

## ■创业故事

## 疯狂老师：明星老师遇见直播课堂

文·本报记者 张盖伦

6月30日，是“疯狂老师”在清华科技园办公的最后一天。

创始人张浩气定神闲在办公室泡茶。面对记者，他问出的第一个问题是，你懂K12吗？

张浩懂。十年前，他在福建当地创办K12教育辅导机构“快乐学习”。如今，他一脚踏进了在线教育的大潮。

“疯狂老师”是一个中小学一对一补习授课O2O平台。上个月16日，他们宣布拿到了C轮

1.2亿元人民币投资，并开始转型做线上直播和线下孵化器。“疯狂老师”将要搬去办公新址，那里搭建了正式演播厅，供教师进行教学直播。

至于“孵化器”，如同教师明星效应的“放大器”。“娱乐圈的产业成熟度远高于教育界，我们把娱乐圈那套造星体系拿到教育界，是一种降维打击。”张浩靠在椅子上，老神在在，“怎么造星？比如说，带老师去韩国整容。”

是玩笑了？张浩笑，又正色道：“也不是不可能。”

## 线上和线下，两手都要抓

过去十年，疯狂老师的创始团队，做的都是K12领域的传统补习。这是这家创业团队的“基因”。

“从O2O开始，是我们切入互联网的最佳角度。”O2O，是疯狂老师创业的起点。但上路之后，路径如何选择，商业模式如何演变，还取决于团队对终点的设定和对趋势的判断。

在张浩看来，在K12领域厮杀激烈的竞争者们，最终都会走到一个阶段——“教学”。它是K12商业模式的主场景。它如同城池中最金碧辉煌的那座殿宇，不管创业团队是从后面进还是从偏门入，是选择迂回包抄还是直捣黄龙，最终都会杀到此地。

“孩子和家长，可能不会为搜索题目花钱，不会为答疑服务花钱，但是，他们愿意为上课付费。在这一方面，用户习惯早已成熟。”做“教学”，可以是“线上”，也可以是“线下”。张浩随手

拿起笔来，在办公室占据整整一面墙的玻璃白板上画了两条趋势图。“K12线下教育，过去十年高速发展，未来一段时间，它仍有市场，但发展曲线会日趋平缓。”张浩拿笔敲敲另一条陡峭向上的曲线，“这是K12在线教育，目前市场规模还难以和线下比拼。但我们要赌的，是下一个十年。”

易观智库发布的《中国K12互联网教育市场专题研究报告2015》指出，2014年，中国K12互联网教育市场在整体互联网教育市场中占2.7%，占比不高。但由于K12教育针对中小学课程进行培训辅导，满足中小学生学习小升初、初升高和高考的刚性需求，有较大增长空间。

“疯狂老师”要兼顾“线上”和“线下”。线下的蛋糕不能放弃，线上的市场要尽早占领。张浩知道，由于互联网的“头部效应”，线上教育的玩家不会太多。前三名就能抢占线上八成以上的市场份额。因此，必须跻身行业前列。

## 收割最优秀老师，拆掉束缚他们的墙

针对线下市场，“疯狂老师”推出了“线下孵化器”。对K12教育来说，这是个新鲜词。

孵化器，相当于教师的经济公司。张浩说，那些站在金字塔最顶端的名师，只需要考虑一件事，就是好好上课。其他的，“疯狂老师”来办。教师不是为“疯狂老师”打工，而是和“疯狂老师”合作。有钱一起赚。你教得越好，影响力越大，我乐见其成。

大多数培训机构是“去名师化”的。如果教师个人名声太响，很有可能反过来绑架机构；一旦名师出走，也会给机构带来不小损失。但张浩选择“兵行险招”。他直接指出，“疯狂老师”就是要“造星”，就是要推“超级名师”。他们不为课堂人数设置上限，打造“超级大班”——一个班200人、300人甚至500人，那都不算事儿。而且，签约名师之间可以组合搭配。比如说，数学老师吸

引来的学生，同样能成为英语老师的用户。学生流动数量可以叠加，再次放大教师价值。

张浩有当老师的经历。他坦言，对有能力强取大课堂的老师来说，他们不愿上小课堂。而对学生来说，体验并不会打多大折扣。他记得，当年他们做线下培训，有名师开600人大课，依然有学生家长挤破了头要把孩子送来。

