

中国互联网教育市场热点月度分析

2018年6月

分析说明

INSTRUCTIONS

分析范畴

- ◆ 本分析主要针对中国互联网教育发展现状以及行业时事热点进行总结分析，包括互联网教育行业发展概况、互联网教育行业投融资事件，以及互联网教育当月厂商热点动态等多个层面；
- ◆ 本分析涉及的关键字：互联网教育、移动教育；
- ◆ 本报告所分析的国家 and 区域：主要包括中国大陆，不包括港澳台地区。

数据来源

- ◆ 数据来源：易观根据市场厂商访谈、市场公开信息、易观自有监测数据以及易观研究模型估算获得；
- ◆ 易观千帆：只对独立APP中的用户数据进行检测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。
- ◆ 易观千帆“A3”算法升级说明：易观千帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观千帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”；2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等；3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整。



2018年6月互联网教育行业动态

NO

减负行动督察力度加强，催生在线培训增长空间

核心看点：

- **教育部**5-6月赴各地**专项督察**减负令执行情况，政策落地及监管进一步加强，行业发展得到规范；
- 多轮整改下，中小学线下培训行业将**淘汰**大量资质缺失的小型培训班，**行业整合加强**，但家长需求仍将持续，一定程度上为在线培训创造了**增长空间**。

空间压缩，行业趋向整合

自上而下的多轮整改将造成线下校外培训班市场生存空间进一步压缩，行业进一步走向整合，专业、连锁、掌握更多资源的大型培训品牌将逐渐取代小型培训品牌。

在线下培训班走向整合的过程中，一部分家长对孩子的培训需求将由于价格、地域等因素无法得到满足，从而转投在线培训，在线教育或可期许有着较大量级用户增长。

需求持续，在线培训空间拓宽



《教育部办公厅等四部门关于切实减轻中小学生课外负担开展校外培训机构专项治理行动的通知》

关键信息：校外培训治理

《教育部办公厅关于规范管理面向基础教育领域开展的竞赛挂牌命名表彰等活动的公告》

关键信息：竞赛治理

《教育部关于做好2018年普通高校招生工作的通知》

关键信息：全面取消特长加分

教育部部长陈宝生两会答记者问

关键信息：全面阐述减负政策



北京 - 严查校外培训;2019年彻底取消小升初特长生招生。

上海 - 规范各类竞赛;叫停 “亚太杯”、“走美杯”、“3E英语测试”等大小杯赛。

成都 - 叫停了借助在蓉高校场地举办的“华赛”、“奥赛”、“全国中小学英语学习成绩测试”（NEAT）等赛事;学而思、新东方等培训机构主动终止原计划在蓉举办的违规赛事。

