

2018年中国在线教育市场分析报告- 行业深度调研与发展前景研究

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2018年中国在线教育市场分析报告-行业深度调研与发展前景研究》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/wentibangong/318504318504.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

星星之火，也可成燎原之势。教育市场日新月异，除了我们长期跟踪关注的三大传统领域，近年来一些新兴的领域也开始逐渐成熟，值得我们重点关注：在线教育产业链日渐完善，内容驱动型公司业绩迎来爆发点；应试教育改革助推STEAM教育发展，渗透率提升催生巨大市场空间；增量人口推升巨大市场空间，早幼教本土品牌崛起进行时。

一、在线教育：资本回归理性，看好内容驱动型的B2C模式

在线教育自发展以来便被寄予厚望，资本多年以来在该领域也持续地保持高投入。而与资本端的火热不同，我们看到大部分在线教育企业在经营端的业绩迟迟没有预期的大爆发，一个典型的例子便是题库、O2O平台类等在线教育企业在2014年以来陆续获得大量融资，但是收入规模上也是不温不火。另外一方面，以内容作为切入点的在线培训公司虽然整体起步较晚，但后劲更足，特别是2017年以来以在线真人外教为代表的一些在线教育公司取得实质性突破，商业模式跑通，业绩爆发已至，值得我们重点关注。

1、资本回归理性，整体融资轮次后移

互联网技术对教育的赋能可以很好地实现教育资源的跨越时间、空间的互通共享，缓和传统线下教育培训领域重资产运营、人均产值低的不足，因此在线教育行业的出现、优化、普及是我国教育行业发展到一定时点后的必然结果。根据艾瑞咨询数据，2017年中国在线教育市场规模约为1733亿元，对应年均复合增速约为20%。

图：2017年中国在线教育市场规模约为1733亿元

逐步回归理性，优质项目依旧受到追捧。在线教育自2013年起迎来资本风口，随着2013至2016年的资本大浪淘沙，部分在线教育融资项目商业模式被证伪，投资者逐步回归理性。从融资轮次上来看，虽然整体还是以早期轮次融资为主，但呈现出融资轮次分布向后期移的趋势，种子轮、天使轮的占比显著下降，A轮、B轮的占比开始上升。据IT桔子数据，在2017年上半年的90起融资中，种子轮及天使轮合计占比33%，对应2016年及2015年分别为38%、51%；A轮及B轮合计占比50%，对应2016年及2015年分别为48.7%、42.5%。

图：K12还是主流在线教育项目聚集地 资料来源：观研天下整理

虽然融资数量在持续下滑，但商业模式被验证的细分赛道及优质企业依旧大举吸金，马太效应初显。特别是近年来站上资本风口的在线真人外教企业，利用在线直播的模式引入国外的外教教师资源来为国内学生讲授口语课程，具备较为清晰的扩张路径和变现模式，受

到资本市场的极大关注。例如行业龙头VIPKID在2017年8月份完成了近年来在线教育最大的单笔融资2亿美元。

图：优质教育企业依旧大举吸金，马太效应初显 资料来源：观研天下整理

2、产业链日渐完善，看好内容驱动型B2C模式

随着这几年资本的大举投入试错及技术端的不断完善成熟，整体在线教育产业的各个细分环节都有企业涉足，部分也开始加速发展壮大，整体行业分工进一步细化，产业链日渐完善。从产业链的环节上来看，在线教育产业链环节主要包括内容、工具、社区、平台等。

工具、内容、平台、社区类在线教育企业在探索变现模式的切入点不尽相同，但殊途同归，在线培训还是最快被验证的变现模式。从在线教育创业浪潮的发展过程来看，大部分创业机构主要从免费的工具类产品和学习分享社区切入，利用免费的产品积累了巨大的流量用户，因此在发展过程中面临的关键问题在于提升用户留存度、活跃度的同时，考虑如何将免费的用户转化为付费用户。从教育的本质来看，教育的核心还是在于内容，内容为王，因此各类创业企业虽然切入点不尽相同，但在行业发展而不断淘汰的过程中留下来的优质创业机构普遍还是通过输出内容来进行变现。例如，粉笔公考从最初的题库出发，利用免费而优质的题库聚集了大量用户，然后通过售卖录播课程、直播课程等模式进行变现；沪江网从最初的大学生语言教育社区网站出发，引入录播、直播类产品变现等。整体而言，我们看好内容驱动型的在线培训模式率先突围而出。内容驱动型的在线培训模式更可能解决在线教育两大核心要点：第一是高性价比流量获取；第二是教学质量的控制，进而提升客户满意度和续费率，构建强力的品牌影响力。而且一旦商业模式跑通，在线教育企业在数据收集、科技应用方面具有天然的优势，通过自适应学习、线上学习测评、人脸识别、语音识别，触感互动等科技手段的应用，使得线上教育在辅导个性化、数据可视化、效果可视化等方面优势更加明显，从而显著提升孩子互动感、专注力及学习主动性，大幅提升学习效果，进而构建更强的竞争壁垒。