在香港和韩国，名师能给培训机构带来的营收，每年可以多达上亿元。而在大陆，还难觅这样的名师踪影。“疯狂老师”的目的很明确，拆掉所有束缚明星教师的墙：扩大他能辐射的学生数量，提升他跟平台的分成比例，让他们年薪过百万，甚至过千万。教师在成就自己的同时，也成就了平台。“未来，我希望每座城市最好的补习老师，都在‘疯狂老师’。”

这对其他专注培训的机构来说，显然不是什

## ■众创空间

## 优客工场

## 最有创业情怀的社交平台

文·本报记者 史诗

一年前，46岁的毛大庆卸下万科高管的职位，伴随一声“我要做时代的参与者”，“优客工场”诞生。毛大庆对它的定义是“桌子为入口，大数据是资产，共享即价值，多维度盈利”的中小微企业服务加速器。

“用更加高效、便捷、灵活的方式为创业者们提供高品质的众创空间，为高校科技成果转化打造全流程的金融服务，为国际技术转移项目建设大配套的落地基地。”优客工场创始人毛大庆在7月6日优客工场与北大创业众筹达成战略合作会上表示。双方约定将北京大学众多的国家级实验室、科研团队、国际技术转移渠道，和知名校友、创新创业导师、“北大创业幕课”等优质资源

## “为了在平行世界里的人能够遇见”

一场场社区活动、一次次投资人见面、一个个战略合作，这就是优客工场的常态。

毛大庆认为，社群往往建立在共同利益或相同兴趣的基础上。基于这两个要素，优客工场设计出一系列为入驻企业量身定制的，包括“优服招聘会”“优橙会”“真格基金pitch day”等在内的社区活动。

截至2016年1月1日，优客工场共吸引超过21个行业的200余家企业入驻，其中互联网与科技类公司占比40%；文创类公司占比23%。入驻企业年度融资总额近20亿元人民币。

优客工场会针对不同发展阶段形成三级孵化器、加速器差异化的产品，并配以法务、财务、人力、投融资、云平台、医疗、项目资源、产品销售、共享式前台、会议室、开放讨论区、私密电话间、网络、政府政策对接等服务项目。

“让创新创业者尽可能专注于创新与发展，为创业企业的快速成长提供全生命周期触手可

及的保驾护航。”毛大庆说，优客工场整合成功企业家、行业联盟、政府机构、高校资源等，打造国内最具影响力的创业导师团，为创业者提供全方位的创业实战指导。

投融资方面，优客工场已与包括真格基金、红杉资本、诺亚财富、创新工场、中投合众、汉富资本、中国投资人中心、领势资本、人民网创投平台等27家顶级投资机构签订合作协议，为所有优客工场入驻企业提供投融资直通车服务，设立入驻企业投资申请审核绿色通道，根据入驻企业的需要，组织专业人士和机构免费提供力所能及的培训和辅导。

下一步，优客工场计划引进200多类的撮合式交易服务，包括准备收购一家P2P公司专门提供金融服务，把自己变成一个撮合交易平台。另外一个重要模式是，将每一个入驻企业的每一位员工视为C端客户，寻找300种他们需要的最大工业化的服务，从而让服务商自动流入平台。



么让人开心的愿景。张浩毫不讳言他们会挖其他培训机构的墙，将其最顶尖的老师收割旗下。“我们用的是‘降维打击’，对竞争对手来说，

当然没什么好处。”张浩又笑，颇有点小说里“霸道总裁”的意思。

这算是疯狂老师的“正面宣战”。

## 直播课堂，还在探索中

用高薪才能吸引人才。“疯狂老师”剑走偏锋，举起培养网红教师的大旗。张浩觉得，这从长久来看，能给行业带来正面效应。“一提起教师，似乎就意味着‘牺牲奉献’‘两袖清风’。实际上，教师收入高了，越来越多顶尖人才愿意成为教师。”

前段时间，“在线教育平台老师时薪超网红”的消息一度刷屏。7月，“疯狂老师”推出了线上“叮当课堂”——这是他们切入线上教学主场景的方式之一。学生购买课程，在指定时间看教师直播；只要上课人数够多，教师时薪超网红，算不上什么大事。

