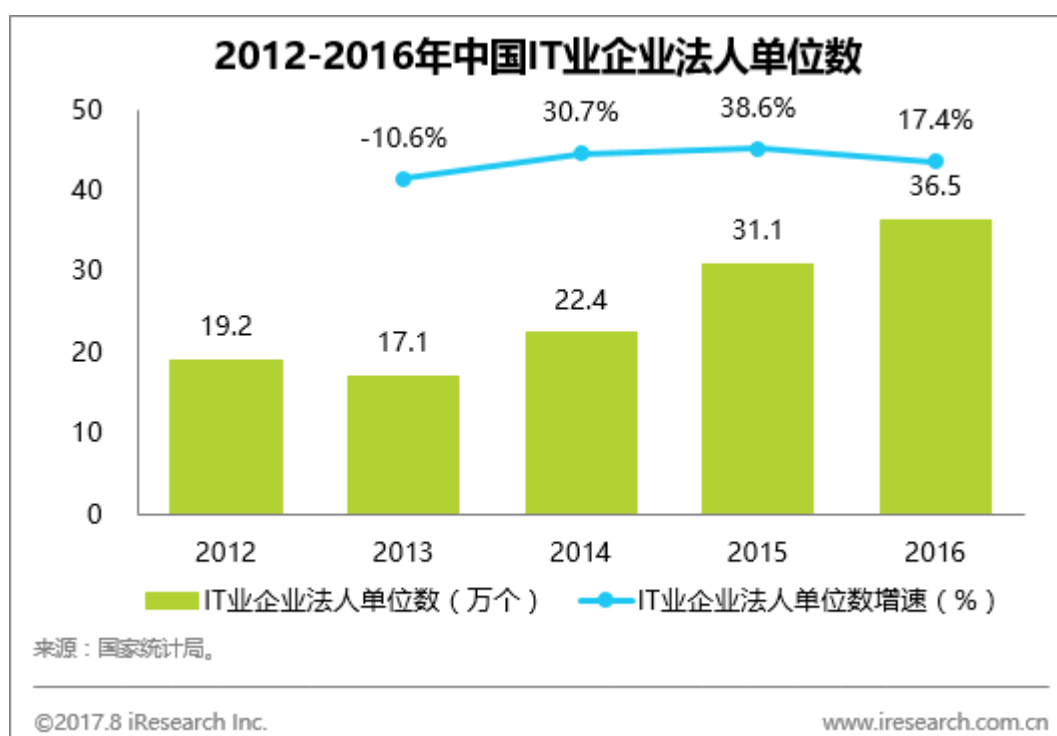


图 1-8 2012-2016 年中国 IT 业企业法人单位数

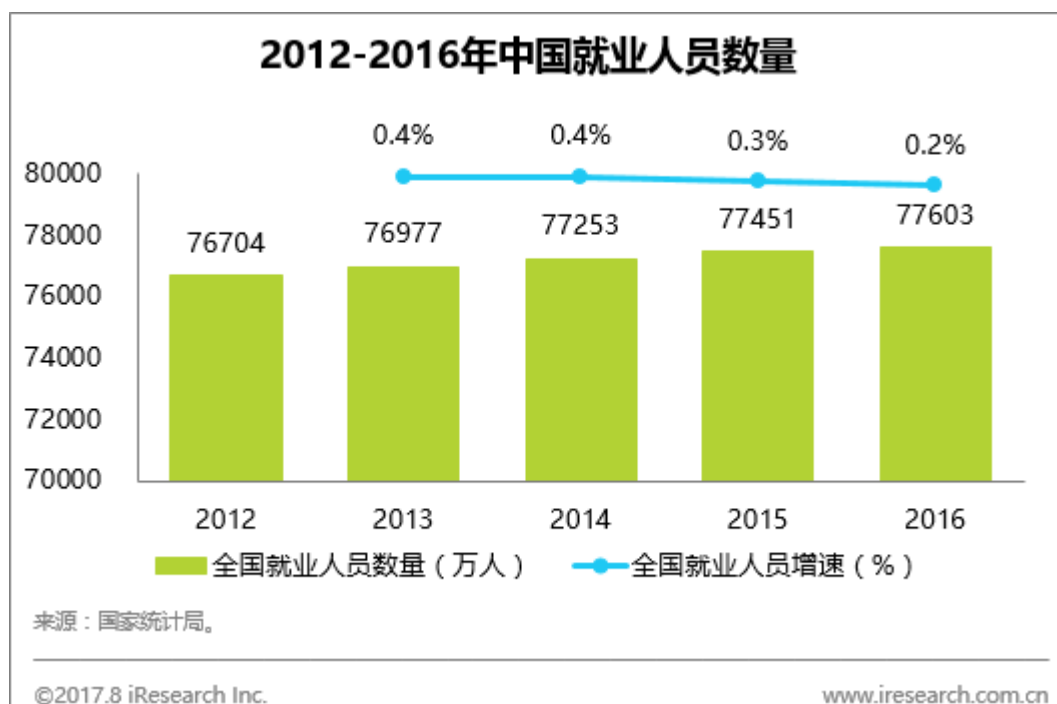


图 1-9 2012-2016 年中国就业人员数量

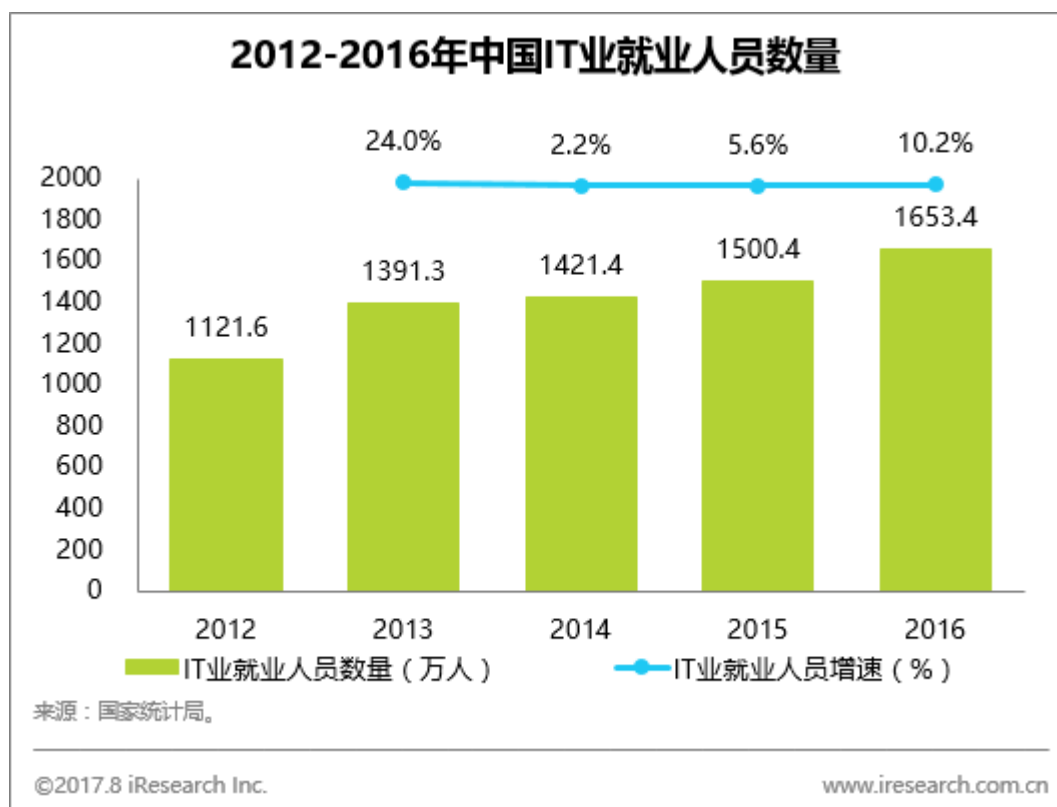


图 1-10 2012-2016 年中国 IT 业就业人员数量

（二）毕业人群规模庞大，职业培训潜在需求旺盛

1. 中高等教育毕业生规模庞大

中国人口素以数量庞大著称，2016 年年末已达 13.83 亿人。根据国家统计局人口抽样调查数据，2011 年-2016 年，中国 15-29 岁人口数占比保持在 21%-24%，故 2016 年 15-29 岁人口数近 2.98 亿，虽然呈现出逐年减少的趋势，但这部分人群的规模依然巨大。

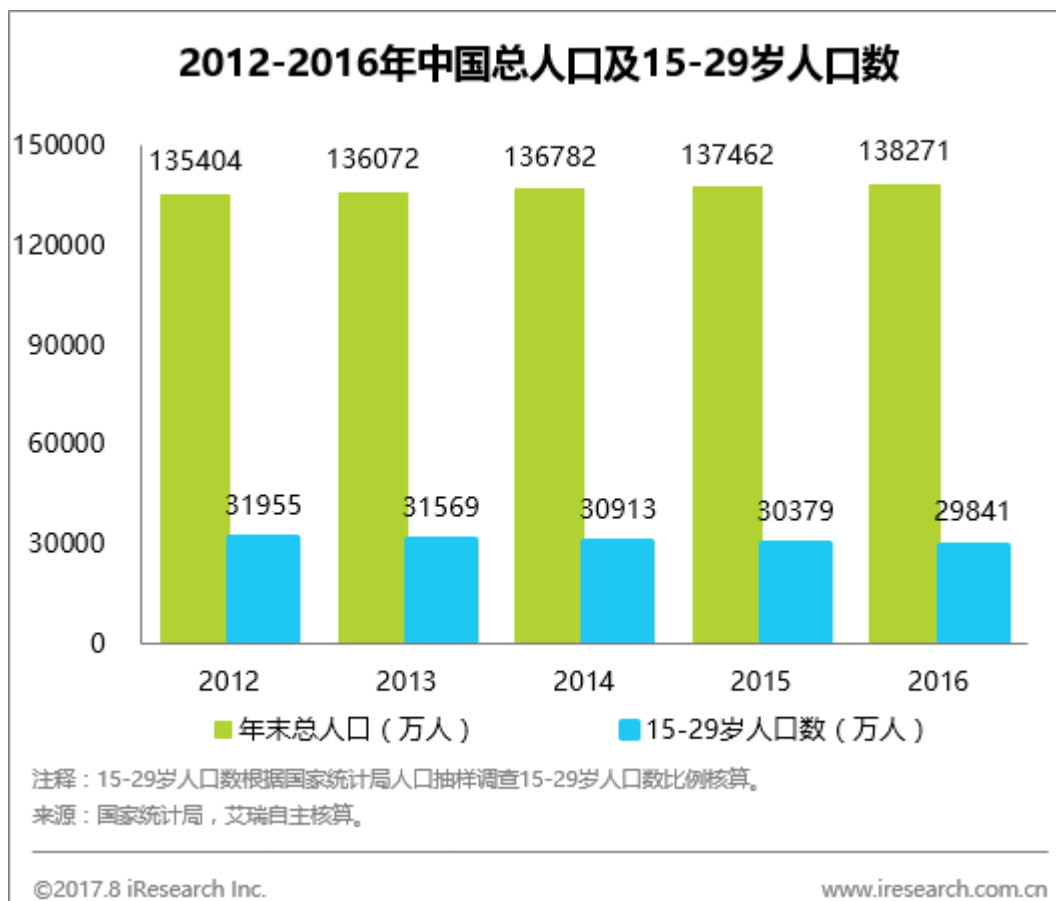


图 1-11 2012-2016 年中国总人口及 15-29 岁人口数

根据国家统计局公布的数据，2012-2016 年中国普通本专科毕业生人数继续稳步增长，2016 年达到 704.2 万人，同比增长 3.4%。而随着中专和职高院校数量的减少（2011 年至 2016 年全国中专和职高院校共减少 2138 所），普通中专和职业高中毕业生人数持续下降，学生群体逐渐向高等院校迁移。相比于中专和职业高中的技能学习为主的授课目的，高等院校学习更加偏向于书本知识，缺乏实操能力，学生毕业求职时很难将书本知识灵活运用于工

