

K12将成在线教育市场爆发点

□ 本报记者 刘燕

在近十年的发展过程中,不仅新兴互联网创业公司、BAT等巨头投身互联网教育,传统线下培训机构也纷纷试水,使尚处于商业模式探索期的在线教育异常火热,尤其是被资本寒流“绕道而过”的K12教育行业(中小学教育)更是备受瞩目,成为各大资本竞相追逐的新星。

K12在线教育的模式之争

与我国现行教育体制相匹配,我国的K12行业拥有政策扶持、互联网环境支撑、12年人口红利的天然优势。在这个刚性需求的市场,什么样的模式更能切中教育教学本质、真正满足用户群体诉求是业内外关注的焦点。

而从K12在线的细分领域看,目前主要有家教O2O、题库、作业答疑、在线一对一或多对一4种模式。

家教O2O致力于整合线上线下教育资源,一方面向用户提供透明客观的师资信息,一方面为教师提供品牌推广和教学展示的平台,并未改变老师去家里为学生上课的实质,互联网仅是手段。

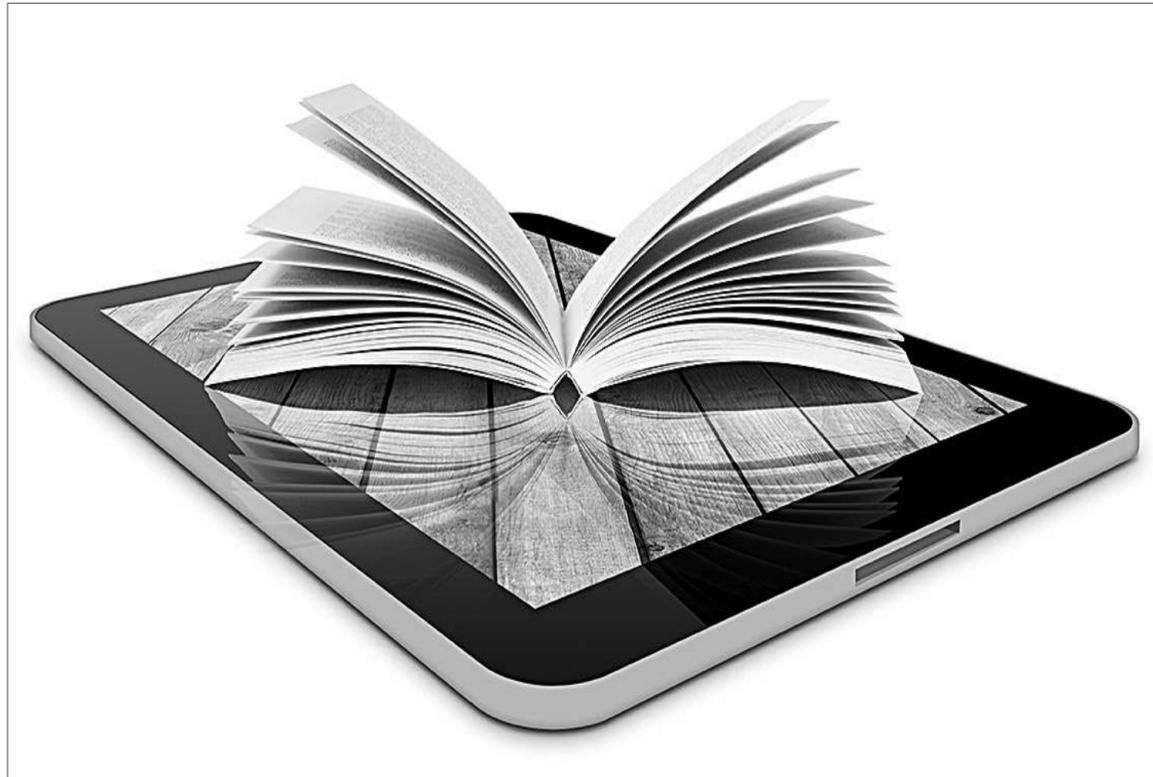
相比于家教O2O、题库类与答疑类互联网手段更彻底,但也仅仅是寻找答案的工具,无法帮助用户达到K12教育的根本目的:构建知识体系,培养独立思考的能力。正如刚刚获得7500万人民币的Pre-A轮融资的三号网创始人兼CEO何强所说:“K12教育的目的在于构建思维而不是寻找答案。”