“疯狂老师”的第一场直播，讲的是初中物理难点之一——浮力。这门课有近2400人购买，售价为8.8元。

回看视频，制作堪称精良。演播厅现场进行了精心布置，有学生听众和老师进行现场互动。视频开头，老师推开演播厅大门，灯光追随，营造出“我是歌手”中歌手登台时那种仪式感。

“这是我们的一次测试，它更像一场秀。”张浩说，做直播，是要赶上时代；但是直播采取何种形式，互联网工具如何进行应用，怎样既能

辐射到更多学生，又能加强教学的个性化、针对性……种种问题的答案，所有创业者都在探索。

在线教学，其实是和技术手段结合的绝佳场景。自适应学习、学习分析、人工智能……这些都靠着数据才能发挥作用。在直播中，收集反馈、沉淀数据、进行推荐……一切才皆有可能。“线上的体验将会继续迭代。发展到某个时间节点，人们会发现，线上学习的体验超过线下。那个时候，如果你要上一堂课，可能你更愿意选择网络，而非面授。”

但是，直播的课堂，应该是怎样的呢？张浩说，他只知道，如今已有的教学形式，和用户想要的教学形式之间，还路途遥远。“至于应该是怎样的？没有人知道，我也不知道。”

同类创业团队都在做直播，疯狂老师想尝试一些他们没有尝试过的方法。至于具体内容？张浩说，暂时保密。

叮当课堂已经挂出了预告，下一场直播，将在7月31日进行，出镜人就是创始人张浩。他的主题为——“扒下言行诡异的学霸伪装，让我也当上学霸！”很好，这很00后。

## ■创客说



前8848董事长 薛蛮子

## 从发自内心喜欢的事情入手

投资无疑是一项下注未来的事，但对学历历史出身的薛蛮子来说，却有一个不同的视角。薛蛮子觉得，从历史的角度是每个投资者、创业者，都非常需要的训练和修养。近日薛蛮子在“投资人说”关于《如何用历史玩投资》中分享创业和投资心得。

现在每隔十年都会有一个新的机遇出现。未来每个人都会有自己的小圈子，之前细分小众的市场会慢慢得到主流的认可。五年前，大家在“千团大战”，那个时候我们不敢抱团，因为大家已经杀红了眼。再看如今的直播，市场上已经有五六百家的直播公司，现在每天还有新成立的公司，所以我判断直播领域半年之内肯定也是一地鸡毛的现象。历史上这些跟风失败的案例，我们研究了太多。而历史又往往都惊人的相似，因此每当我看到大家扎堆“风口”，我往往选择谨慎对待。

1991年我们回来做UT斯达康，是哥几个一商量拼凑了几十万美金成立了公司。公司折腾了七年多之后，2000年在美国上市了，成为了一家市值70亿美金的公司。16年前，我是8848的董事长，在1999年我们是全世界最大的一家互联网公司，IDG是我们最大的机构投资者，除此还有软银、高盛、美林，那时我们的情况好得不得了。但由于我们的愚昧无知和不肯坚持，最后还是失败了。但我们就是这样不断地去闯，最后把自己闯成了先烈。

所以你选择什么时候去创业，这是一个值得深思的问题。如果你比这个时代早一步可能就变成了先烈，晚一步就成为了跟风，前后都是死。

创业者，千万不要一开始就认定这个事马上就能成功，一定要给自己一个合理的期望值。我发现如今许多刚刚创业的人，自我评价就像是情人眼里出西施。自己的这个创业项目怎么看怎么美，怎么看都觉得自己是马云，就是下一个BAT，但是实际上绝大多数人，都没有倒过去想这个事是不是一个真正的刚需。

现在我每天平均收到50个商业计划书，但我认为目前绝大部分的项目都是伪需求，市场根本没有这个需求。创业最好是从自己发自内心喜欢的事情入手，在别人没有反应过来的时候，迅速地把一个细小的市场攻下来，而不是一开始就要掀翻三座大山。

人生短暂，一定要做自己觉得好玩的事情。我经常跟年轻人说，如何去做好一件事，这是战术行为。明白自己最想做的是做什么，这就是战略思考，战略思考的价值要远高于战术行为的价值。所以千万不要为了追风口白白浪费了自己的青春，这样不值得。