作当中。因此，随着这部分人群数量的逐渐扩大，就业竞争压力会持续逐年递增，个人对于职业技能培训的需求也有增无减。

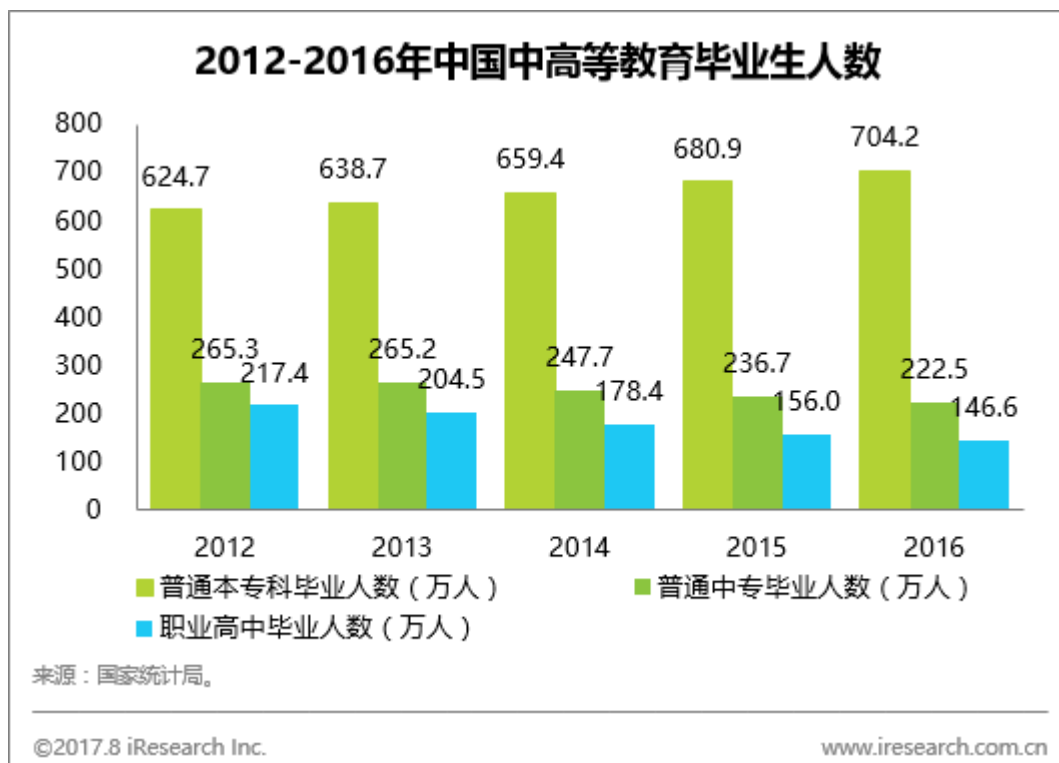


图 1-12 2012-2016 年中国中高等教育毕业生人数

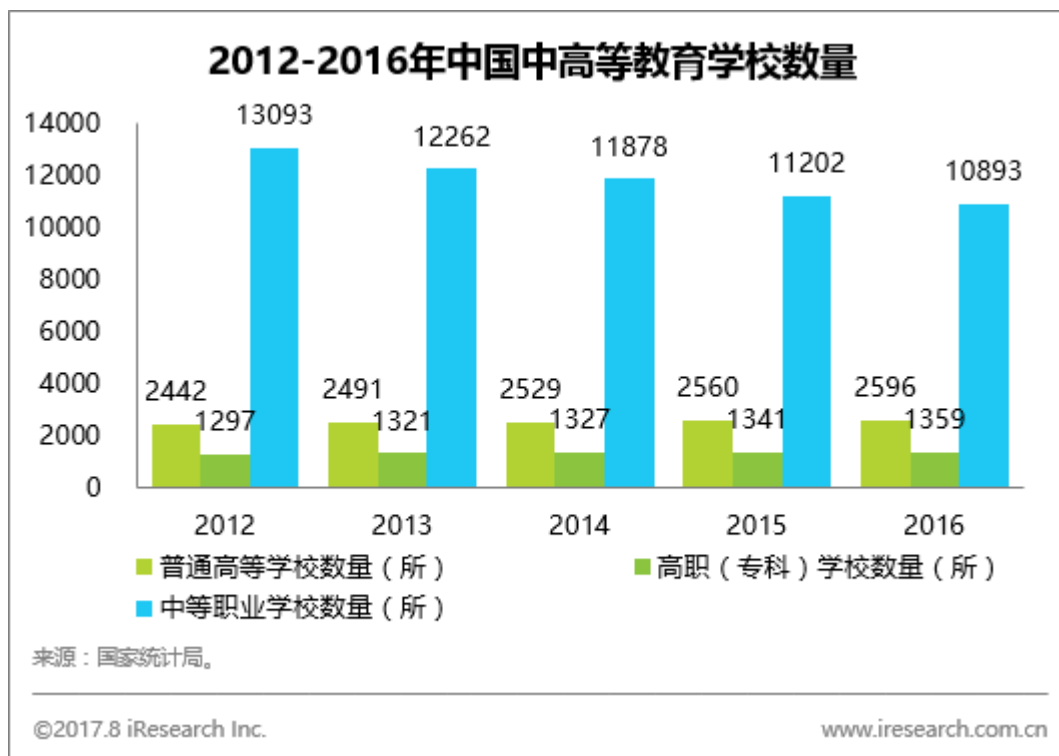


图 1-13 2012-2016 年中国中高等教育学校数量

2. 求职竞争激烈，培训成为刚需

总体而言，中国高等教育存在较为严重的理论与实践脱节的问题。2016 年 11 月，由摩根大通支持发起、中国顶尖高校清华大学和复旦大学合作完成的《中国劳动力市场技能缺口研究》报告显示：大学毕业生（含海归人员）技能结构与市场脱节，眼高手低，工作满意度低；而约有 70% 的企业认为“大学生在校期间学到的知识实用性不强”。原因在于：①普通高校的教育模式是考试指向，教学内容很少涉及对学生的职业认知和技能的培养；②大学教师与校外机构的横向联系普遍不足，就业指导中心在大学的教育体系中普遍处于边缘地位，并且工作人员素质参差不齐，难以给学生切实有效的职业指导；③学生社团的运作流程带有明显的校园色彩，与现代商业操作手法之间存在一定的差距，也很难直接培养出校外机构需要的人才；④另外，在中国教育体制下，高考前学生的精力多放在课内学习当中，和社会比较脱节，很难有意识地形成对自我发展的规划，这直接导致高考志愿填报时对于所报专业认知不足，进入大学后即使发现不适合也只能坚持到毕业，最后导致求职迷茫，降低自身职场竞争力。而职业院校社会地位较低，教学理念落后，同样影响到学生的就业和长期发展。

1999 年，教育部出台的《面向 21 世纪教育振兴行动计划》拉开了中国长达十几年的大学扩招的帷幕。时至今日，这一政策在带来诸多积极影响的同时，也逐渐使得大学毕业生人数不断攀升，高等学历不断被贬值。从第一批扩招的大学生毕业求职的 2003 年起，大学生的就业问题就成为一个社会性的话题。据国家统计局公布数据，2016 年全国普通本专科毕业人数已达 704.2 万。在经济增速放缓的大背景下，“就业难”问题至少仍将持续数年。

面对严峻的就业形势，职业培训对大学毕业生和职场新人而言几乎成为刚需，从而刺激职业培训行业发展。

3. 文教娱乐付费意愿强烈

随着中国 2020 年全面建成小康社会目标的临近，居民的消费结构不断优化，消费质量

不断提升，文教娱乐类支出将越来越成为家庭消费中的重要组成部分。从 2012 年开始，中国人均文教娱乐支出占人均消费支出的比重连年上涨，已从 2012 年的 10.52% 上升至 2016 年的 11.2%，人均文教娱乐支出的增速也保持年均 10% 以上的增长，全国居民对于文教娱乐类产品的消费需求保持着旺盛的状态。人们愿意为提升自我水平付费，对于教育展现出很强的付费意愿。而根据 CNNIC 发布的中国在线教育重点领域用户使用率，34.4% 的用户会选择线上方式进行职业教育，仅次于中小学教育领域。

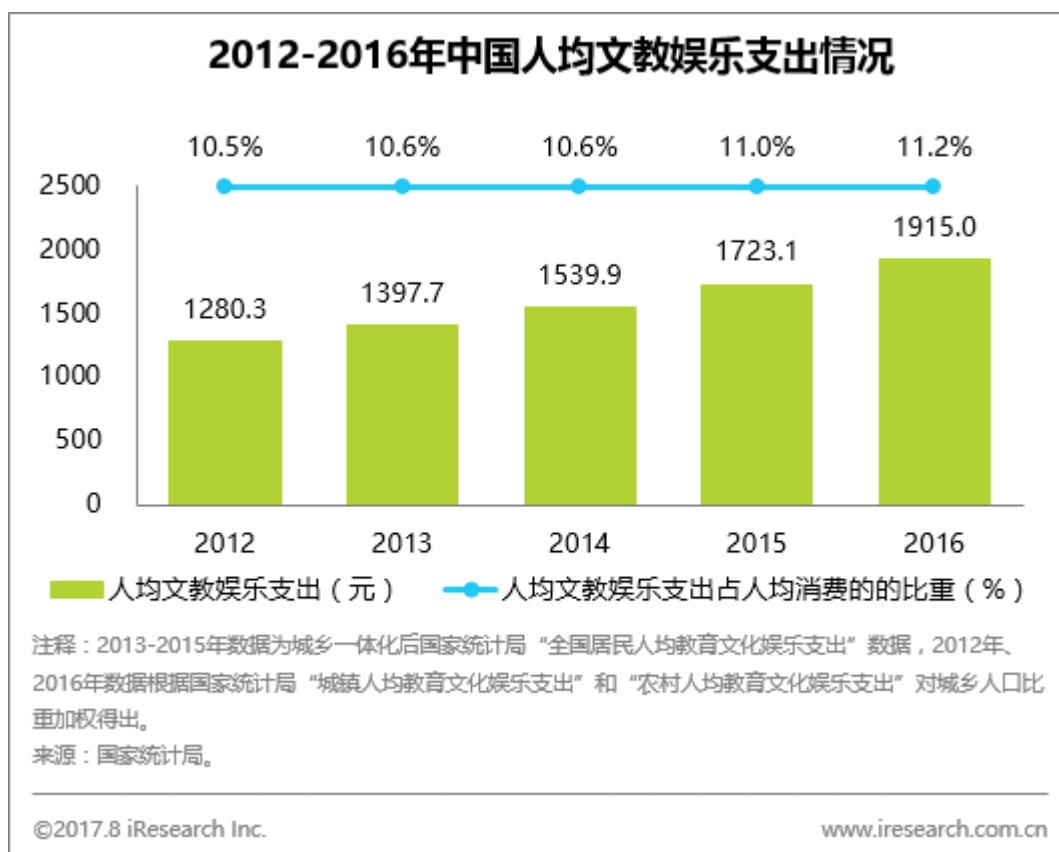


图 1-14 2012-2016 年中国人均文教娱乐支出情况

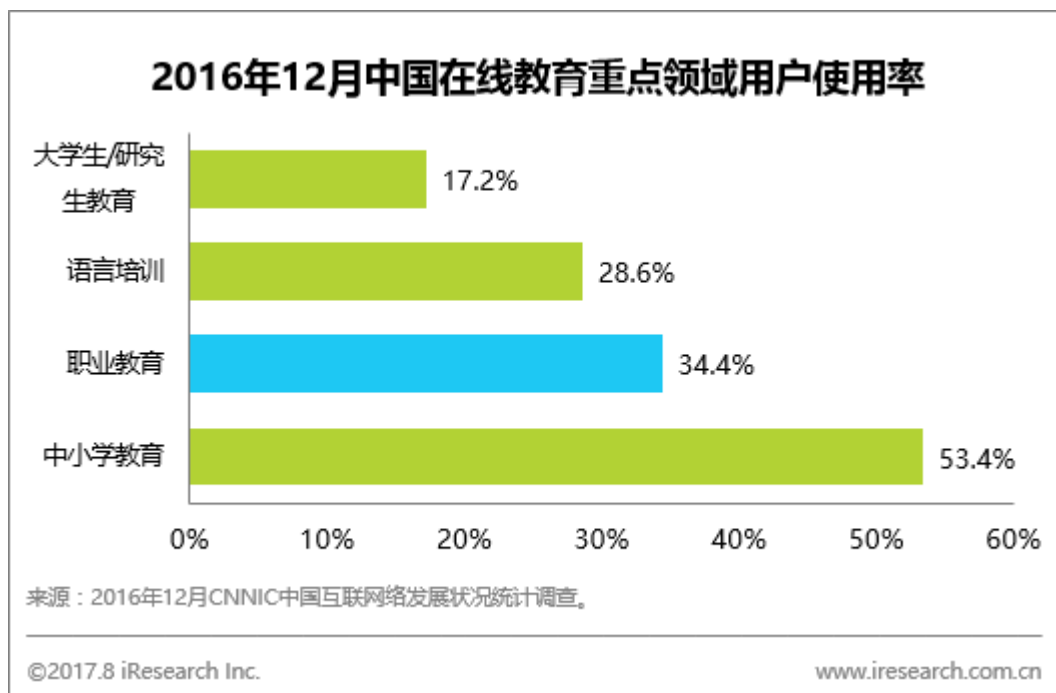


图 1-15 2016 年 12 月中国在线教育重点领域用户使用率

（三）利好政策频出，助力产业发展

1. 政策鼓励高新产业发展

在中国经济转型的大背景下，政府大力鼓励高新产业发展。

一方面，中国政府高度重视高新技术的研发与应用。2015 年 5 月，中国国务院印发了《中国制造 2025》，明确指出全球产业竞争格局正在发生重大调整，新一代信息技术（3D 打印、移动互联网、云计算、大数据、生物工程、新能源、新材料等）正被越来越多的国家所重视，基于信息物理系统的智能装备、智能工厂等智能制造正在引领制造方式变革，网络众包、协同设计、大规模个性化定制、精准供应链管理、全生命周期管理、电子商务等正在重塑产业价值链体系；可穿戴智能产品、智能家电、智能汽车等智能终端产品正在不断拓展制造业新领域……中国要赶上时代潮流、建设制造强国，关键之一就是要以人为本，加快培养制造业发展急需的专业技术人才、经营管理人才、技能人才。2017 年 7 月，国务院又印发了《新一代人工智能发展规划》，把人工智能上升到国家战略层面，规划出一系列发展目标：到 2020 年，人工智能总体技术和应用与世界先进水平同步，人工智能产业成为新的重要经