图：在线教育行业分工细化，产业链日渐完善 资料来源：观研天下整理

以在线少儿英语龙头企业VIPKID为例。从创立至今，VIPKID专注于5-12岁在线高端少儿英语业务，通过精选北美英语老师的在线一对一教学、符合美国CCSS标准教材的定制课程、独家开发的课后练习和进度评测分析来给家长和孩子一个完整的服务闭环，以其独特的商业模式获得迅速的成长。仅成立四年的VIPKID公布2017年1月-7月的营收已达30亿，预计全年营收可达50亿。

在线模式开启资源共享，海量优质外教对接国内需求。VIPKID首先解决了国内优质外

教供应不足的核心痛点。在中国注册的外教只有2.7万名，供给严重不足，而美国具备英语教学能力且拥有国际名校毕业证书的本土教师就高达五百万规模，其中还有两百万经过认证的语言老师。公司通过严格的筛选、合理的薪酬设置、激励机制、社区的维护以及教师的培训确保外教供给端的质量以及数量。招聘方面，公司要求外教国籍为美国、加拿大，本科学历以上，更必须有500小时以上的ESL或K12教学经验，层层面试筛选后整体录取率低于10%。同时，公司设置了介绍奖励机制，每介绍一位合格的外教将获得50-120美元的介绍费，目前转介绍率接近75%。薪酬方面，VIPKID的薪酬在当地属于较高水平，北美老师的平均兼职时薪平均约为16美元，而VIPKID的时薪在14-22美元之间。同时，公司打造教师社区群及培训平台，为外教直接打造了分享面试经验、教学经验、交流感情的社群，多方面维系外教对公司的忠诚度。2017年8月，VIPKID的外教队伍规模已经突破了2万人。

图：VIPKID外教人数规模增长迅速 资料来源：观研天下整理

精心打磨教研产品，学习体验与教学效果双重保证。VIPKID目前其拥有一支超过200人的教研团队，参照CCSS美国小学课程标准研发教材，在相应的级别也覆盖了欧洲共同语言参考标准（CEFR）对应级别的语言技能，与国际通用考试接轨，并且针对中国学生进行本土化创新，专为非母语在线学习者打造；同时也直接跟全球顶级教研专家合作，引进了美国国家地理学习、企鹅兰登、哈珀柯林斯、Highlights、蓝思分级等海外内容，量身定制适合中国孩子学习特点的教材内容。同时，VIPKID还从课程体系入手不断完成教研产品的迭代升级，构建了“主修课+辅修课+扩展阅读+测评”从学习、练习到测评的完整体系，为孩子提供一站式的英语学习服务，通过推出更多的产品线消化已付费学员的多样培训需求，提升单个付费学员的生命周期。

图：VIPKID翻转课堂学习模式 资料来源：观研天下整理

技术研发助力个性化服务，凸显在线模式优势。VIPKID通过建设跨海专线能够做到在数万课程实时并发的情况下做到200毫秒以内的延时；为了用户流畅稳定的在线课堂体验，VIPKID还引入微软以及亚马逊的云平台技术，实现了全球35个国家和地区的实时在线传输。同时，VIPKID构建“学习中心”平台，对学习终端、学习路径与课程体系进行了升级，使得学生在线学习更加便捷、学习工具更加丰富、家长更加了解学生的学习情况等，从而优化学习体验、提升学习的效率以及效果。此外，VIPKID借助学生学习的大数据以及语音识别、面部识别等人工智能技术，从学习行为数据收集、分析以及运用，再到师生最优匹配、个性化学习路径从而有针对性的强化知识点，到整个教学和测评完成之后所有数据又会反馈到下一次课的课前环节，打造起了一套独有的个性化学习体系闭环，通过学习过程与结果数据的回归验证，指导教学的开展。

析报告-行业深度调研与发展前景研究》主要研究行业市场经济特性（产能、产量、供需），投资分析（市场现状、市场结构、市场特点等以及区域市场分析）、竞争分析（行业集中度、竞争格局、竞争对手、竞争因素等）、工艺技术发展状况、进出口分析、渠道分析、产业链分析、替代品和互补品分析、行业的主导驱动因素、政策环境、重点企业分析（经营特色、财务分析、竞争力分析）、商业投资风险分析、市场定位及机会分析、以及相关的策略和建议。

公司多年来已为上万家企事业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者提供了专业的行业分析报告。我们的客户涵盖了中石油天然气集团公司、德勤会计师事务所、华特迪士尼公司、华为技术有限公司等上百家世界行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。我们的行业分析报告内容可以应用于多种项目规划制订与专业报告引用，如项目投资计划、地区与企业发展战略、项目融资计划、地区产业规划、商业计划书、招商计划书、招股说明书等等。

第一章 网络在线教育行业相关概况

第一节 网络在线教育行业概念

- 一、网络在线教育的定义
- 二、网络在线教育的特点
- 三、网络在线教育商业模式分类及比较

第二节 网络在线教育行业发展周期

- 一、网络在线教育行业周期理论
- 二、网络在线教育行业周期分析

第三节 产业链分析

- 一、网络在线教育行业产业链总体分析
- 二、网络在线教育行业产业链参与方分析
 - 1、课程内容生产方分析
 - 2、平台资源整合方分析
 - 3、工具产品提供方分析
 - 4、技术设备提供方分析