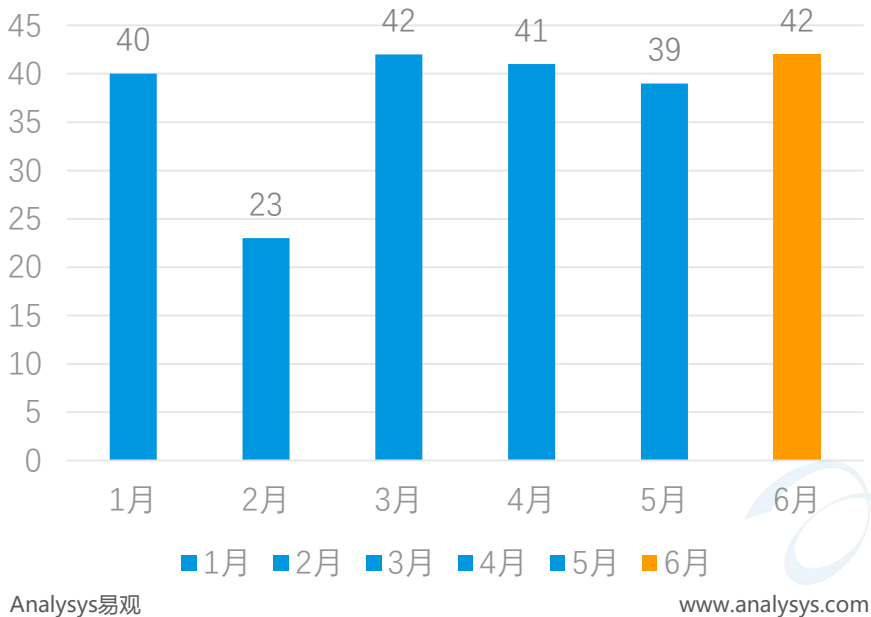
南昌 - 对培训机构进行约谈并督促整改，整改不到位的依法吊销办学许可证。

教育部年初政策概览

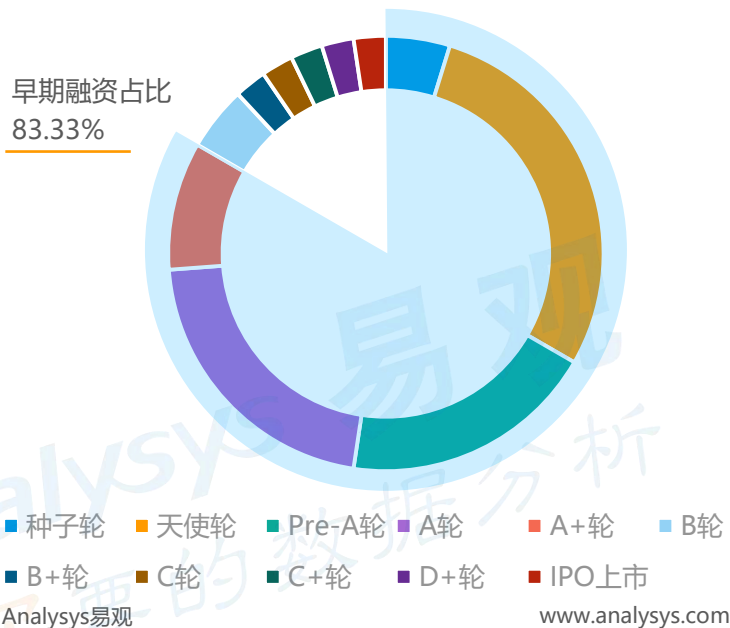
典型城市整改措施

投融资热度不减，早期融资占主导地位

2018年上半年教育领域融资事件数量



2018年6月教育行业融资阶段分布



核心看点：

- **VIPCODE**获得A轮融资**8500万**人民币，创新工场、真格基金等领投。K12细分赛道再添实力选手。
- **百词斩**获**腾讯**C+轮融资。外语学习领域头部地位进一步巩固。
- **VIPKID**获红杉资本、腾讯等**5亿美元**D+轮融资，创造全球K12在线教育领域最大融资记录。少儿英语市场马太效应凸显。