济增长点，人工智能技术应用成为改善民生的新途径；到 2025 年，人工智能基础理论实现重大突破，部分技术与应用达到世界领先水平，人工智能成为产业升级和经济转型的主要动力，智能社会建设取得积极进展；到 2030 年，人工智能理论、技术与应用总体达到世界领先水平，成为世界主要人工智能创新中心。

另一方面，中国政府积极推进新兴产业的发展。2015 年 6 月，中国国务院发布《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》，从体制、财税、金融、投资等多个渠道多管齐下，促进体制内外人士投身到创业创新的浪潮中去。2015 年 7 月，中国国务院发布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，指出要把互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合，并提出到 2018 年，要基本形成网络经济与实体经济协同互动的发展格局，到 2025 年，网络化、智能化、服务化、协同化的“互联网+”产业生态体系基本完善，“互联网+”新经济形态初步形成，“互联网+”成为经济社会创新发展的重要驱动力量。2016 年 4 月，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海丝绸之路的愿景与行动》，鼓励各地加强与亚欧非大陆及附近海洋的贸易与合作，共同挖掘区域经济增长潜力。

在这些政策红利的不断释放下，中国企业整体出现业务增长趋势和扩张需要，对应用型、复合型、创新型的高端人才的需求也就呈现出快速上升的趋势，尤其在互联网、金融、电商等领域，高端人才已是供不应求。由于工资水平高、发展前景广，IT、金融等行业对全国各地的人才形成了巨大的吸引力。

2. 政策支持职业培训行业发展

近年来，中国政府发布了一系列推动职业培训行业发展的政策法规。2010 年 6 月，国务院颁布了《国家中长期人才发展规划纲要（2010-2020 年）》，提出完善高技能人才培养培训体系，支持发展各类专业化培训机构。2012 年 2 月，人力资源社会保障部、发展改革委、教育部、工业和信息化部、财政部、农业部、商务部共同制定《促进就业规划（2011-2015 年）》，

2012 年 7 月，教育部印发了《国家教育事业第十二个五年规划》，这两个文件都强调职业技能培训和创业培训的重要性，鼓励发展多样化培训服务机构。2014 年 5 月，国务院发布了《关于加快发展现代职业教育的决定》，明确指明了发展职业教育的指导思想和基本原则，确定了 2020 年形成适应发展需求、产教深度融合、中高职衔接、职业教育与普通教育相互沟通的具有中国特色的世界水平现代职业教育体系的目标。2014 年 6 月，教育部、发改委、财政部等发布了《现代职业教育体系建设规划》，鼓励企业举办或参与举办职业院校，提出到 2020 年大中型企业参与职业教育办学的比例达到 80% 以上的目标。2014 年 9 月，教育部发布《开展现代学徒制试点工作的意见》，鼓励开展“招生即招工、入校即入厂、校企联合培养”的现代学徒制试点工作。2015 年 3 月，国务院总理李克强在政府工作报告中指出，国家将加大对政府对教育、卫生等的投入，全面推进现代职业教育体系建设。2015 年 10 月，教育部、国家发展改革委、财政部发布了《关于引导部分地方普通本科高校向应用型转变的指导意见》，鼓励高校与企业共建专业。政策导向是教育培训行业最重要的影响因素之一，这一系列政策法规给了传统高校一定的转型压力，将促使其积极开放对外合作，从宏观层面降低职业培训行业从业者开拓市场的难度。

（四）技术进步催生职业培训行业潜力

技术的进步催生了互联网教育的出现，并促进其发展。4G 网络的逐步稳定和普及使网络的传输速率得以提升，丢包率得以下降，坚实的网络基础得以搭建起来。制造技术的进步降低了 PC 和移动智能设备的制造成本及售价，并提高其部件的质量，个人设备因此日益平民化。云服务的兴起与落地则大幅降低了系统的开发与运维成本，而通过租用 IaaS 的基础网络设施、接入语音识别、图像识别等 PaaS 服务，系统开发者得以更加快捷、经济地完成开发过程。同时，新兴技术的应用也使得互联网职业培训具备了更强的服务创新潜力。比如，直播技术的普及给互动式教学提供了一种新的途径，大数据和人工智能技术的日益成熟激发了

行业对“个性化教育”和“自适应学习”的探索。另外，互联网教育技术的发展使职业培训用户可以利用碎片化时间随时随地学习，迎合了用户快速提高职业技能的心理需求。

二、非学历职业技能培训行业分析

（一）行业定义

在多项因素的共同推动下，职业培训行业进入了快速发展期。职业培训按“是否颁发毕业证书、结业证书、肄业证书等国家承认的学历证书”为标准，可分为学历类和非学历类，非学历类培训可分为 To C（直接面向消费者提供服务）和 To B（面向企业提供服务）两类模式，其中 To C 模式下主要有职业技能、从业资格认证和人才招录考试三类培训。其中，职业技能培训以提高职业技能而不是通过某项考试为主要目的（但技能提高后也可参加初中高阶资格认证），培训难度相对较高、培训周期相对较长，如 IT 类的 JAVA 培训，财会类的注册会计师考试培训；从业资格认证培训以通过国家承认的从业资格考试为目的，培训难度相对较低、培训周期相对较短；人才招录考试培训和从业资格认证培训一样，主要目的是通过考试，对国家经济建设和人才发展的贡献程度不如职业技能培训那般实际。随着国家、产业、企业对实操人才的需求日益旺盛，职业技能培训行业的前景大有可期，研究这一行业的发展现状和未来趋势具有重要意义。

受益于庞大的人口数量和宏观利好环境，中国的非学历职业技能培训行业（以下简称为“职业技能培训行业”）成为一座金矿，目前已经基本成型的细分领域包括 IT 应用类、财会类、营销类、管理类等，在这些大类下面又有更多更细致的市场划分，从而形成了一个能满足不同用户需求的复杂市场。本报告选取上述市场规模最大的四个细分领域进行研究（即下图深绿色部分）。

非学历职业技能培训行业报告行业定义示意图



图 2-1 非学历职业技能培训行业报告行业定义示意图

（二）行业特点

1. 需求端特点

1.1 潜在用户规模巨大

职业技能培训行业的用户年龄集中在 15-30 周岁，主要分为普通本专科毕业生、职场新人（工作时间 0-3 年内）和中等职业院校毕业生（普通中专毕业生、职业高中毕业生）三类人群，其中前两类是该行业的主流用户，而第三类中的部分人群也将逐渐合并到前两类中去，共同壮大整个职业技能培训行业的用户规模。这三类人群构成了职业技能培训行业庞大的潜在用户群体，2016 年总数达 5414.2 万人。

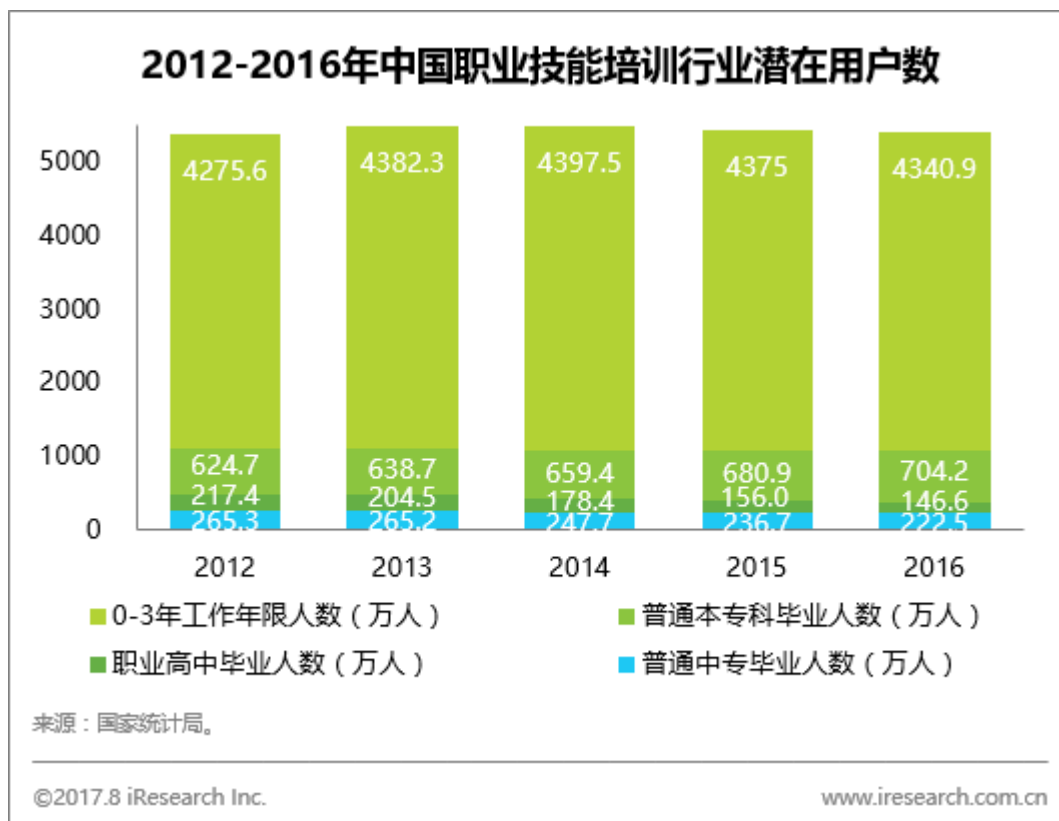


图 2-2 2012-2016 年中国职业技能培训行业潜在用户数

1.2 需求明确且强烈，付费意愿高、客单价高

职业技能培训行业的用户大致可分为两类：需要找工作的大学生以及希望求职加薪的上班族。这些用户具有十分明确的需求：通过中短期培训，切实提高职业技能，快速找到一份满意的工作或升迁到一个满意的岗位上。对于大多数用户而言，工作至关重要，既是生活收入来源和婚姻家庭稳定的保障，也是个人生涯目标和社会地位的寄托，并且从开始求学至今已经投入了大量时间和金钱成本，不愿功亏一篑，加上求职准备时间过于紧迫，因此付费意愿非常强烈。另外，职业技能培训由于能解决“就业”这一人生重大问题，培训时长和强度也足以达到一个量级，因此客单价多在千元、万元等较高级别上，市场规模巨大。但由于用户缺乏稳定、优质的收入来源，来自父母的教育投资也已经到了一个希望见到回报的收紧阶段，所以在一次性付清培训费用上存在困难。

1.3 生命周期短，续费率低

用户通过职业技能培训，达到求职加薪的短期目标之后，往往不会再继续接受培训；若

没有达成目标，也往往不会选择在同一家培训机构或同一个培训平台上接受同样的服务。因此，对于培训机构而言，每个用户的生命周期一般只有几个月，当一批用户结业之后就需要寻找下一批用户，自然地，用户续费率也不会成为核心运营指标。

生命周期短、续费率低的用户特点增加了机构在宣传获客上的成本，因此，强销售型的机构在这个行业中得以占据一席之地（但如果培训效果没有及时跟进，单纯的销售驱动也不是长久之计）。另外，相比于成人用户，青少儿用户的生命周期长、续费率高，同时对于机构来说，从成人业务延伸到青少儿业务无明显障碍，又可以分散经营风险，延伸服务范围，扩大营收，因此逐渐获得部分机构的关注。

2. 供给端特点

2.1 传统特点

2.1.1 行业总体特点

总体而言，教育培训行业入门门槛较低。职业技能培训领域由于要求培训教师具备一定的职业技能，因此相对于早幼教、K12 等领域而言，入门门槛稍有提高。由于市场规模巨大，政策监管不严，这一行业的市场参与者众多，目前约有 15 万-20 万家，资质良莠不齐，产品和服务同质化倾向严重，竞争激烈，这也导致市场集中度偏低，呈现出明显的“散、乱、小”的特点。

目前行业总体上处于蓬勃发展的上升时期，虽然也涌现了一批优秀的培训机构，但整体成熟度仍然较低。在这种情况下，头部企业的优势格外明显，不但可以凭借规模化的教学，分摊研发、管理、运营等固定支出，优化财务结构，而且能够利用多年积累的品牌优势，降低用户教育成本，促进用户付费，更有能力增加产品线，延伸产业链，实现整体协同。

2.1.2 培训模式

线下面授是行业内传统的培训模式，目前仍占据主流地位。相对于近几年来出现的在线培训模式，线下面授在师生互动上更加直接，在培训效果上也相对显著。而且，职业技能培

训十分强调实操练习,线下面授模式给学生提供了一个固定场所,便于督促练习,集中管理。

但线下面授模式十分受限于师资力量的强弱,更适合区域化运营,而不适合全国性推广,因而产能低下。

双师模式是出现最早的一种创新培训模式。该模式由 IT 应用培训领域头部企业达内教育于 2006 年首创,多年来经过全行业的借鉴与打磨已日臻成熟,几成标配,并在不同机构中演化出细微的差别。总体的操作模型为:学员在各地的线下教室里组成班级制,资深讲师通过网络系统同时与各地班级进行实时互动(也可提前录制授课视频),项目经理在线下教室中为学员进行课堂答疑及课后辅导。此外,双师模式需要学员到指定教室接受培训,并不允许学员自己在家学习,这样既便于管理教学进度,保证教学质量,也可以营造良好的学习氛围。这种模式使培训机构在不降低教学质量的前提下,大大提高了优秀教师资源的利用效率,降低了人工成本。