事实上,大部分的K12在线教育产品虽然在一定程度上缓解了教育资源不均的问题,为教育带来了互联网化的创新,但对教学质量的提升并不明显。“辅导如果必不可少,那我们应该给一个更好的方式。”面对K12领域产品的现状。

近年来,大量资本流入在线教育产业,推动了市场愈加繁荣。从中国教育学会高中专业委员会主办,三好网承办的“2016互联网+个性化教育论坛”上得到的数据显示,目前我国处于K12教育阶段的人口高达1.8亿,预计2020年达到2.12亿。另据天拓咨询数据预测,到2016年,我国在线教育行业的同比增长将达27.85%,其中,K12教育规模将达493亿元。

何强强调,对老师、学生、家长都好的在线教育模式才能满足K12家庭的教育需求。

2015年国内在线教育市场规模已达到1711亿元,在这个千亿级的市场蛋糕面前,从用户的需求出发,回归教育本质,注重技术研发投入和用户体验的



优化成为行业良性发展关键。

K12应强调回归教育本质

在传统K12教学模式中,教学质量完全取决于教师个人的教学水平和负责程度,教育机构对教学过程的参与和管理非常有限。何强表示,在线教育应该构建起一个基于大数据分析的教学服务体系,全程把控教学过程。这个系统还应当增强家长的参与程度,充分发挥家庭教育优势,进一步提升教学价值和学生持续学习支撑价值。

清晰、实时地传输在线课堂场景和建立教学服务体系需要强大的硬件支持和软件支撑,因

此,攻克技术壁垒,开发出一套用户认为好用的产品体系对构建健康的K12在线教育模式是很大的挑战。

而在线一对一直播教学模式通过为老师、学生和家长提供在线互动教学服务,统一三者需求,逐渐向教育过程的本质靠拢:一是教学形式灵活化,二是现金交易健康化,三是效果显著协同化,四是服务个性化。

目前,在线一对一模式尚处于起步阶段,市面上真正实现在线一对一直播教学的K12教育平台或产品寥寥无几,中小学在线一对一直播互动平台三好网自主研发出在线直播互动硬件好学习,实现了师

生之间的双向视频实时互动,同时让家长也能异地旁听课程。目前,三好网的平台注册用户人数已超70000,交易用户过6000,入驻老师超4000,产品复购率达到了80%。

三好网认为,K12在线教育肩负着给学生提供个性化辅导的使命,加入三好网的学生得到的不只是一系列服务,而是进入了一个全方位的服务生态系统。

何强表示,K12在线教育在2014—2015年经历了市场的重组和洗牌后,将在未来两年内回归用户需求,迎来真正的发展元年,而在在线一对一模式正是开启新时代的钥匙。

科技新视界

ZUK推出明星深度定制手机

科技日报讯(记者陈杰)近日,联想旗下互联网子公司ZUK发布了韩国明星金秀贤的定制手机。该款手机从包装到系统均体现了金秀贤元素,不仅涵盖了多个金秀贤图片、铃声等个性化元素,更搭载了金秀贤专属App。购买该款手机的粉丝可以在第一时间掌握偶像金秀贤的最新动态。

从配置上看,这款明星深度定制手机属于主流的中高端机型。标配64GB存储空间,5.5英寸1080p高清大屏,4100mAh大电池,售价为1999元,于3月25日起通过ZUK官网、京东众筹进行销售,预计4月初发货。

ZUK CEO程程表示,此次ZUK与金秀贤的跨界合作将再次拉近与用户间的距离。



IT江湖

电视机产业还有很大创新空间

□ 陈杰

信息技术的高速发展并未给传统的电视机产业带来多大改变,虽然时间也有互联网电视的初步概念,但也仅限于几家知名的传统家电厂商在自己陈旧的产品系列上进行缝缝补补。直至近两年,乐视、小米、优酷、乐视等真正意义上的互联网厂商的强力跟进,电视机产品才有了质的变化。