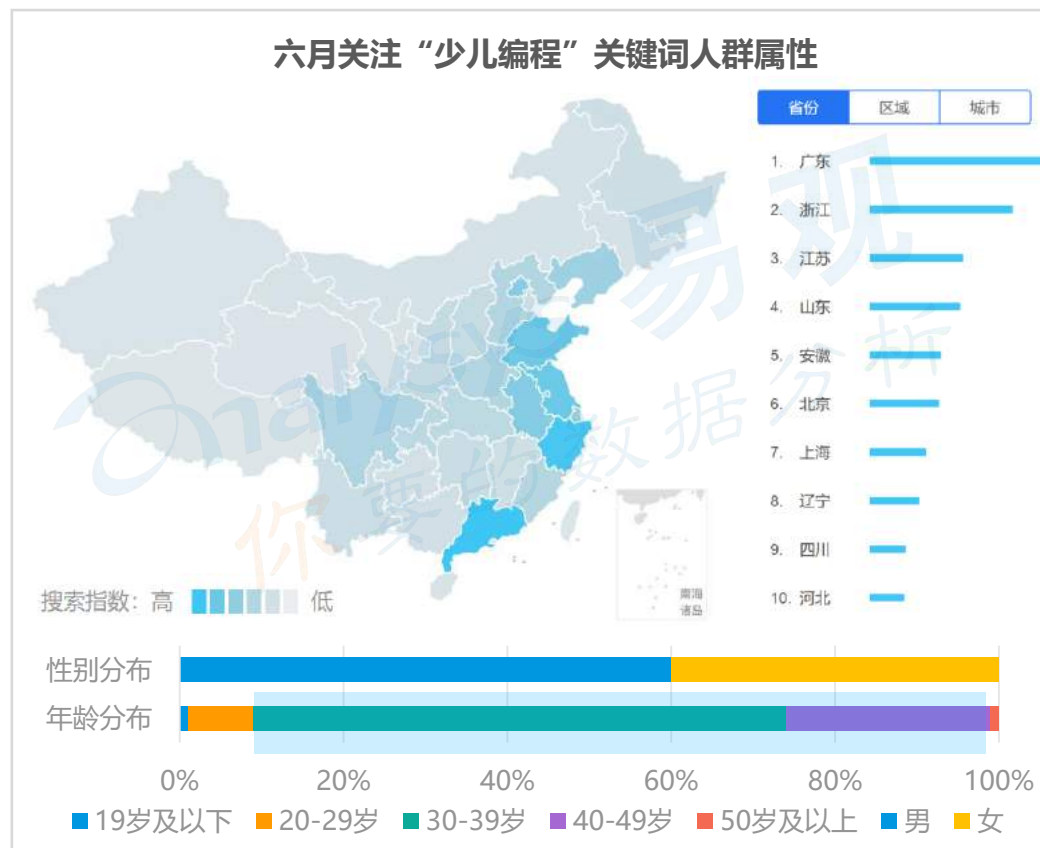
- 6月，教育行业投融资市场维持着2018以来的热度，未出现明显的变化趋势，教育行业资本市场呈现出明显的稳定性特征。从融资阶段看，早期融资占比达83.33%，新入局玩家仍不断探索行业新玩法与细分市场机会，教育行业静中有动，变革与创新持续提升行业活力。
- VIPCODE在A轮融资中获投8500万人民币，创造了少儿在线编程领域的融资记录，在细分市场格局未定的背景下，获投巨额融资为VIPCODE参与到行业早期竞争提供了较为坚实的支撑，有利于维持其先发优势。
- VIPKID不到一年时间融资7亿美元（2017年8月23日D轮融资2亿美元），相继创造行业融资记录，显示出资本市场对其发展模式的极大肯定和信心。但VIPKID虽占据行业大部分市场，仍未实现盈利，一定程度上其发展模式和运营逻辑面临着逐渐回归理性的市场的考验。
- 百词斩C+轮融资虽未透露金额，但腾讯的投资同时也意味着腾讯体系的资源支撑，比如微信生态的支撑，这将进一步巩固百词斩在外语学习领域的领导地位。

少儿在线编程教育持续火热，预期市场发展空间较大

- 6月，教育行业中少儿在线编程板块表现仍然突出，六月新增投融资事件数量与数额都超过前几月平均水平，显示出市场对这一板块的持续看好。多方押注之下，少儿在线编程已成为互联网教育行业新的风口，各厂商的角逐也不断加速着用户教育过程，市场正高速增长。
- 6月关注“少儿编程”关键词的人群大多数来自东部沿海省份及中部高速发展省份，这些省份（省会）经济实力强劲，居民受教育程度较高，对下一代有着较强的超前培养意识；结合年龄来看，30-49岁的社会中坚阶层占据绝大部分的比重（90%），这部分人群有着较高的消费意愿与水平，少儿在线编程教育市场潜力巨大。



2018年以来少儿编程领域融资



Analysys易观·百度指数

www.analysys.com

核心看点：

- 资本持续涌入少儿在线编程市场，市场拓荒阶段多方混战，加速用户教育过程。
- 关注少儿在线编程的潜在客户消费能力较高，市场预期发展空间广阔，并有较大想象空间。
- 6月少儿在线编程市场仍未发生明显的节点型转变，行业仍处于探索期，暂未出现成熟的发展模式及领导性厂商，从进程来看，预计下半年仍有大量新增玩家入局。



2018年6月互联网教育热点厂商动态

NO

沪江：上市在即，优化运营布局提升资本信心

核心看点：

- 6月15日，沪江向证监会提交**赴港上市审批**，H股预期内地**第一家在线教育上市公司**引动各方关注。
- 作为在线教育独角兽，沪江在教育领域有着较为深厚的经验积累。**沪江网校+CCTalk双核心**辅以周边应用、社区等产品搭建了较为完整的**生态布局**。不过，沪江营收虽持续增长，但依然面临连年亏损。