2.1.3 服务手段

①贷款服务。一套职业技能培训课程的售价往往在几千到几万元之间,按照师资、培训强度、是否包就业等标准,分成不同等级。对于还没有正式工作或职业技能较弱的用户而言,这样的费用并不是一笔小数目,因此各培训机构往往采用与第三方助学贷款机构合作的模式进行收费,允许一次性付款存在困难的学生通过贷款方式缴纳学费。这一举措有助于降低用户的报名门槛,缓解用户的经济压力,从而间接提高培训机构的销售额。不同的第三方助学贷款机构提供不同的贷款期限及还款模式,例如“6+12”、“6+24”等,具体模式可由学生自己选择。目前头部机构贷款付费的学生比例可达 50%。

②就业推荐服务。由于用户需求明确且强烈,保就业服务应运而生。就业推荐服务是一项高端服务,指学员完成培训机构的培训课程之后,机构为学员作就业推荐,直接解决学员就业的问题。这项服务直面学员痛点,宣告着机构对自身培训服务的效果具有信心、敢于保证,是培训机构宣传招生时的有力卖点。同时,培训机构为了自身口碑不受影响,会对学员做一定的前置筛选,而不会对每个学员都做出保就业的承诺。“包就业、保起薪”是这项服务的

最高阶表现，收费也最为昂贵。

2.1.4 销售及合作模式

这一行业的销售模式包括线上和线下两种，线上模式具体包括搜索排名推广（百度、搜狗等）、网站导流（点评、论坛等）、新媒体营销（微信、自媒体、电视节目等），线下模式具体包括老学员推荐、合作院校推广、线下代理、电话销售、学习资料传播营销等。

由于职业技能培训行业的用户近一半是应届毕业生，所以院校招生是一个不可忽视的销售渠道。院校招生的前提是校企合作，由企业和大学达成共识进行“实训基地”（根据学校教学计划和培养方案，企业承接相关学生进行校外实习实训）、“专业共建”（针对某一专业的学生，企业导师与院校老师一起进行专业知识和技能的培训）、“订单培养”（根据企业需要，本着学生自愿的原则，学校组织一定数量的学生为企业定向培养，输送人才，并根据企业企业发展状况适时商讨及调整定向培养专业、规模和合作方式）等合作，弥补大学教育中重理论轻实践的不足，提高学生的职业技能，促进学生顺利就业，同时为企业输送人才。

2.2 近年来的主要变化

2.2.1 培训模式的创新

近年来，在腾讯（Tencent）、阿里巴巴（Alibaba）等互联网巨头的巨额营收刺激和“大众创业、万众创新”的国家号召下，中国企业家热情高涨，投资并购事件此起彼伏，创新创业模式层出不穷。职业技能培训行业也不例外，“在线教育”、“互联网+教育”、“人工智能”的热潮催生出一批新型的教育培训模式，其中，IT应用类职业技能培训领域由于培训内容本身的属性，互联网化程度较高，在模式的创新和发展上处于领先地位。

除了对双师模式进行优化和微创新以外，用在线方式进行培训的理念和模式颇为盛行。在线方式不但可以突破时间和空间的限制，让学员随时进行自主学习、答疑、交友，为学员节省交通时间、降低培训费用，而且可以记录学习轨迹，积累学习数据，自动分析学员特性，

为下一步打造个性化培训做准备，因而吸引了大批创业者。IT 培训平台极客学院于 2014 年上线，上线当年即先后完成 A 轮、B 轮融资，利用旗下社区平台进行引流和答疑，用在线视频方式进行授课，是一个典型的在线教育平台。另有一种基于业务特性而重新设计的培训模式，是在线培训模式的进阶版，如计算机动画培训机构奇迹曼特。奇迹曼特成立于 2010 年，2013 年完成天使轮融资，2014 年完成好未来的 A 轮投资，在培训模式上采用录播视频+线下作业+线上答疑+线上社区的综合模式。计算机动画技能是一种创意型技能，依赖于学员自身的大量练习和导师的精妙指点，因此在这一细分领域中，线上授课环节的重要性没有其他领域那么高，学员课后练习的质量和频率、导师传授给学员的艺术“感觉”反而更为重要，奇迹曼特正是利用了这一特性，一方面采用录播形式进行授课，降低成本，另一方面引入知名企业导师批改作业，既能通过一线实战项目激发学员学习热情，使理论与实践相结合，提高培训效果，又能给作业表现优秀的学员提供一个“被导师选中”的就业渠道，增强机构招生竞争力。另外，其在线教学系统奇迹学 Online School 注重细节功能的设计，能够弱化在线方式监督机制缺失的不足，对学员起到一定程度的激励作用。

2.2.2 用户习惯的移动化倾向

移动互联网时代，手机、平板电脑等个人电子设备日益普及，现代人的快节奏生活使得用于学习培训的时间更加碎片化，而高压的生活状态也使人们希望避免学习带来的过大压力。相对而言，移动形式更适应碎片化、轻量化的现代教育培训需求。各企业也纷纷开发移动端，把培训内容进行拆解，以满足用户的移动化培训需求。

2.3 企业长期发展的关键竞争力

教育行业以效果为王，职业技能培训也是如此。效果的实现主要来源于以下两个方面：

一是师资，教育培训说到底是一个关于“人”的行业，优秀的老师能激发学生的学习兴趣、提升学生的学习效率，并在人生观、职业观上给予学生持久有效的影响。优质师资是各大机

构争抢的对象，而薪酬吸引优质师资的关键要素。但师资的管理是一个长期性的、不易解决的问题。

二是培训模式，一个创新、高效的培训模式能大大提高企业产能，在企业快速发展扩张的同时，保证教学质量，并在一定程度上弱化师资管理的不足，给企业的长远发展保驾护航。

较低的准入门槛和多元化的发展形态，使众多培训机构对教育培训的规律缺乏科学的认识，对教研、师资的投入不足，加上浮躁的商业心态，导致培训体系不健全、培训模式互相复制等问题，使培训效果大打折扣。目前，越来越多的企业正越来越看重两者的协同，而不是单纯依靠某一个因素来提升培训效果。

随着在线教育进程的加快，行业进化的速度也会加快。未来行业将越来越呈现出优胜劣汰的趋势，师资有保障、教学模式有优势且有技术支撑的培训机构将会实现良性循环，而一些没有特色，师资、模式均一般的机构将面临被大企业兼并或被市场淘汰的结果。

（三）市场规模

2016 年中国非学历职业技能培训行业市场规模约为 432.5 亿元，其中 IT 应用类是最大的细分市场，市场规模为 179.1 亿元，份额占比 41.4%。财会类培训份额第二，占比 30.1%，营销类培训份额最小。受经济转型对于高端人才需求旺盛的影响，整个行业保持着一个高速发展的态势，2013-2016 年行业整体年复合增长率为 21.9%。

从整个成人职业教育市场来看，职业技能培训行业也占据一个比较重要的地位。成人职业教育分为职业技能类培训市场（本篇报告的主体）、职业资格培训市场、人才招录类考试培训和企业培训市场。根据艾瑞发布的《2017 年中国在线职业资格考试培训行业报告》数据推算，中国整个职业资格考试培训市场规模在 200 亿以上。另外，随着中国由粗放型发展转向精耕细作，企业想在激烈的市场竞争中谋求发展，通过外部资源进行企业内部管理培训，从而提升公司整体竞争力成为重中之重。越来越多的企业成立了培训中心、企业大学等解决企

业培训问题，单个员工的培训费用比例也和员工工资关联。整个企业培训市场规模巨大。艾瑞推算认为，2016 年整体成人职业教育市场规模达到在千亿以上（包含职业技能类培训市场（本篇报告的主体）、职业资格培训市场、人才招录类考试培训和企业培训市场）。

2013-2016年中国非学历职业技能培训行业市场规模

细分市场	2013	2014	2015	2016	2013-2016 年复合增长率
IT应用类（亿元）	93.6	119.9	149.3	179.1	24.2%
财会类（亿元）	77.5	89.7	108.7	130.1	18.9%
营销类（亿元）	7.4	8.7	10.4	12.8	20.1%
管理类（亿元）	60.4	74.6	90.2	110.5	22.3%
市场总规模（亿元）	238.9	292.9	358.6	432.5	21.9%

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表 2-1 2013-2016 年中国非学历职业技能培训行业市场规模

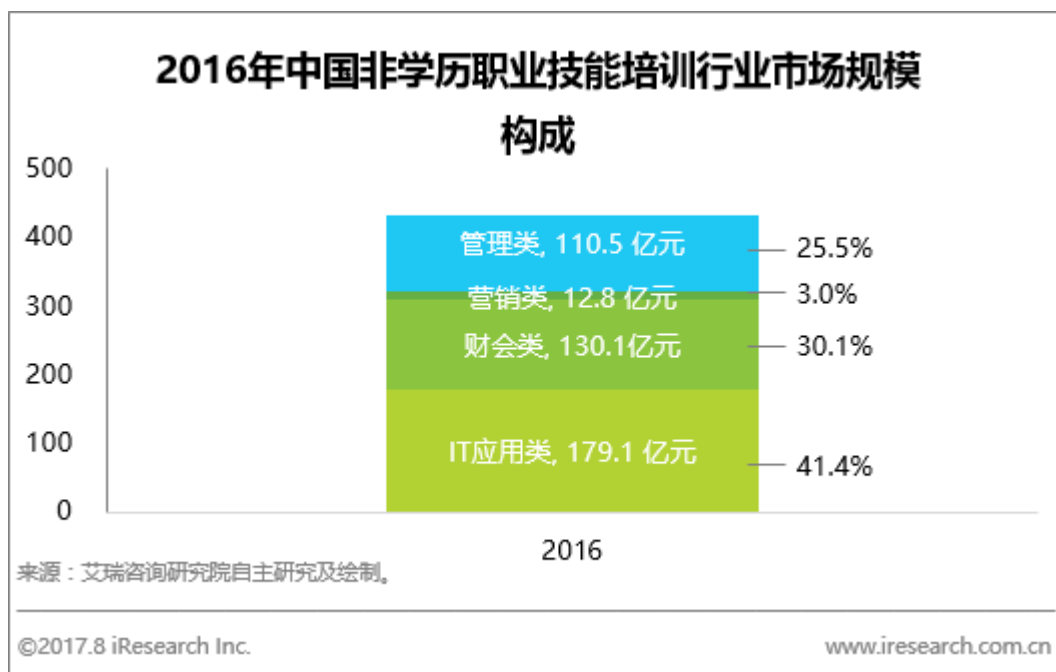


图 2-3 2016 年中国非学历职业技能培训行业市场规模构成

（四）投融资情况

1. 资本总体热度不减

自投融资兴起以来，整个教育培训行业共计投融资事件 1914 起，金额 959.83 亿元，其中职业培训领域的投融资事件共计 264 起，占比 13.8%，在所有细分领域中位列第三；金额共计 145.7 亿元，占比 15.2%，在所有细分领域中同样位列第三。

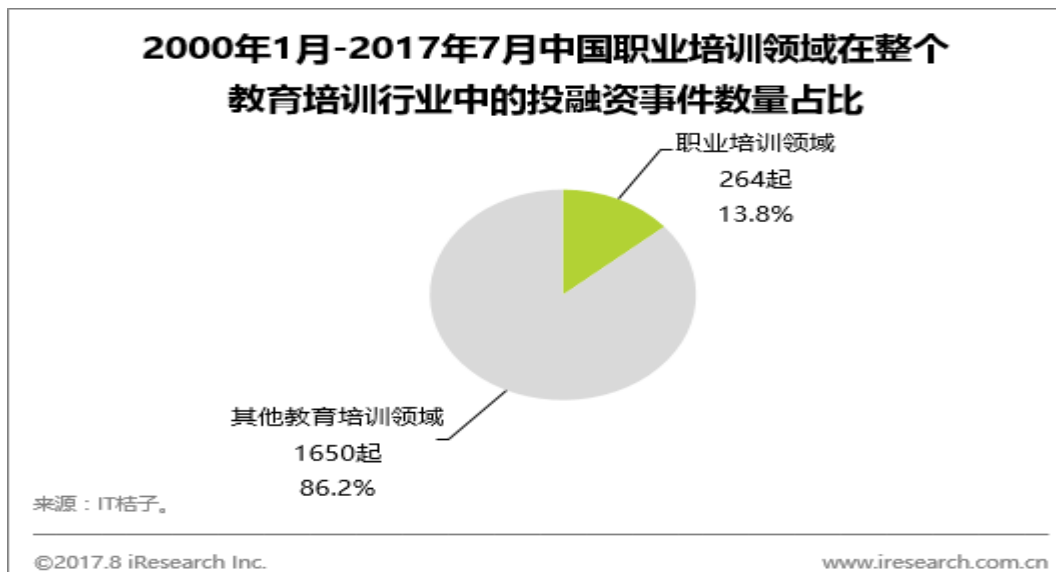


图 2-4 2000 年 1 月-2017 年 7 月中国职业培训领域在整个教育培训行业中的投融资事件数量占比



图 2-5 2000 年 1 月-2017 年 7 月中国职业培训领域在整个教育培训行业中的投融资金额占比

2000年1月-2017年7月中国教育培训行业各细分领域
投融资事件数量排名

排序	细分领域	投融资事件数量（起）
1	K12	360
2	儿童早教	291
3	职业培训	264
4	教育信息化	234
5	语言学习	222
6	兴趣教育	147
7	教育综合服务	139
8	出国留学	103
9	高等教育	69
10	其他	69
11	教辅设备	16