第二章 网络在线教育2016-2018年行业背景

第一节 宏观经济背景

- 一、国民生产总值
- 二、工业发展形势
- 三、固定资产投资

四、消费价格指数

五、居民收入情况

六、进出口贸易情况

第二节 网络在线教育政策环境背景

一、行业监管部门

二、行业监管体制

三、行业主要法律法规及相关产业政策

第三节 社会环境背景

一、人口环境

二、教育环境

三、文化环境

四、生态环境

第三章2016-2018年网络在线教育国外行业发展现状

第一节 国外市场运行综述

一、国外发展状况

二、国外网络在线教育平台分析

第二节 国外主要国家网络在线教育市场分析

一、美国经验借鉴

二、英国经验借鉴

三、荷兰经验借鉴

第四章 网络在线教育2016-2018年行业市场发展分析

第一节 市场发展现状

一、市场发展概况

二、行业发展历程

三、行业存在的问题及策略分析

1.存在的问题

2.策略分析

第二节 网络在线教育行业发展综述

一、网络在线教育用户规模

二、网络在线教育技术发展情况

三、网络在线教育投融资情况

第三节 行业整体市场规模

一、整体市场规模

二、细分市场规模

- 1、大学生网络在线教育市场规模
- 2、中小学生网络在线教育市场规模
- 3、早幼教网络在线教育市场规模
- 4、职业培训网络在线教育市场规模

第五章 2016-2018年所属行业数据监测

第一节 所属行业总体规模分析

- 一、企业数量结构分析
- 二、行业资产规模分析

第二节 所属行业产销与费用分析

- 一、产成品分析
- 二、销售收入分析
- 三、负债分析
- 四、利润规模分析
- 五、产值分析
- 六、销售成本分析
- 七、销售费用分析
- 八、管理费用分析
- 九、财务费用分析
- 十、其他运营数据分析

第三节 所属行业财务指标分析

- 一、行业盈利能力分析
- 二、行业偿债能力分析
- 三、行业营运能力分析
- 四、行业发展能力分析

第六章 2016-2018年网络在线教育行业竞争格局分析

第一节 网络在线教育行业竞争结构分析

- 一、现有企业间竞争
- 二、潜在进入者分析
- 三、替代品威胁分析
- 四、供应商议价能力
- 五、客户议价能力

第二节 网络在线教育行业集中度分析

一、市场集中度分析

二、企业集中度分析

三、区域集中度分析

第三节 网络在线教育行业竞争格局分析

一、国内外行业竞争分析

二、国内市场竞争分析

三、国内主要企业动向分析

第七章 2016-2018年网络在线教育行业内主要企业分析

第一节 全通教育

一、企业概况

二、主营业务情况

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第二节 正保教育

一、企业概况

二、主营业务情况

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第三节 达内科技

一、企业概况

二、主营业务情况

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第四节 好未来

一、企业概况

二、主营业务情况

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第五节 新东方

一、企业概况

二、主营业务情况

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第八章 2018-2024年网络在线教育行业发展预测分析

第一节 网络在线教育行业市场规模预测

一、教育产业市场规模预测

二、网络在线教育市场规模预测

第二节 网络在线教育产品细分市场规模预测

一、大学生网络在线教育市场规模

二、中小學生网络在线教育市场规模

三、早幼教网络在线教育市场规模

四、职业培训网络在线教育市场规模

第三节 网络在线教育行业发展趋势

一、型移动互联网，从线下走到线上

二、行业面临整合潮

三、盈利模式多样化

四、移动APP逐渐成为主流模式

第四节 国内在线教育盈利模式分析

一、收费模式

二、平台模式

三、免费模式

第九章 2018-2024年网络在线教育行业投资策略分析

第一节 行业发展战略研究

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

第二节 网络在线教育行业风险分析

一、政策风险

二、市场风险

三、管理风险

四、技术风险

五、其他风险

第三节 行业发展的关键因素

- 一、中国网络在线教育行业发展受政策支持
- 二、网络基础设施和技术应用为在线教育行业发展打下基础
 - 1、大数据
 - 2、云计算
 - 3、移动互联网

第十章 2018-2024年行业投资建议

第一节 投资建议

- 一、行业投资门槛分析
 - 二、行业投资现状分析
 - 三、行业投资潜力分析
- ### 第二节 细分市场投资建议
- 一、行业细分市场投资热点分析
 - 二、行业产业链区域投资建议

图表目录

- 图表1：中国教育体系流程图
- 图表2：在线教育行业的特点
- 图表3：在线教育产业链地图
- 图表4：行业产业链参与方
- 图表5：教育支出占GDP比重
- 图表6：家庭可支配收入和教育支出占比
- 图表7：移动互联网带来的技术影响
- 图表8：人口代际拐点带来的影响
- 图表9：在线教育行业市场规模
- 图表10：在线教育行业用户规模
- 图表11：在线教育行业市场规模
- 图表12：在线教育行业增长速度

（GYGSLJP）

图表详见正文

特别说明：观研天下所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，请放心查阅。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/wentibangong/318504318504.html>