作为创业者，有两点你要相信，第一点是做一个明白人。独立思考的能力是每一位创业者必备的素质，不要成为盲目从众的牺牲品。第二点，永远都要追求幸福。创业是要去实现自己的梦想，你应该为能有机会实现自己的梦想而感到开心，只有开心自在才能激发你无穷的创造力。就像一些天生的创业者，他乐于创业，他会用自己的生命去燃烧创业，创业已经融入到他的灵魂最深处，完全不需要什么坚持。

## ■资讯热搜

## 互联网流量暴利时代或将终结

国家工商总局历经数年，经多方博弈，数易其稿，终于在新《广告法》实施10个月之后对外公布了《互联网广告管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》)，将于9月1日实施。

这对于经历了10多年野蛮生长的中国互联网行业来说，依靠广告变现流量的暴利时代或许将被终结。

原来可能用户更多的只是把各个网页上的显性直接推广内容认定为广告，但《暂行办法》明确规定了“通过网站、网页、互联网应用程序等互联网媒介，以文字、图片、音频、视频或者其他形式，直接或者间接地推销商品或者服务的商业广告。”不仅网站、网页，也包含了邮件等互联网应用程序作为广告载体，如之前网易邮箱推送的广告。不仅是直接推销，间接推销也包含其中，如百度排名、淘宝直通车等以推销为目的的付费搜索形式。这个定义一旦清晰，也就是包含其中的各种互联网商业行为均要受《广告法》和《暂行办法》约束。

互联网行业经过多年发展，互联网广告已经形成有别于传统广告的特有产业链。只有明确该产业链的各个环节的角色，才能清晰各相关方的责任义务。《暂行办法》第十一条规定：“为广告主或者广告经营者推送或者展示互联网广告，并能够核对广告内容、决定广告发布的自然人、法人或者其他组织，是该互联网广告的广告发布者。”

业内人士分析，《暂行办法》影响最直接的可能是各平台型的电商服务公司。以阿里为例，从本质上来说，无论是其所谓的B2B还是B2C业务，其营业收入的主要部分即为服务性广告服务。本次《暂行办法》已经将互联网电商广告产业链中各个角色做了非常细致准确的定义，明确相关责任。

## 延伸共享经济连接用户

优客工场的创新并不局限在办公空间的共享或办公设备的共享上，实际上在共享经济的理念具有巨大的延伸空间。

从业务上，由办公桌延伸出来的业务在不断增加，包括人力、财务、法务、品牌宣传等，还有银行、投资人与创业者的对接。

“这些都是基础的，在这个之后，会有一个对O2O流量的转化，对大数据的处理，在用户体验之上的服务、产品、设计的改进，这方面会衍生出更多的创新。优客工场本身就是共享经济的产物，所以我们深刻体会到用户体验对共享经济的价值。”毛大庆告诉记者。

在用户体验方面，优客工场有着特别的途

## 双创人的活力社区

今年4月，毛大庆继优客工场后，再次推出资产运营与城市新兴产业孵化平台——优享创智“5L”系列。据了解，“5L”是要打造生活与工作结合的双创“活力社区”，这一模式的核心就是“空间+生活+社交”：活力社区将以创新创业为核心，融合工作、居住、社区、娱乐、商业等要素，通过线上互联网创新创业平台的搭建与线下多元化生活综合体的运营。这一项目将落地北京，其中最大体量位于顺义区赵全营镇，项目面积约20万平方米，将构建各种生活休闲功能，打造大型休闲度假乐园。

除了一部分招商企业入驻外，绝大部分入驻的企业都是毛大庆参股孵化的创业公司。对这些创业公司来说，进入这里并非简单的租赁一个办公环境，而是会融入到一个大型的众创平台，不久的将来，这些创业团队相互之间将每时每刻

发生着“化学反应”。

据介绍，优享创智“5L”将自己定义成为一个生活方式及相关内容的孵化器，与诸多手握IP的合作方有着天生的互补效应。现今优享创智“5L”已经在文娱、教育、餐饮、体育、音乐等产业完成初步部署，生态圈平台化建设的规模与效果初步显现，未来将进一步完善。除此之外，打造自己生态内容的IP之星。

“创业的三件事，学习力、执行力、情怀。情怀是最累的，也是很持久的事情。”毛大庆说，优客工场将持续优化强大的互联网平台，并最终实现平台对入驻企业的全面开放，打造以社群生态为基础的O2O商业社交平台。未来优客工场总收入的40%—50%将来源于包括优客商学院、传媒公司、投融资平台与撮合交易在内的创业加速服务。