来源：IT桔子。

©2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表 2-2 2000 年 1 月-2017 年 7 月中国教育培训行业各细分领域投融资事件数量排名

2000年1月-2017年7月中国教育培训行业各细分领域 投融资金额排名

排序	细分领域	投融资金额（亿）
1	K12	192.93
2	教育综合服务	155.6
3	职业培训	145.7
4	语言学习	134.77
5	教育信息化	112.25
6	儿童早教	93.71
7	出国留学	47.62
8	高等教育	38.24
9	兴趣教育	22.88
10	其他	13.01
11	教辅设备	3.12

来源：IT桔子。

©2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表 2-3 2000 年 1 月-2017 年 7 月中国教育培训行业各细分领域投融资金额排名

2012-2016 年，职业培训领域的投融资事件数量占总体教育培训行业的比重仍然在 15% 左右，资本对这一领域的关注度保持在一个稳定的水平。资本的持续进入将加快行业整合的速度。

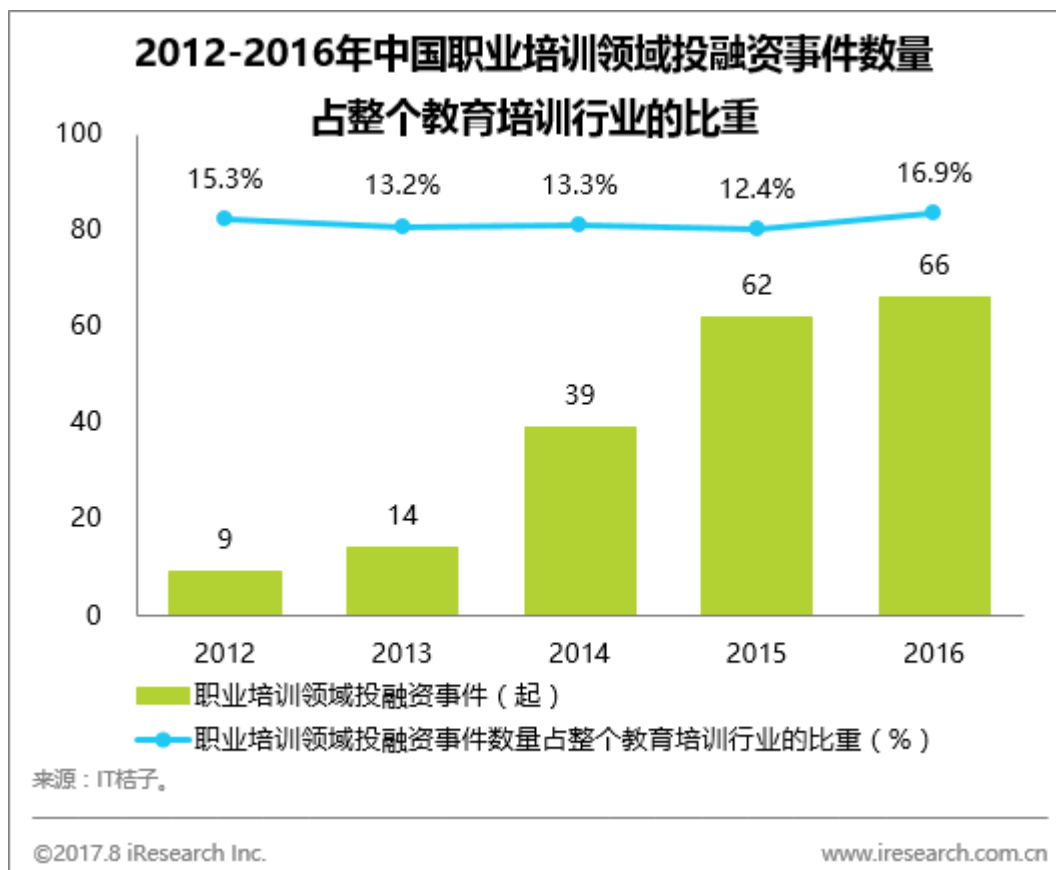


图 2-6 2012-2016 年中国职业培训领域投融资事件数量占整个教育培训行业的比重

2. 资本对未来增长怀有信心

近五年职业培训领域的投融资事件中，处于种子轮、天使轮的投资数量占总数的 41%，处于 A 轮（包括 Pre-A 轮 A、A+ 轮）的投资数量占总数的 34%，两者总和高达 75%。投融资集中在创业早期阶段，资本对这一领域未来发展情况的积极预期可见一斑。

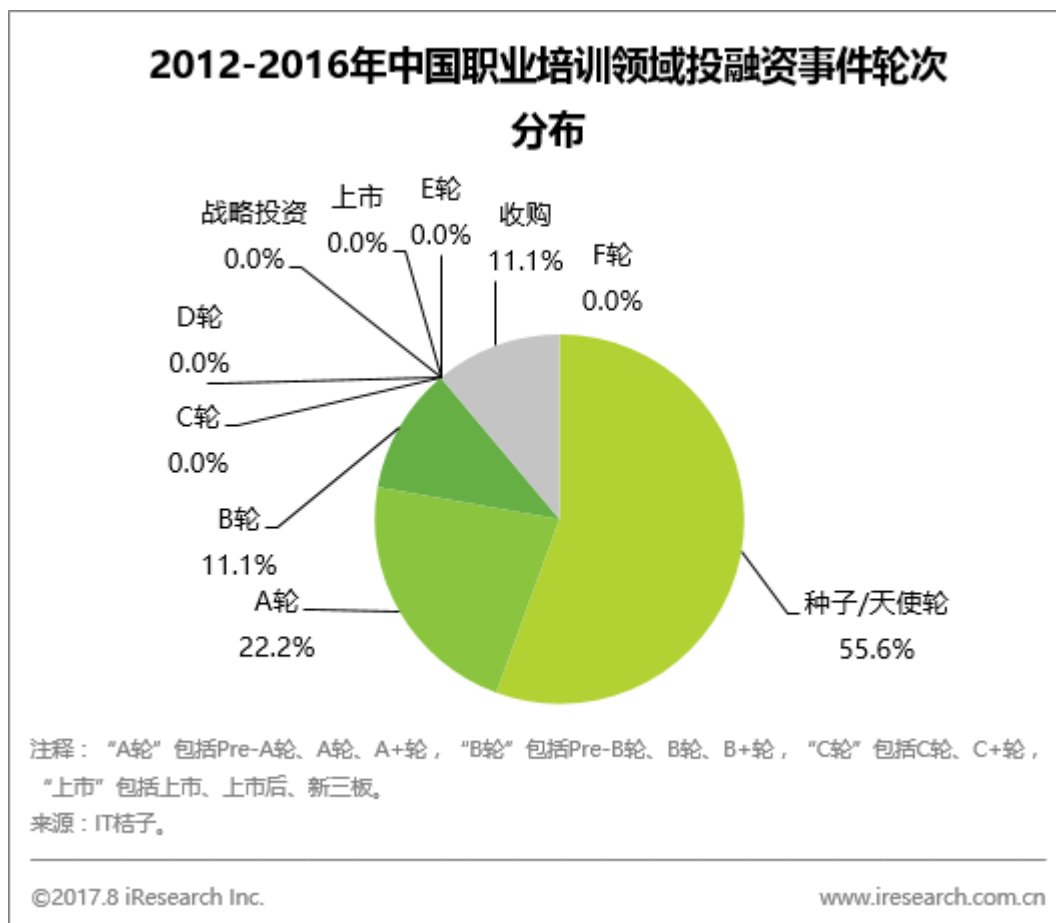


图 2-7 2012-2016 年中国职业培训领域投融资事件轮次分布

3. 大体量资产集中度高

近五年来，在职业培训领域，达内教育成功上市，华图教育（现停牌）、西普教育、传智播客、中德诺浩、万霆科技、九城教育、易第优（兄弟连教育）、玖零股份 8 家公司成功挂牌新三板，学尔森教育、乐易考、上海智翔科技 Ultrawise、火星时代、瑞达法考 5 家公司被收购。其中在本报告研究范围内的 C 端职业技能培训公司是达内教育、传智播客、九城教育、易第优和火星时代 5 家。职业技能培训领域的大体量资产目前仅此几家，集中度高，并且这几家公司所涉及的业务都集中在 IT 应用职业技能培训领域。

2012-2017年中国职业培训领域上市/挂牌/并购大事件

序号	时间	公司名称	资本事件	涉及金额	涉及资方
1	2014	达内教育	IPO上市	数亿美元	未透露
2	2014	华图教育	新三板	—	—
3	2015	华图教育	挂牌后	4亿人民币	湖南电广传媒
4	2015	西普教育	新三板	—	—
5	2016	传智播客	新三板	—	—
6	2016	中德诺浩	新三板	—	—
7	2016	万霆科技	新三板	—	—
8	2016	九城教育	新三板	—	—
9	2016	易第优	新三板	—	—
10	2016	玖零股份	新三板	—	—
11	2014	学尔森教育	收购	未透露	中信资本
12	2014	乐易考	收购	2000万人民币	立思辰
13	2014	上海智翔科技Ultrawise	收购	6.25亿人民币	世纪鼎利
14	2017	火星时代	收购	9.74亿人民币	百洋股份
15	2017	瑞达法考	收购	1.92 亿元人民币	正保远程
来源：公开资料。					
©2017.8 iResearch Inc.				www.iresearch.com.cn	

表 2-4 2012-2017 年中国职业培训领域上市/挂牌/并购大事件

三、非学历职业技能培训行业细分市场分析

本报告选取职业技能培训行业中市场规模相对较大的四个细分市场——IT 应用类、财会类、营销类、管理类——进行研究。

(一) IT 应用类职业技能培训市场

1. 定性分析

1.1 行业定义及特点

IT 应用类技能培训指针对 Java、C++等编程语言技能，Android 开发、前端开发等软件开发技能以及 UI、CG 等计算机设计技能的培训。

IT 应用类职业技能培训行业高度依赖 IT 互联网行业的发展，因此所提供的培训课程需要紧跟 IT 技术热点的变化，更新迭代速度较快。这一方面降低了培训机构开设新课程时进行市场教育的难度，有助于培训机构开发新产品，而新产品的开发既能降低由于产品单一而导致的营收风险，又能起到扩充产品线、实现各产品联动、拉动报名人数增长的效果；但另一方面，这也使各培训机构被迫面临由于某一课程品类被市场淘汰速度过快，而导致学员就业不利的风险。如 2016 年，iOS 开发岗位的招聘需求趋近饱和，但向此类岗位进行人才输送的技能培训并未放缓，导致部分接受过 iOS 开发技术培训的学员“意外”出现就业困难。这个产品特点给各培训机构开发新课程、更新老课程、提高课程质量提出了更高的要求。

1.2 学员特征

IT 应用类职业技能培训的学员包括各高校应届毕业生以及有工作岗位调整需求的在岗人员。其中接受 IT 软件技能培训的人群普遍学历在专科以上，所学专业以理工科为主，年轻、思维逻辑性较强，就业地点偏向大中型城市；接受 IT 设计技能培训的人群学历相对较低，所学专业以美术设计为主，感性思维能力较强。

1.3 竞争格局

IT 应用类职业技能培训领域的竞争格局可分为三个梯队，第一梯队为全国范围经营的知名品牌培训机构，代表企业为达内教育，此类企业规模大，师资力量雄厚，占据全国中高端培训市场和相对较大的市场份额；第二梯队为区域性龙头机构或营收规模在亿元级别的机构，如传智播客、火星时代、翡翠教育、蓝鸥教育、汇众教育、AAA 教育、千锋互联等，较之第一梯队的企业，此类企业数量较多，在小范围地域内占有部分市场；第三梯队为散落在各地的其他中小型培训机构，此类企业数量庞大，规模普遍较小，共同组成了广阔的长尾市场。