随着大家对客厅这一重要流量入口的认知,互联网电视产业的竞争也日趋激烈,从最初的价格战、硬件配置战、内容战,亦或是手段频出的营销战、口水战,先前一片“蓝海”的市场已然是一片赤红。

如何突围?同质化的产品竞争肯定是自找死路,唯进一步创新才是生存之道。近日,沉寂许久的小米电视发布了两款电视新品,包括65英寸曲面机型和43英寸的小米电视3S。用小米电视负责人王川的话来说,这是小米电视发出的两封“情书”,并冠以“最美”这一形容词,“只有相爱的人才能体会,相信这两款小米电视不会让广大消费者和‘米粉’失望。”

从产品配置,很难看出小米这两款新品有何创新点:43英寸的小屏和曲面屏早已充斥市场。但小米却坚信“小尺寸也有大市场”。因为当前大多数电视品牌对小尺寸产品并未给予足够的重视,带来的结果就是小尺寸就意味着低价格。小米则反其道而行之,以主流旗舰机型的方案来做这一款卧室电视,不论从外观还是配置,都将小屏电视的档次提高了一大截,而价格上则进一步下探。65英寸的屏面电视也是如此,超过一年时间的打磨,以不到市场主流产品价格一半的定价推出,其“做世界上最好的电视,让所有人都买得起”的理念已得到充分的贯彻。

有人质疑了,这也算创新吗?这难道不是吗?创新并不意味着一定要推翻重来,以工匠精神用一年来精心打磨一款产品,这在或只改下尺寸、或稍改一下外形、或重命名一个型号就来新产品市场上,就是一种创新。

当然,行业也有不颠覆式的创新。就在小米电视发布新品的当天,无屏电视开创者极米科技也

在京发布品牌战略“从此屏幕只论米,想要几米就极米”和三款新品:3D全高清1080p无屏电视H1、国内首款4KX2K背投超高清无屏电视T1和全球首款8KX4K背投超高清无屏电视T2。

显然,极米此举不仅将电视屏幕从“英寸”时代推进到“米”时代,更表明了其将以体验更胜一筹的无屏电视挑战传统电视的决心。极米创始人兼CEO钟波更在发布会大胆预测“五年内,无屏电视将颠覆传统电视”。看起来,无论在品牌还是产品布局上,极米都已经做好准备,要向传统电视发起挑战。

不论是小米那种循序渐进式的创新,还是极米那种颠覆式的创新,对于当前创新氛围并不浓烈的电视机产业而言都是一大幸事,让我们在购买电视机时再也不用纠结于产品型号、配置、尺寸、外观,然后在同一品牌繁杂的产品系列中去挑选一款其实并不完美的产品了。

对于电视机产业而言,创新的潜力还有待挖掘。

中国开源技术实现国际化突破 书生云发布开源分布式存储技术

科技日报讯(记者向阳)中国开源软件推进联盟3月28日宣布,中国IT行业也拥有了自己的新一代开源分布式存储技术——SurFS,将成为OpenStack等主流云平台的存储后端之一,为全球企业级用户搭建高性价比的云存储。

SurFS是书生云公司自主研发的分布式存储系统,是云平台的核心部件,在性能和成本两方面具有秒杀国外同类产品的能力。

中国软件工程师对开源软件不陌生,每个工程师接到公司下发的任务后第一件事往往就是上网去找开源软件以便直接下载使用,但基本停留在只索取不贡献的阶段。近年来,中国也有一些软件公司逐渐加入到开源社区中开始贡献代码,但开源社区基本还是国外公司主导,SurFS技术的开源,有望打破这一局面。

书生集团缔造了第一个获国际承认的中国软件标准,被誉为“书生的一小步,中国IT的一大步”。此次书生云公司将这样一个领先的商业软件开源,将核心技术供全球用户免费使用和共同完善,不仅填补了中国IT业的一项空白,在国际业界也将产生一定的影响。