沪江网校官网页面



CCTalk官网页面

生态产品 - 多领域覆盖打造市场护城河



沪江在单词、词典、听力、题库等工具性领域均有布局，并有较高的市场占有率。在学习社区打造方面，沪江部落曾积累了大量的用户和UGC内容，其继承者沪江社团发挥社区氛围优势，进一步增强加了用户粘性和转化率。

沪江网校-精品自营战略保障营收主力

沪江网校是沪江主要的营收来源。沪江网校主营大学生及职业教育，涵盖多语种考试及兴趣、技能学习，同时在中小学教育、K12领域亦有布局，**但英语及小语种课程仍是核心课程**。自营课程在沪江网校占据绝对的比重，结合完善的课程支撑体系，用户口碑较高。

CCTalk-开放学习平台扩大行业影响力

CCTalk是沪江开发的开放性在线学习平台，主要对标腾讯课堂、网易云课堂等竞争对手，但在影响力上略有不足。不过，得益于沪江社区的粘性支撑，以及免费公开课、旁听课、节目单等用户激励措施，CCTalk的用户在活跃度与留存度指标上表现良好，**为沪江网校积累了大量的潜在客户**。

VIPCODE：资本加持，抢占在线少儿编程市场

核心看点：

- **VIPCODE**获得知名机构A轮融资8500万人民币，创造了目前为止少儿在线编程领域的**融资记录**，重金裹挟下，VIPCODE黑马之势愈发明显。
- 小班课、一对一的在线学习模式与编程夏令营的线下模式相**结合**，辅以学习过程追踪与能力可视化的学习中心，**运营逻辑与发展模式趋向成熟**。
- 课程类别涵盖人工智能、编程素质、**升学竞赛**等大类，产品设置上迎合了国内市场的**刚性需要**。



- VIPCODE采取学生、老师、演示课件、学生桌面、老师桌面同时显示的五屏同步在线学习模式。在整个教学过程中，老师和学生的桌面、影像和操作都可以实时共享，从而打造接近“沉浸式”的教学体验。
- 小班课、一对一的教学形式确保了教学质量，也满足了消费者对陪伴式教育服务的需要，在提升客户满意度的同时也有利于拉高课程平均单价。

- VIPCODE课程体系贯穿了K12全段年龄，覆盖从小学到高中的在校学生人群，面向客户群体庞大且稳定。
- 教育部已发文取消高考各类奥赛加分及特长加分，但编程能力却被多地中高考列入特招项目，北大、清华等高校对编程能力突出的学生也在自主招生中给予降分或保送等优惠政策。在此背景下，针对NOIP（全国青少年信息学奥林匹克联赛）和自主招生专项竞赛的课程设计有望成为热点课程，从而抢占市场。





互联网教育行业6月月度亮点玩法

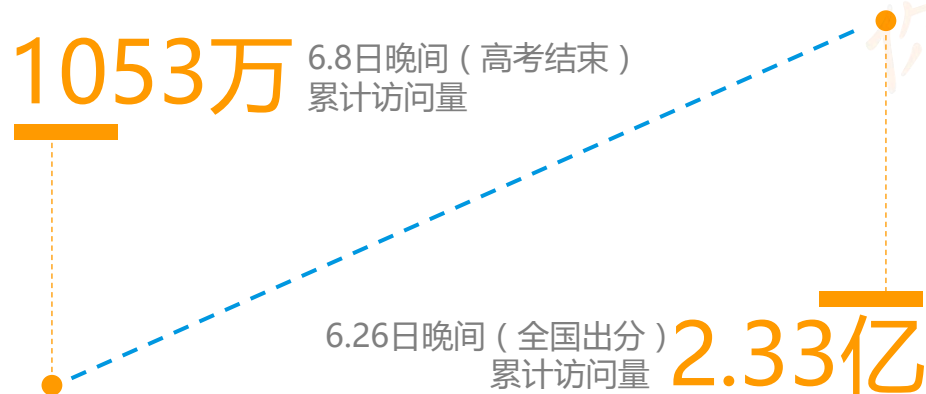
NO

：聚焦六月主题，全链式高考服务助力百度教育口碑流量双丰收

核心看点：

- 2018年高考期间，百度教育围绕高考场景，推出高考“骄阳活动”，涵盖高考前中后环节，完成高考**全链式服务**。
- 通过多方协作推出的高考骄阳活动为百度赢得了**口碑与流量的双丰收**，百度题库官网显示其估分页面共达成2.3亿余次访问。在其他教育厂商多数通过微博或其他渠道轻量参与高考话题时，百度连续五年均推出成熟的高考配套活动产品，成为高考月收获最大的厂商之一。