2. 定量分析

2.1 市场规模

艾瑞咨询认为 IT 应用类技能培训需求人群数量庞大,市场发展空间巨大。截止到了 2016 年,中国 IT 应用类职业技能培训行业规模为 179.1 亿元,市场较为分散,其中最大的培训机构达内教育的市场占有率为 8.8%。在经历了 2012-2014 年的爆发期之后,行业增速略有减缓,但仍然保持着 20%左右的扩张速度,同时市场份额正在逐渐向头部企业集中。对于未来发展趋势,首先国家对新兴技术的关注程度和扶持力度加大,《中国制造 2025》、《新一代人工智能发展规划》等政策红利的释放会促使 IT 技术进一步向传统行业渗透,扩大潜在用户数量,IT 应用类培训不仅限于是 IT 行业的刚性需求。其次,从教学模式来看,随着互联网对教育培训行业的渗透,在线培训形式会越来越普遍,这种突破时空限制的方式将助力更多机构把培训业务下沉到二三线城市甚至“四五线”城市中去,如果行业内各机构能在此基础上探索出一条深度满足在线用户培训需求、保证培训效果的教学路径,那么,IT 应用类职业技能培训行业将借助无边界的互联网,再次迎来爆发式的增长。最后,以达内科技和传智播客为代表的头部机构正在开拓针对高端 IT 人才的培训市场,开放更多面向高端 IT 从业者、研究生等高学历人才用于提升技能的课程。同时这类培优课程的客单价比一般课程更高,行业整体的培优倾向进一步凸显,整体市场规模也将进一步扩大。总体来看,2017 年-2020 年整个 IT 应用类技能培训行业的市场规模会保持 18-19%的增速稳步上升,在 2020 年达到 358.7 亿。



图 3-1 2012-2020 年中国 IT 应用类职业技能培训市场规模及预测

2.2 主要机构数据

IT 应用类职业技能培训市场中，达内教育是目前规模最大的机构，2016 年营收达 15.8 亿元，跟随其后的传智播客、火星时代、翡翠教育的营收规模在 2016 年分别达到 5.37 亿元、4.07 亿元、2.92 亿元，另有蓝鸥教育、汇众教育、AAA 教育、千锋互联、青麦教育等机构，2016 年营收在几千万-2 亿元的级别。

2016 年，达内教育、传智播客、火星时代、翡翠教育等头部机构毛利率分别达 71.5%、46.75%、61%、62%，总体水平较高。一般而言，头部机构由于品牌溢价效应，能够保持毛利率的稳步增长或持平，但也受机构经营思路的较大影响，如果机构开发或推出新产品，一般会直接导致人力、宣传等方面的营业成本增多，加上全国范围内人力成本和房屋租金的逐渐上涨，课程费用总收入的涨幅可能会低于用于新产品孵化的支出，导致总成本上升。

从线下中心数量来看，截止到 2016 年 12 月 31 日，达内教育的线下中心已有 145 个，覆盖全国 46 个主要城市。翡翠教育、传智播客、火星时代的线下中心数量分别为 60 个（估

算) 20 个和 13 个。这些机构多把总部设置在中国的首都兼文化教育中心——北京，便于引进优秀人才、集中管理；同时也在全国人才集聚地——北京设立了最多数量的线下中心，便于招生宣传与合作。

从课程品类来看，目前达内教育的课程覆盖面最广，面向成人学员的课程有 15 门，不仅覆盖软件开发——测试——运维的全环节，而且横向延伸到数字艺术、网络营销、会计等品类；传智播客开设了 11 门课程，课程内容同样覆盖 Java、Android、UI/UE 设计等领域。火星时代和翡翠教育的培训课程则主要针对计算机动画技能，课程数量分别为 8 门和 9 门。

2016年中国IT应用类职业技能培训领域主要机构数据

机构名称	达内教育	传智播客	火星时代	翡翠教育
成立时间	2002年	2006年	2001年	2012年
上市/挂牌/并购情况	美国纳斯达克上市	新三板挂牌	百洋股份收购	无
2016年营业收入（亿）	15.8	5.37	4.07	2.92
2016年营业成本（亿）	4.5	2.86	1.59	约0.11
2016年毛利率（%）	71.5%	46.8%	61.0%	62.0%
2016年净利润（万）	24200	10100	6075	约6000
2016年学生数量（人）	107493	约35000	24100	约15000
覆盖城市数量（个）	46	17	11	30+
线下中心数量（个）	145	20	13	60+
开设课程（成人）	15门	11门	8门	9门
	Java	JavaEE	UI设计	产品UI设计
	C++	Android+物联网	剪辑包装	WEB前端
	数字艺术	PHP	影视后期	安卓开发
	软件测试	UI/UE设计	游戏美术	2D网游开发
	PHP	前端与移动开发	游戏程序	3D网游开发
	嵌入式	C/C++	室内设计	游戏角色设计
	Android	网络营销	Web前端	游戏场景设计
	.NET	Python	传统美术	游戏动画设计
	iOS	H5+全栈工程师		网络营销
	Linux和网络工程	云计算		
	网络营销	产品经理		
	会计			
	Web前端开发			
	大数据			
	VR/AR			
注释：网络营销、会计、产品经理等非IT应用类课程占各自机构营收的比重不大，故一并计入。				
来源：企业年报、公开资料。				
©2017.8 iResearch Inc.			www.iresearch.com.cn	

表 3-1 2016 年中国 IT 应用类职业技能培训领域主要机构数据

3. 代表企业案例分析

3.1 达内教育

3.1.1 基本信息

达内教育 (Tarena) 由韩少云在 2002 年创立, 创立之初就定位于大学生职业技能培训的中高端市场, 致力于成为一家一站式职业培训服务供应商。达内教育先后获得 IDG、集富亚洲 JAFCO、高盛集团、新东方等机构的多轮投资, 2014 年在美国纳斯达克成功上市, 成为中国第一家在美国上市的 IT 类职业培训机构。上市后营收规模以 37.1% 的年复合增长率快速增长, 毛利率水平在 70% 左右, 并呈现出浮动上涨的趋势, 2016 年年营收达 15.8 亿人民币, 净利润达 2.42 亿人民币, 市值达 10 亿美金。

2012-2016 年达内教育基本财务数据

统计项	2012	2013	2014	2015	2016
营收 (亿)	3.6	5.8	8.4	11.8	15.8
成本 (亿)	1.1	1.8	2.4	3.3	4.5
毛利率	69.4%	69.0%	71.4%	72.0%	71.5%
净利润 (万)	6000	8700	15200	17900	24200
来源: 企业年报。					
©2017.8 iResearch Inc.			www.iresearch.com.cn		

表 3-2 2012-2016 年达内教育基本财务数据

达内教育从 2002 年成立至今的发展历程可分为三个阶段来看。第一阶段是 2002 年至 2006 年, 公司刚刚起步, 团队重心在于打磨产品。第二阶段是 2006 年至 2011 年, 产品体系日臻成熟, 扩张需求日益突出, 公司逐步在各地铺设教学点, 但优质师资的有限性阻碍了业务的进一步扩张。2006 年, 达内创造性地推出“远程同步授课”模式 (即“双师”模式), 利用网络手段有效地解决了学员需求旺盛与优质师资不足之间的矛盾, 各地教学中心成本大幅降低, 利润结构得以改善, 公司开始规模化发展。第三阶段是从 2011 年至今, 达内在业务增长的基础上, 不断优化内部各项体系, 为全面进入下一个成熟阶段做准备。

2002年起达内教育各发展阶段特点

时间	发展阶段	战略重点	阶段特点
2002-2006	起步阶段	产品	产品驱动，教学能力强
2006-2011	快速发展阶段	销售	营销驱动，利用“双师”模式扩张
2011-今	趋向成熟阶段	体系	完善内部各项体系
未来	成熟阶段	生态	“国际化、网络化、多元化”战略

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表 3-3 2002 年起达内教育各发展阶段特点

3.1.2 业务布局

达内教育从成人 Java 培训业务起家，自 2002 年至 2012 年的十年间，业务范围一直围绕着 IT 技术培训的核心领域。自 2013 年起，随着社会发展的加速，达内开设了数字艺术等 IT 应用培训课程和网络营销、会计等非 IT 类培训课程。2015 年，由于青少儿教育市场的利好环境和巨大规模，达内正式推出了面向 K12 人群的素质教育品牌“童程童美”，培训内容包括计算机编程、机器人编程和数字艺术培训。目前，达内开设的课程包括 15 门成人课程和 3 门少儿课程，共计 18 门。

其中，成人课程采用面授或双师模式（直播视频）教学，班型为 40 人中班，全日制课程的标准学费范围为 1.68-2.08 万元；童程童美采用面授或双师模式（录播视频）教学，班型为 8-12 人小班，标准学费范围在 1.5-1.92 万元。同一水平的课程，不论是面授模式还是双师模式，学费一律统一。2016 年，达内在部分城市把标准学费调高了 1000-2000 元，尝试增加 ARPU 值。

此外，达内不断创新和优化教学模式及方法，自主研发了 TTS 教学系统，以提高各环节的标准化质量，并用于学生管理和运营。另外推出视频课程学习平台 TMOOC 和求职平台 JobShow，试图打造人才培养业务闭环体系。

2002-2016年达内教育历年新增课程

时间	新增课程（成人）	新增课程（K12）
2002	Java	
2007	.NET	
2009	嵌入式、软件测试、C++	
2010	PHP	
2011	Android	
2012	iOS	
2013	数字艺术、网络营销、Linux和网络工程	
2014	会计	
2015	Web前端开发、大数据	计算机编程、数字艺术
2016	VR/AR	机器人编程

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

© 2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表3-4 2002-2016年达内教育历年新增课程

3.1.3 核心竞争力

达内的核心市场竞争力是其创新能力。例如，在 2006 年，已经积累了一定用户量的达内为解决扩张瓶颈，首创“远程同步授课”模式，把师资集中在北京，用远程视频教学的方式把课程同步到全国各地的实体教学中心，此举大大提高了达内的产能，奠定了其规模化扩张的基础。同年，为了减轻用户的付款压力，降低用户报名门槛，达内首创“先就业后分期付款”的付费模式，有效促进了用户数量的增长。达内在学生贷款方面的合作机构有宜信、百度小额贷款、人人贷、中国银行等，在 2016 年，约有 55.1% 的学生使用贷款方式支付学费。基于对行业 and 用户的理解，持续创造性地解决问题的能力，是达内未来长足发展的关键因素。

3.2 传智播客

3.1.1 基本信息

传智播客（itcast）成立于 2006 年，2014-2016 三年间高速发展，年营收从 2014 年的

0.71 亿元上升到 2016 年的 5.37 亿元，增长速度高达 275%，与此同时，随着公司线下校区的扩张，前期投入成本大，导致毛利率下降，2016 年维持在 46.8% 的水平。2016 年 11 月成功挂牌新三板。

2014-2016 年传智播客基本财务数据

统计项	2014	2015	2016
营收（亿）	0.71	1.97	5.37
成本（亿）	0.32	0.93	2.86
毛利率	55.1%	52.7%	46.8%
净利润（万）	969.86	2719.0	10100.0
来源：企业年报。			
©2017.8 iResearch Inc.		www.iresearch.com.cn	

表 3-5 2014-2016 年传智播客基本财务数据

3.1.2 业务布局

传智播客的培训课程包括 Java、Android、PHP、UI/UE 设计等 11 门，旗下涵盖黑马程序员、博学谷、传智专修学院三大子品牌。黑马程序员是培优型品牌，对学员基础有一定要求；博学谷是一个线上培训平台，利用一套教学系统覆盖教学、个性化学习、答疑服务和考试评测等全环节；传智专修学院则是一所成立于 2017 年的高等教育院校，目前开设了计算机应用技术专业，设立 Java 应用开发和全栈应用开发两个方向。2016 年，传智播客还推出少儿素质教育品牌“酷丁鱼”，试水少儿教育市场。

传智播客的教学模式可以分为传统授课与双元授课两类，双元模式形同双师模式。

（二）财会类职业技能培训市场

1. 定性分析

1.1 行业定义及特点

新中国的会计行业发展起步相对较早，相关法律制度体系基本建立完善。以《中华人民共和国会计法》和《中华人民共和国注册会计师法》为基础、同时依据不同类别和不同层级会计人才评价标准作为会计人才管理制度。在这样的背景下，会计人才队伍不断壮大，且人

才整体素质和专业度稳步提高。会计的职能也越来越复杂，从传统的记账、算账、报账，逐步拓展到企业并购，价值管理，会计信息化等高端管理领域。因此，整个行业对于高端会计人才的需求日益提高，不仅从职业技能方面对人才进行要求，同时需要与之匹配的职业技能认证来进行衡量人才的技能水平。所以围绕会计资格类的报考人数逐年增加，以中国会计专业技术资格考试为例，从 2011 至 2016 年，除 2015 年略有下降，整体呈现稳定上升趋势。由于在中高级会计从业人员缺口大、工资收入高等因素的影响下，预计未来几年会计报考人数仍会有所增加。