存储系统是云平台的核心部件,影响到云平台的整体性能和成本。作为下一代存储系统,SurFS是第一个采用SAS做存储网络的分布式存储系统,将带宽提升了几十倍延时降低了几十倍,而且从架构层面上完全打破了传统存储体系的桎梏,将存储控制节点与存储介质分离,存储控制节点与计算节点聚合,从而将数据I/O路径压缩到了极致,将扩容成本也压缩到了极致,同时实现了高性能、低成本、高可靠、高可用和可扩展性。

开源软件技术的英文名称是Open Source Software,源于欧洲一些软件技术发烧友出于类似共产主义的理想,将自己辛勤开发的软件源代码无私地发布到互联网社区上与社会共享,他们信奉“好的软件应该是开放的,应该由任何有能力的人参与共同完善”的理念。随着互联网的普及,越来越多的开源软件形成了众多的开源技术社区。越来越多的用户也相继通过开源软件全面替代传统商业软件。

百度游戏战略升级

科技日报讯(记者向阳)在百度移动游戏所取得的成绩基础上,3月25日,百度品牌旗下业务“百度游戏”在京揭牌,将着重在IP挖掘开发、CP深度合作、全球战略布局、新兴业务探索等方面积极拓展。

百度副总裁、百度移动服务事业部总经理李明远表示,百度战略上重视并支持游戏业务,战术上秉承百度平台特性,在垂直领域深挖优质资源,执行上将进一步提升组织效率,增加与业界的深入交流,发挥百度在数据、资源、流量方面的优势与价值,同合作伙伴共同推动游戏行业建立良性的闭环生态。升级后的百度游戏将有更为统一业务出口和发声渠道,也将与H5游戏平台、电竞手游、VR体验等具有想象力的新兴业务方面开展探索,开发针对游戏业务的流量联盟,更好地整合游戏行业的流量资源。

微软和北大附中达成合作

科技日报讯(记者刘燕)微软和北大附中达成战略合作,未来将在教育信息化、数字校园等领域建立长期战略合作关系,通过多层次和多形式的广泛合作,助力基础教育领域实现面向未来的信息化转型与升级。

在“移动为先,云为先”的时代,云计算、大数据、物联网等信息技术的发展对人们的工作与生活正产生着深远的影响,同时也对人才培养,特别是学生在基础教育阶段所接受的教育提出了更新更高的要求。据了解,微软与北大附中联合构建的“未来学校”信息平台将通过使用世纪互联运营的Office 365提供的教育混合云服务,实现从学校管理到一线教学,从学生的课堂学习到家校沟通在统一平台上的高效协作。一方面能够为学生打造沉浸式与个性化的学习体验,另一方面可提供随时随地终身学习的泛在学习场景。

众筹客完成A轮融资

科技日报讯(记者陈杰)3月22日,众筹平台众筹客宣布获得数千万A轮融资,投资方为小牛资本和多名个人股东。去年7月,众筹客还曾获得沃石投资等千万元天使投资。

与当前市场上存在的众筹平台相比,众筹客最大的特色在于专注于吃喝玩乐领域的同城众筹。创始人兼CEO路国华表示,新的融资将用于完善平台的售后服务,与所投资项目进行系统和数据的对接,便于平台的投资用户对项目进行监测。未来将与此次投资方小牛资本在业务层面进行深度的合作,如借助小牛资本在业务层面进行引流等,双方产生协同作用,实现互联网的金融闭环。

据了解,仅仅过去一年,众筹客团队已发展至上百人,在全国拥有几十家直营分站,上百家加盟分站,累计完成项目数量31个,项目合计融资额近8500万。

中国联通整合产业链

科技日报讯(记者陈和利)3月28日至3月30日,2016年中国联通智能终端产业链全生态战略合作峰会暨新春交易会在重庆举行。本次峰会上,中国联通启动众筹3.0项目,为终端厂商提供“产、供、销”一体的闭环生态系统,整合智能终端上下游厂商,使之无缝相互衔接,实现从根本上的“供给侧改革”。

本次展会参展厂商超过100家,展示智能终端超过300款,规模为历届交易会之最。数千平方米的智能终端设备展区成为各厂家展示高科技产品、年度新品手机的大型秀场,各种旗舰新品手机、智能穿戴产品、虚拟现实设备(VR)等悉数登场。

