20180223成本下降给商用电动车带来机会

曾经在英国的商用电动车不仅速度慢而且行走里程少，在超级市场来临之前他们已经消亡了，但是商用电动车的正在重新开始。随着电池技术的成本不断下降以及乘客热情的上升。相比燃油汽车，尽管其价格依然很高，但是综合成本使更多人们转向了电动汽车。商业汽车也博得了很多的注意力，比如特斯拉重型电动卡车已经有500个订单，而且承诺在2019年之前上路；戴姆勒也正在研发类似的交通工具。

但是电动车快速取代传统内燃机车的可能性也很小，电动卡车本身的重量大且电动卡车的载重小。另外电动卡车的电池使用里程上限短，特斯拉的仅为1百万公里，且换电池的成本高昂。很多重要的货物不会用电动卡车运送。

此外，电动大巴相比于其他的大型交通工具来说非常灵活，随着中国的崛起电动大巴的成本下降很快。很多政府希望有一个清洁的城市，并且愿意帮扶成为中国成为全球性的电动汽车领跑者。去年12月深圳已经快速上了16500辆电动大巴，中国也正在其他城市推广电动大巴，这一趋势甚至会席卷全球。

小型电动货车生意也正在开展，这需要更小和更便宜的电池以供短途的城市使用，英国已经有公司在做相应的项目。除此之外更多的交通工具待采用电动机的形式进入人们的生活。

**印度教育创业公司**

Byju是一家印度教育类初创公司，他们的目标是服务于2亿6000万学生以及3000万的毕业生的培训，以通过过医学类、工程类以及管理类考试。有咨询公司声称这项工程到2021年的市值将达到2万亿左右。能有如此大的增长空间，主要也源自于印度糟糕的初等教育，几乎有一半的五年级学生没办法阅读完二年级的课本，据估计约有1/4的印度学生上私人培训课。

几年前，Byju Raveendran吸引了25000名学生去体育场听课，而且他还会每周飞九个城市去教数学。由于学生人数和教室规模实在是太大了，于是他想到将课程转化成视频的形式并把他们推到线上。现在每天有超过90万人的用户花50分钟在上面学习，截至2017年3月其公司12个月的销售额已经达到了4060万美元，硅谷Sequoia Capital和中国的腾讯对该公司投资了两亿美元，而他现在市值达八亿美元。

印度整体的教育正在呈现数字化趋势，一家教学器材商Educomp曾经在2008年仅凭出售昂贵的数字内容和多媒体设备市值超过14亿美元，但是在去年就申请破产了。Byju希望越过学校，直接将线上教学送达学生和家长。不过他们仍然面临一些挑战，他们需要给网络信号不好的地方发送物理记忆卡片，还要让不会使网络支付的家长交现金参加线上学习。

随着智能手机的扩展和网络的覆盖，线上支付将会变得更容易。唯一不确定的是家长是否允许他们的孩子主要通过屏幕来学习。另外需要证实的就是Byju认为成功的学习方法，是否是客户希望的学习方法。该方法创造出来的学生是否会一个异常的孩子，就像电影中呈现的那样：一个宝莱坞影星指导一个班的舞蹈演员呈现出了毕达哥拉斯定理的证明过程。