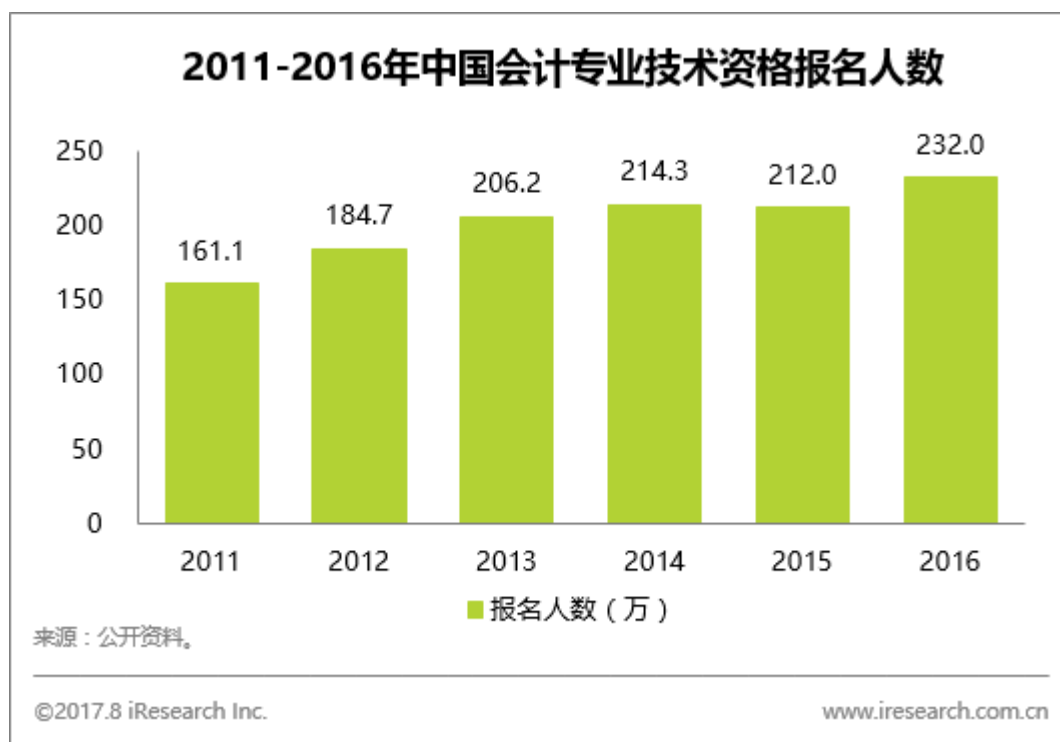


图 3-2 2011-2016 年中国会计专业技术资格报名人数

对于会计人才的需求和会计行业的持续发展，同样保证了财会类培训行业的繁荣不衰。培训课程主要分为两类：会计实操业务类课程和会计技能认证考试类课程。目前主流的财会类认证包括会计从业资格证，会计专业技术资格证书，注册会计师等。本报告定位非学历职业技能培训行业，因此不包含会计从业资格证等类型的从业资格类考试培训。

中国主要财会类认证类型

证书名称	主考机构	考试作用	考试对象	难度
会计从业资格证（2017年取消）	中国注册会计师协会	获得从事会计工作的入门资格	非会计专业毕业或其他人准备在国内从事会计职业人士	★
会计专业技术资格证书（职称考试）	国家财政部，人事部	会计行业的职称考试	想进入国企和事业单位的财会岗位任职的人员	★★★
注册会计师（CPA）	中国注册会计师协会	目前中国国内会计行业的顶级资质证书	准备在国内从事会计职业的高级人才	★★★★★
特许公认会计师（ACCA）	特许公认会计师公会	ACCA被认定为财会专业的“MBA课程”	准备出国进修或准备进入大型跨国企业从事财务工作的人员及一定的英语水平	★★★★★
美国注册管理会计师（CMA）	美国管理会计师协会	美国管理会计师协会旗下的专业资格证书	具有大专以上学历及一定的英语水平	★★★
特许金融分析师（CFA）	美国投资管理协会	世界证券投资与管理普遍认可的职业称号	一级需要大学以上学历，一年以上财务或金融领域工作经验	★★★★★
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。				
©2017.8 iResearch Inc.			www.iresearch.com.cn	

表 3-6 中国主要财会类认证类型

但随着会计从业资格证考试的取消，国家放宽了会计行业的准入门槛，打破旧有的从业上岗条件，从某种程度加大了行业竞争，更多的外部人员可以加入到从业队伍当中。但会计从业资格证的取消也从某种角度上意味着今后初级会计职称将会成为最低的入门门槛，对于整体会计从业人员素质有了更高的要求。另一方面，会计行业将转型以实操能力为主，证书认证为辅的新型人才招录方式。实操课程可以分为入门、提升和高端三个级别。不同阶段的学习可以满足不同职业阶段学员的不同需求，从上岗训练营、会计新锐实操训练营、财务精英孵化训练营、税务精英训练营等提供考证、实操、就业一体化服务的课程也将会成为整个培训行业的主旋律。中级职称、高级职称、CFA 等作为知识基础和水平认证的地位将会凸显。所以对于财会培训行业来说，首先受到冲击的将会是以认证考试服务为主体的中小型财会培训机构。区别于考证类培训，职业技能类培训对于培训机构的要求更高，需要确实的把知识教给学生，并保证能够实际应用到工作当中，真正做到“学会”和“应用”。而考证类服务更偏向于用最快的方式帮助学生拿到“证书”。在行业转型期，大机构的师资力量和教学质量优

势将会愈加明显，整体市场集中度会像头部企业集中。

1.2 学员特征

从学生特征上来看，会计是需要证书和职称的行业，考证是刚需，因此会计是一个需要保持终身学习的行业。根据公开数据整理，主要的财会从业资格考试和技能或职称认证类考试报名人数逐年稳步递增，学员特征和报考人数稳定递增为财会培训行业的长久发展建立了坚实的基础。

**2013-2016年中国财会从业资格考试及技能或职称认证考试
报名人数**

考试名称	2013	2014	2015	2016
会计从业考试（万人）	201.4	207.6	214.0	220.0
注册会计师考试（万人）	75.6	77.8	80.0	100.0
会计专业技术资格考试（万人）	189.0	194.4	200.0	205.6
特许公认会计师考试（万人）	18.7	19.3	20.0	20.8
特许金融分析师考试（万人）	2.9	3.5	4.0	4.5
来源：公开资料。				
©2017.8 iResearch Inc.			www.iresearch.com.cn	

表 3-7 2013-2016 年中国财会从业资格考试及技能或职称认证考试报名人数

1.3 竞争格局

根据行业特点，财会类工作对于考证类的需求旺盛，因此整个财会培训行业以地方型、中小型的机构提供考证服务为主导，市场集中度较低。对于龙头企业来说，单一的职业考试市场总量有限，天花板效应明显。从布局上来讲，龙头企业通过围绕不同考试进行多点课程布局，能够突破单一品类的天花板，同时也弱化了考试类服务受国家政策影响的潜在风险。另一方面，财会类学习通常具有一定的连贯性需求，如初级、中级、高级专业技术资格认证，CFA 一级到三级的考试认证。通过多点布局可以增加客户的连续消费，增加单个学员的黏性和价值，降低营销成本。以中华会计网为例，围绕财会横向多点布局，课程涵盖了从业资格类、技能认证类、实操类和移动课堂等。纵向覆盖各类细分培训类型。最终实现优质细分行

业的多点布局，并建立品牌效应。

中华会计网校课程体系



图 3-3 中华会计网校课程体系

财会类技能培训学员以在职员工居多，他们希望通过再教育获取技能提升和认证。但在在职员工通常学习时间较为分散，很难保证在一个时间段完成线下集中学习；同时相比于 IT 培训，财会类培训的实操项目少，多数以知识传授为主，所以线上培训成为了行业的重要学习模式，在线培训不受时间和地域限制，辐射范围广，可以下沉到更为分散的三四线城市。而且相比较传统线下教育，线上教育客单价低，在品牌优势建立之后，可以逐渐形成规模效应。

2. 定量分析

2.1 市场规模

根据图 3-4 所示，中国财会类职业技能培训行业的市场规模从 2013 年至 2016 年逐年稳步增加（不含从业资格考试），但增长率逐年放缓，保持在 18% 左右。考虑到 2017 年会计从业资格考试的取消，艾瑞咨询认为更多的考生将会从资格认证类考试培训转向技能培训和技能认证类培训，预计 2017 年-2020 年市场规模将会以 18-19% 的速度增长，在 2017 年达到

154.8 亿，在 2020 年达到 255.5 亿。



图 3-4 2013-2017 年中国财会类职业技能培训市场规模

2.2 主要机构数据

2016年中国财会类职业技能培训领域主要机构数据

公司名称	中华会计网校	恒企教育
成立时间	2000年	2002年
上市/挂牌/并购情况	2008年美国纳斯达克上市	2016年A股创业板（开元仪器并购）
2016年营收（亿）	3.56	2.46

来源：企业年报。

©2017.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

表 3-8 2016 年中国财会类职业技能培训领域主要机构数据

3. 代表企业案例分析

中华会计网校是正保远程教育旗下专注于会计相关领域培训的线上培训机构。正保远程

教育成立于 2000 年,以中华会计网校起家,2008 年在美国纽约证券交易所上市。在上市时,会计业务营收占正保总收入的 95%。随着业务板块的扩张,正保远程教育逐渐将业务延伸到医学、建公、出版等领域。正保全部授课培训内容均在线上完成,2016 年线上培训总营收为 0.93 亿美元,占总营收的 79.5%。其中会计类培训占总营收的 44.6% (0.52 亿美元),医药类培训占总营收的 22.1%,建工类培训占总营收的 7%。

2012-2016 年正保远程教育年度营收情况

统计项	2012	2013	2014	2015	2016
线上培训 (亿美元)	0.40	0.59	0.80	0.89	0.93
教学材料出版 (亿美元)	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08
其他 (亿美元)	0.07	0.08	0.10	0.12	0.15
总营收 (亿美元)	0.52	0.71	0.97	1.08	1.17
来源:企业年报。					
©2017.8 iResearch Inc.			www.iresearch.com.cn		

表 3-9 2012-2016 年正保远程教育年度营收情况

(三) 营销类职业技能培训市场

1. 市场概况

随着互联网和移动互联网的兴起与发展,中国的网络广告市场出现了爆发式的增长。2016 年,中国的网络广告收入在五大媒体广告中的占比已达到 68%,收入逼近 3000 亿元。受网民人数增长、数字媒体使用时长增长、网络视听业务快速增长等因素推动,未来几年,报纸、杂志、电视广告份额将继续下滑,而网络广告收入还将保持增长。

市场的迅猛增长加速了广告行业的进化,广告形式和创意之争日渐激烈,企业对网络营销专业人才的需求随之爆发。网络营销专业人才在未来几年都将保持缺口巨大,供不应求的状态,与此同时学校培养的营销人员缺乏实战经验和对营销的深度理解,因此网络营销技能培训市场顺势壮大。

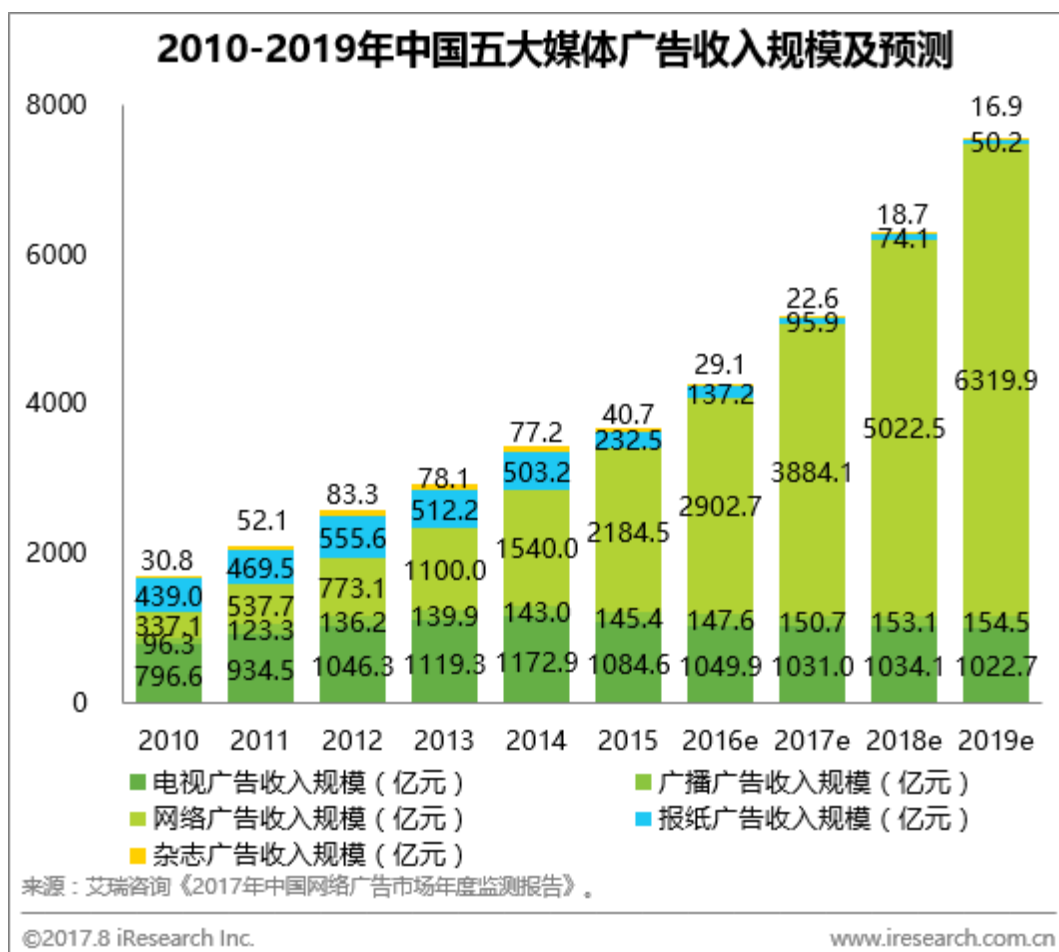


图 3-5 2010-2019 年中国五大媒体广告收入规模及预测

网络营销技能培训的内容包括营销基础理论讲授、各广告平台基本情况介绍、数据分析方法和策划文案技巧培训、整合营销实训等。学员的就业领域十分广泛，涵盖电商、金融、游戏、医疗、广告、媒体、教育等各个行业，而就业岗位也不局限于 SEO 优化、SEM 竞价、微营销、活动营销等营销岗，还包括网站运营、电商运营、新媒体运营等运营岗和其他相关岗位。