百度“2018高考闪电估分”页面累计访问人数变化



Analysys易观·百度题库

www.analysys.com

考前

历年真题 论坛留言
名师视频 大学宣传

考中

高考估分 热点追踪
真题发布 贴吧锦囊

考后

智能志愿 兴趣测试
性格测试 招生政策



百度系产品及合作伙伴（部分展示）为高考活动全程提供支持

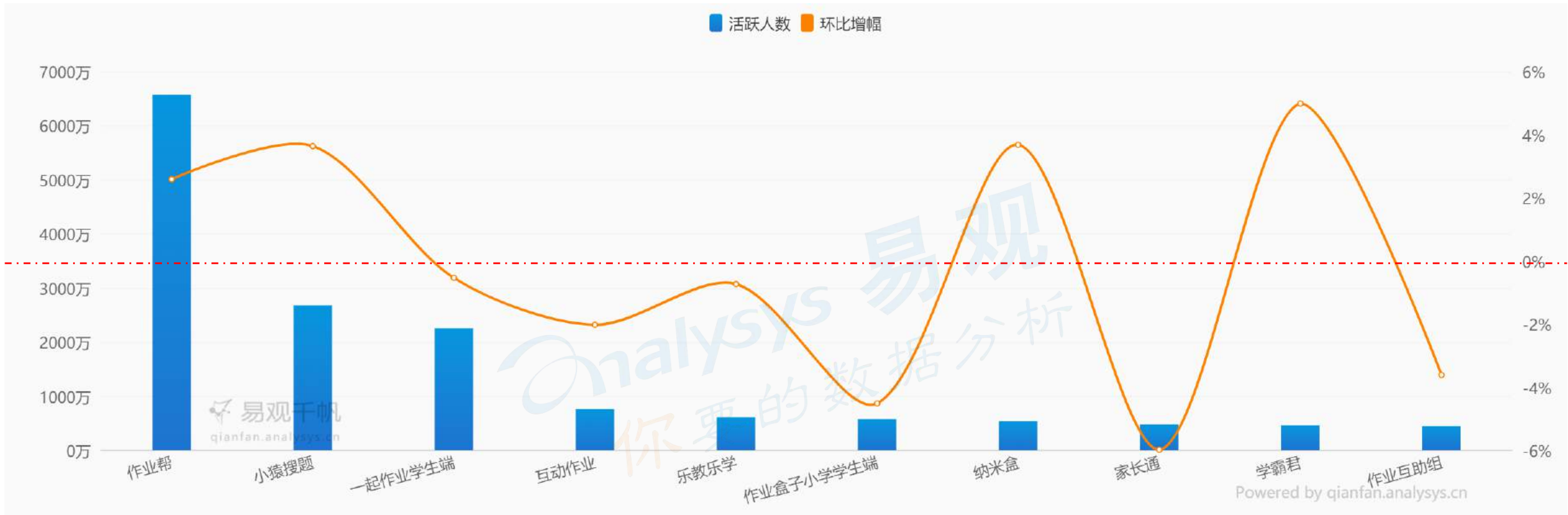




易观千帆6月月度榜单表现-中小学类教育

NIC

： 中小学教育整体增长放缓，头部效应推动梯队差距扩大



核心看点：

- 6月，中小学普遍进入期末阶段并迎来暑假，受此影响，中小学教育板块在6月**整体表现较为乏力**，大多数应用的月活跃度都面临了不同程度的下滑。6月中小学类教育榜单Top10中，仅有作业帮、小猿搜题、纳米盒、学霸君迎来活跃增长，且增长率均未超过5%。
- 从梯队来看，排行前列的作业帮和小猿搜题均实现小幅上涨，一起作业学生端则微幅下跌；后续梯队总体月活则下降较多。由于**体量优势**的存在，月活对领先梯队影响更小，对落后梯队的影响则较大，头部应用因而进一步甩开了与中等梯队和小众厂商的差距，中小学教育**行业集中度加强**。

数据分析驱动业务升级

■ 易观千帆 ■ 易观万像 ■ 易观方舟 ■ 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用