去年底,中国联通与中国电信联合发布了《“全网通”终端白皮书》,引领“全网通”中高端手机生产,开展“终端众筹”活动,以终端带动4G用户普及,实现了可观的销量,吸引了越来越多的产业链伙伴积极参与。目前,中国联通的4G发展已经步入高速前行的快车道。

中国联通董事长王晓初提出三点希望,一是合力推动信息消费升级。预计本次会议将达成2000万部终端的众筹目标。希望各方通力合作,加大力

度,形成合力,以终端为引领,共同促进产业的繁荣。二是合力推动终端产品升级。让中国的老百姓人人拥有适合自己的4G手机。通过“全网通”终端,让老百姓能够自由选择4G网络。中国联通将针对部分低端手机,进行适度战略补贴,让人人都买得起“实惠、高品质”的“国民手机”。三是合力推动产业服务升级。以手机终端产业为抓手,在推动移动互联网进一步繁荣的同时,推动传统产业更好地应用移动互联网进行转型升级。下一步,运营商将进一步开发更好的移动互联网行业应用,以推动传统产业实现真正更新换代,从而助推区域经济增长。

这次峰会,重庆市南岸区政府与中国联通沃易购运营中心签订了《2016年智能终端产业链全生态战略合作协议》,与联通华盛通信有限公司签订了项目投资协议。同时,新落户南岸区的13户智能终端产业链招商项目也将在会上进行集中签约,部分已落户南岸区的智能终端厂商及配套企业共70家参加峰会。今后,中国联通每年都将在重庆南岸举行春季交易会,形成智能终端产业信息共享的长效平台。

“白鲨”水下机器人问世

科技日报讯(记者李国敏)基于在水下机器人领域的深厚技术积淀,天津深之蓝海洋设备科技有限公司日前发布全新一代ROV平台——“白鲨”MAX与“白鲨”MINI水下无人机器人,分别定位为“企业级”专业应用平台与“个人级”娱乐应用平台。不论是专业级的潜水员水下作业与水下搜索救援、水产养殖观察还是潜水摄影和水族馆中的娱乐体验,“白鲨兄弟”都能应对。

据介绍,“白鲨”MAX作为全新一代的专业水下机器人,拥有独特的全固态推进系统与九轴全姿态平衡运动系统,同时攻克了电机在低转速下的闭环控制难题,因此可以实现ROV水下姿态的精确调整,并支持200万像素的清晰视频。“白鲨”MAX机舱底部更设有多功能挂载点,可视应用场景需求组建不同的挂载系统,支持水下附加摄像头、声纳、水下定位、机械手、水质传感器、光纤扩展、3D摄像头等。此外,经过人机交互优化的工业设计遥控器也将操作变得异常简便,无线的遥控器连接摆脱了线缆的限制,操作更加便利。长达400米的最大电缆长度(不同模式下可扩展到3000米)与100米的最大潜深,不仅可以“白鲨”MAX深入内陆95%以上的河

流水库区域,更赋予了它真正翱翔海洋区域的超群能力。

相比“白鲨”MAX,“白鲨”MINI则更为小巧灵活,“萌”态十足,属于个人消费级的高端水下娱乐装备,能满足大多数水下观察的需求。

哈尔滨工程大学博士生导师李海森说:“由于声音是目前水下传输最远的信息载体,因而水下目标探测,特别是远距离探测多以声学探测仪器(各种声纳)为核心。以往,声学探测仪器多是采用船载式安装方式,虽然可以获得船上很多便利条件,但是很多情况下,为了更好地精细获取目标信息,则需要尽可能近距离接近观察和探测水下目标。这就需要像天津深之蓝公司推出的这种国产水下机器人产品。它不仅自身技术先进,性能指标突出,还可以加载各种水下探测仪器,特别是可以实现与国产声学装备的无缝对接,具有十分突出的优点和特色,是一种值得大力推广和批量生产的海洋探测高新技术产品。”

此次“白鲨”系列水下无人机器人的问世,不仅为深之蓝ROV家族带来了新成员,相信也将撬动更为广阔的水下机器人应用市场。