2. 市场规模

随着近几年中国广告营销从传统媒体向新型媒体转化，各种新型的传播方式，新媒体等成为了社会的主流传播媒介。对于新型网络营销人才的需求也随之变大，同时，对于人才专业知识的要求也越来越大。因此，整个行业在 2014 年再次迎来高爆发期，整个行业以 20% 的增长率扩张，预计 2017 年-2020 年市场规模将会以 25% 左右的速度增长，在 2017 年达到 20.3 亿元，在 2020 年达到 40.3 亿元。



图 3-6 2012-2017 年中国营销类职业技能培训市场规模

3. 代表企业案例分析

亿玛客 (Internet marketing expert) 成立于 2007 年，是中国知名的网络营销培训机构，培训内容涵盖移动信息流、微信运营、微博运营、搜索营销、活动策划、数据分析、推广方案 7 项技能，并在课堂培训之外辅以项目实战训练。其自主研发的教材获中国版权局审核认证，成为业内唯一一家拥有国家版权局颁发的著作权登记证书的网络营销培训机构。2017 年成立亿玛客商学院，成为国内首家规模化开展移动互联网运营培训的机构。

亿玛客积极推进与高校之间的人才培养合作，合作模式有专业共建、岗前实训、实验课程等；2016 年与百度营销大学达成合作，引进百度营销大学的前沿课程和实训系统，进一步提升了培训水平。

（四）管理类职业技能培训市场

1. 市场概况

管理技能是一种综合型技能，难以量化评价，也难以在短期内得到大幅度提高。一般，人们会偏向于在特定的管理岗位上，通过在实际工作中的锻炼来自发地进行培养。专门去培训机构训练自身管理技能的人员，往往以企业中高级管理人员和知识工作者居多。管理技能学员的就业去向比较多，包括项目管理、职业经理人、创业者等各行业的中高层管理岗，管理咨询师、分析师等咨询行业的专业人员，记者、财经作者等带有媒体属性的从业人员等等。

管理类技能培训行业仍在发展初期，市场高度分散，从业机构种类和来源十分多样化，培训思路、风格和方法也十分繁杂，难以一一列举。其中课程体系相对完善的机构有两类：①以管理技能为核心拓展培训内容，致力于提升学员综合素质的机构，如创业辅导机构培训学员的创业能力，管理咨询机构开设商学院培训学员的商业思维等；②为特定行业批量化输送管理人才的机构，典型的如 IT 行业，由于发展迅猛，人才缺口较大，而得以延伸出自己独有的人才供应链，IT 行业相应的管理岗有产品经理、项目管理等，这些岗位由于处在一个快速发展的朝阳行业中，因此成为众多人理想的就业目标，其培训需求也相应地旺盛起来。

2. 市场规模

伴随着中国经济转型以及传统产业向互联网行业转型，各类企业对于高端复合型管理人才的需求日益增高。除了企业内部培训外，各类管理人员也更加倾向于自我提升，通过自主付费地参加管理类培训，以增强个人职场素质水平。2012 年至 2016 年，中国管理类职业技能培训市场规模逐年递增，同比增长率保持在 20%以上，在 2016 年突破 100 亿。预计在未来，在万众创业的大背景下，对于管理类人才的需求将会日益提升，2017 年-2020 年市场规模将会以 24%左右的速度增长，在 2020 年市场规模达到 262.9 亿元。



图 3-7 2012-2017 年中国管理类职业技能培训市场规模

3. 代表企业案例分析

光环国际 (Aura International) 成立于 2001 年，是中国最早进入项目管理培训行列的机构之一，现已成为中国最大的 IT 管理培训机构，2016 年 8 月成功挂牌新三板。公司主要为 IT 互联网行业培养包括 PMP、软考、敏捷、大数据、产品经理等在内的各类管理人才。2016 年实现营业收入 5368 万元，同比上升 51%；净利润 714 万元，同比上升 58%。

PMP(Project Management Professional)认证是由美国项目管理学会(PMI)推出的针对项目经理的资格认证体系，在全球范围内具有权威性。中国区的 PMP 培训机构须经由 PMI 全球注册教育机构(REP)和外国专家局授权。光环国际是外国专家局培训中心项目管理系列职业资格认证考试培训合作机构，也是 PMI 的 REP 全球授权机构。

2016 年，光环国际在 IT 管理培训课程的基础上，开设了大数据高端实战课程、大数据就业班等业务，开始涉足 IT 技术培训领域。

2015-2016年光环国际基本财务数据

统计项	2015	2016
营收(万)	3565	5386
成本(万)	1400	1649
毛利率(%)	60.7%	69.3%
净利润(万)	442	714
来源：企业年报。		
©2017.8 iResearch Inc.		www.iresearch.com.cn

表 3-10 2015-2016 年光环国际基本财务数据

四、非学历职业技能培训行业发展趋势

(一) 市场总体走向

1. 培训品类持续扩充和更新

职业技能培训是一个需求十分多元的复杂市场，不仅限于 IT、财会、营销、管理等品类。随着产业升级的持续发酵和人们个性化意识的觉醒，越来越多的新职业将出现并形成热潮，新兴培训品类将被开发出来。另外，在线教育的浪潮仍在翻腾，装潢、烹饪、美甲、营养师等广泛散布在传统培训市场的职业技能也可能被挖掘出来，置于线上进行运营改造。

互联网和科技的发展已经不可回逆，未来人工智能技术的突破和应用将导致一批职业濒临消亡，中短期来看，IT 行业是一个相对“安全”的领域，IT 相关的职业技能培训也就相对处于安全地带，而精准广告投放的成熟可能会在量级上削弱营销技能培训的需求，企业级 SaaS 的成熟可能会在量级上削弱财会和管理技能培训的需求，这些培训的侧重点将向“创造力”、“智慧”等机器所不具备的感性能力倾斜。但长远来看，例如几十年之后，计算机可能会具备自动编程的能力，彼时 IT 技能培训也会受到冲击。

2. 二三线城市需求即将爆发

北京、上海、广州、深圳四个一线城市对全国各地人才的吸引已持续多年，人口的不断增长已导致人才过剩，就业竞争激烈，房价水平高居不下，空气污染日益严重等问题。与此

同时，成都、重庆、杭州、南京、苏州、长沙、大连、济南、宁波等广大二三线城市的经济水平和工资水平也在不断发展，生活环境较之一线城市而言又更为宜居，一线城市向二三线城市的人才转移已经开始。随着人才的集聚，二三线城市的就业市场走向将在一定程度上复制一线城市的路径，有职业技能培训需求的人群将持续增多，一个覆盖人群更广、规模更大的市场将在二三线城市爆发。

目前，达内教育、传智播客等头部企业已在各地开设线下中心，抢占二三线城市市场；得益于互联网不受空间限制的特性，采用在线模式的培训机构也接触到了二三线城市的用户。但教育培训行业始终以效果为王，不论通过面授、双师还是在线方式，只有不断提高教研水平，扩充师资力量，切实提高学员技能，促成学员高薪就业的机构才能获得长远发展。总体来看，目前面授模式由于发展时间长而在培训效果上最为成熟，但对企业而言，存在产能低下的致命缺陷，纯在线模式由于发展时间短而仍处于早期阶段，学员的完课率问题尚未解决，谈论培训效果总体来看为时尚早；而双师模式的发展时间处于两者之间，经过十余年的优化已日趋完善，是现阶段抢占二三线城市的最优方案，事实上，教育培训行业双巨头新东方和好未来目前采用的渠道下沉方式也是双师。当然，培训模式只是一种外在形式，对机构而言，持续研究人的学习规律，持续进行教研和技术的创新，在最短的时间内把学员“教会”、“教好”才是制胜的关键。

二三线城市的市场争夺战打响之后，职业技能培训行业的集中度会进一步提升。

3. 互联网化、智能化是大势所趋

互联网已经“像水和电一样融入人们的生活”，整个教育培训行业进行互联网化升级是大势所趋。

职业技能培训十分注重学员的操作水平和解决实际问题的能力，传统单向的教学手段在基础知识传授环节尚可适用，但在实操演练环节已显过时，因此项目制、任务制的培训方法会越来越普及。职业技能培训虽然面向的是具有一定自制力的成人用户，但也需要用积分奖励、比赛、游戏等多种手段打造及时反馈体系，塑造学习氛围，增强学员粘性。而在线方式和新兴技术给这些功能的实现提供了前所未有的可能性，如开发在线培训系统，利用大量的有效用户数据和算法，给用户提供智能学习和评测工具；用 AR、VR 技术模拟真实的职业环

境，进行密集的人机互动，快速适应等。

目前线下培训机构正在设法触网，而纯线上培训机构正在寻找与线下机构合作的机会点。但不论线上还是线下，说到底都只是一种培训方式，两者之间本不是对立关系——线下适合体验、建立情感连接，线上适合自学、跟踪学习轨迹，未来两者将会分工协作，融合发展。

（二）企业发展态势

1. 短期：中小机构垂直深耕，头部机构打造生态

职业技能培训行业可以细分成很多分支，在产品同质化倾向严重的市场中，如果中小机构能够基于精准的产品细分定位提供创新、高效的培训服务，则会迅速崛起，在竞争激烈的市场中占据一席之地；具备一定的产品形态和用户量之后，人才引进、市场拓展、企业管理等每一个模块都需要跟进，并不断梳理品牌、打造品牌，使用户群由散点化走向区域化，再由区域化向全国扩张。

头部机构如达内教育等，已经度过了研发产品和开拓市场的初级阶段，目前重点则在于生态布局：对内横向扩充课程品类、纵向延伸用户年龄段，全面扩大业务范围，对外则投资新兴机构，以期形成业务互补或者增加收益。这对机构明确自身战略定位、理解已有产品的市场角色提出了新的要求，也为机构整合跨行业资源，进一步巩固自身地位提供了相对便捷的路径。对比教育培训行业龙头新东方、好未来和互联网行业巨头腾讯、阿里巴巴，可知教育培训机构在投资风格上是偏稳重、保守的，职业技能培训领域的头部机构也将秉持“慢牛”的行业特性。

2. 长期：从技能培训向整体服务拓展，延伸产业链

对具有求职换岗需求的用户来说，单纯的职业技能培训和面试技巧培训只能解决一时的燃眉之急。教育培训的本质意义是提升人对未来的适应能力，从长期来看，求职成功以后的岗位适应、办公效率提升、商务礼仪培养、职场法则运用等综合素养对用户职业发展的影响比求职环节更大。目前，这些培训内容由于应用时间不紧迫、效果难以量化，因此用户付费意愿不强烈。但随着知识付费的兴起，这些培训内容也会逐渐被用户所需要。相比于纯线上的培训课程平台，有一定资源和口碑积累、尤其是有一定数量的线下中心进行用户导流和体

验的职业技能培训机构将占据优势，职业技能培训与现行的知识付费之间的界限也会逐渐模糊。

现在的职业技能培训机构向用人单位输送人才时，收费来源是人才，而非用人单位。对用人单位而言，职业技能培训行业的价值本质上是在解决招聘问题，“能输送多少合格的人才”、“输送的人才到底有多优秀”是用人单位最关心的问题。从这个角度来说，职业技能培训机构相当于是用人单位的一站式人力资源外包机构。职业技能培训机构要主动加强、加深与各用人单位的合作，从技能评测、价值观塑造、岗位匹配度评测等方面，全面提升人才的素质，给用人单位提供更清晰、明确、长效的人才供应服务，才能把价值链延长甚至扎根到用人单位内部，成为一个实力强劲的合作伙伴，用“强就业保障”吸引更多用户。同时，这也能够延长用户的生命周期，使职业技能培训机构在用户入职后仍能持续提供服务，如此一来，职业技能培训与企业内训的界限也会逐渐被打破。

公司介绍/法律声明

艾瑞咨询成立于 2002 年，以生活梦想、科技承载为理念，通过提供产业研究，助推中国互联新经济网的发展。在数据和产业洞察的基础上，艾瑞咨询的研究业务拓展至大数据研究、企业咨询、投资研究、新零售研究等方向，并致力于通过研究咨询的手段帮助企业认知市场，智能决策。

艾瑞咨询累计发布数千份新兴行业研究报告，研究领域涵盖互联网、电子商务、网络营销、金融服务、教育医疗、泛娱乐等新兴领域。艾瑞咨询已经为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业 IPO 首选的第三方研究机构。

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099

联系邮箱 ask@iresearch.com.cn

集团网站 <http://www.iresearch.com.cn>

微信公号



艾瑞咨询官方微信



艾瑞咨询官方微博



艾 瑞 咨 询

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS