



疫情带来K12在线教育新机遇

—2020年K12在线教育行业数据研究报告

极光 (Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

2020.10

极光观点



疫情为K12在线教育行业带来新的发展机遇，行业渗透率及月活在2020年2月达到一年的峰值，分别为39.0%和3.4亿（包含K12适龄人群、家长及教师用户群体），3月行业人均时长最高达单月4小时，家长对于在线教育产品的接受度有了较大的提高



2020年9月，K12在线教育行业用户规模环比有所增长，而人均时长却呈现下降趋势，说明开学之后，用户对于学习辅导工具类的app需求增加，对于在线课程类的app使用有所减少



三线及以下城市的K12在线教育用户占比在近三年增长了6.1个百分点，K12在线教育在优质教育资源更稀缺的低线城市中未布局完全，仍有巨大发展空间，预计K12在线教育行业在未来的3-5年内仍会保持高速增长



疫情期“停课不停学”的政策为“在线直播课”带来大批用户流量，大班模式竞争愈发激烈；同时疫情助推线下教培机构布局OMO业务（即结合线上、线下教培业务），“倒逼”部分线下机构掌握在线小班教学的能力，未来在线小班模式的参与者将会越来越多



目前K12在线教育的市场格局未完全明朗，头部平台各自的核心优势明显，“一家独大”的格局仍未显现，垂直业务的拓展、用户精细化运营、服务品质升级、商业变现效率的提升是头部平台未来抢占市场份额的发展重点

目录

CONTENTS

- 01 K12在线教育行业概述
- 02 K12在线教育市场竞争格局
- 03 K12在线教育企业案例分析
- 04 K12在线教育行业展望

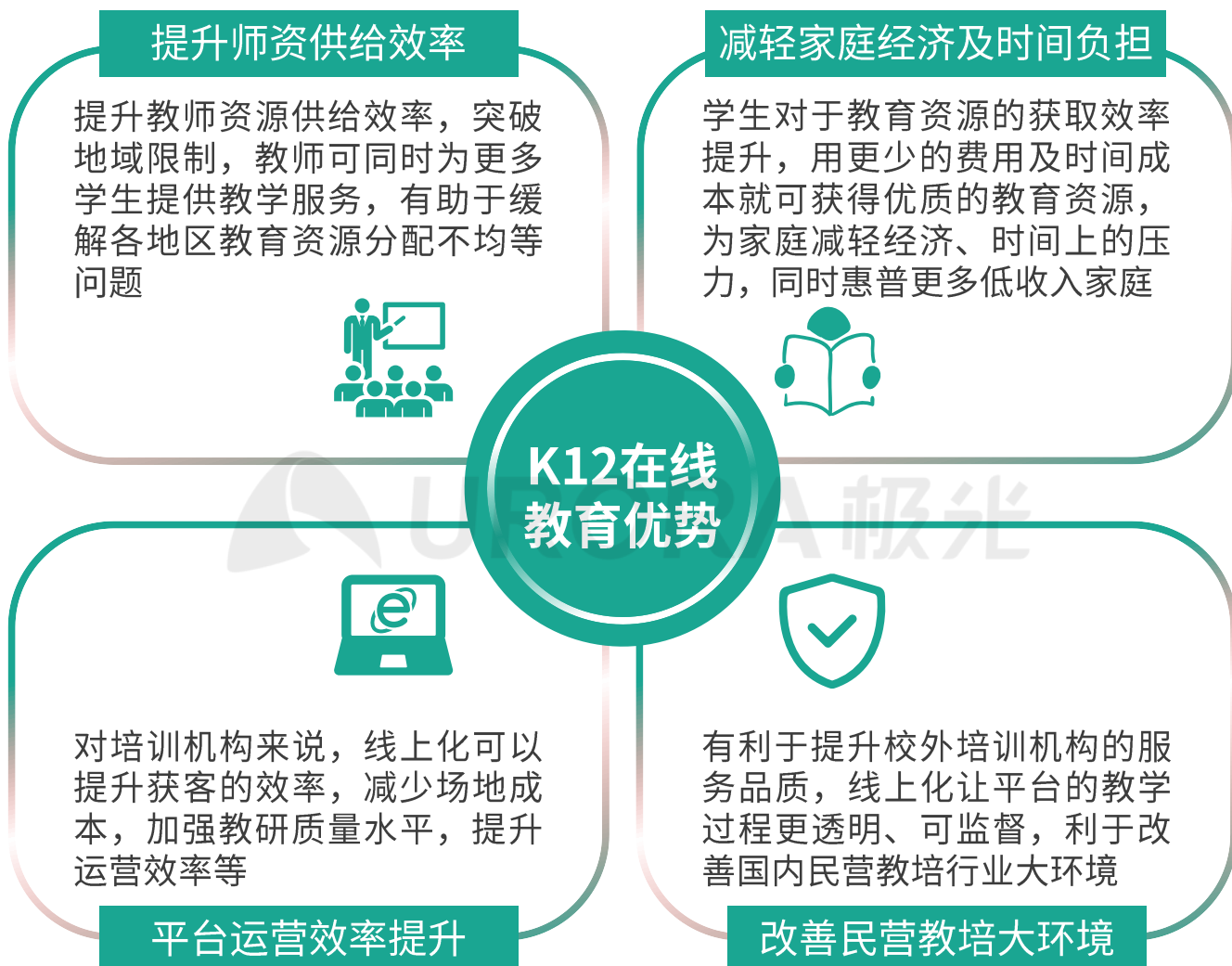
01

K12在线教育行业概述

K12在线教育行业定义

K12在线教育是涵盖学前到高中阶段的知识传播渠道由线下拓展到线上的新式教培方式

- K12教育是针对从学前、小学、初中到高中阶段的学生所提供的教育服务，由公立和私立学校承担主要的基础教育任务，同时资本市场上催生出各类以学科辅导（如数学、语文、英语等）、素质培养（如编程、美术、音乐等）等为主要目的的校外培训机构；随着互联网技术的发展，包含K12教育在内的整体教育行业（主要指民营校外培训机构）逐渐线上化，让学生用户突破时间及地点的限制，通过网络即可获得到优质的教育资源
- 相对传统的线下教育，在线教育有利于提升教师资源供给效率、为家庭减轻经济及时间上的压力、提升培训机构的运营效率、改善民营教培行业大环境等



资料来源：极光研究院自主研究

K12在线教育发展历程

K12在线教育行业经历稳步发展、爆发式增长及如今的沉淀阶段，头部玩家将重点从流量追逐转移到转化效率，市场资本愈发向头部企业集中，行业已步入优胜劣汰的进程

K12在线教育行业发展历程

稳步发展阶段



2014年以前，国内整体民营教育行业发展已较为成熟，伴随着互联网行业的发展，K12教育行业逐渐线上化，越来越多线下培训机构及初创公司试水在线教育业务，K12在线教育处于稳步发展态势

爆发式增长阶段



2014年开始，国内在线教育行业进入发展高峰期，大量资本涌入市场，在互联网科技提升、政策支持、经济向好等多重因素的推动下，K12在线教育快速发展，成为风口型赛道，初创企业爆发式增长，同时头部平台通过推出多样化的产品模式、“烧钱”推广等举措争夺流量，行业发展百花齐放

沉淀阶段



近两年开始，K12在线教育头部企业已基本完成用户流量的积累，开始把重点放在运营及变现；而随着市场供给过剩，市场资本逐渐向头部企业集中，缺乏资金支持、运营效率较低的初创企业受到市场淘汰，行业进入优胜劣汰的发展阶段

资料来源：极光研究院自主研究

K12在线教育产品形态

目前K12在线教育主要有工具类及课程类两大产品形态，其中课程类产品根据授课模式的不同又分为录播视频教学、AI互动、大班、小班、一对一等多种形式

学习辅导工具类产品

以学生为切入点

辅助学生完成作业、解题、学习、复习、提分、考试、升学等

以教师为切入点

辅助教师分发作业、批改作业、组卷、管理学生等

以家长为切入点

辅助家长批改作业、跟进孩子学习进度、分析成绩等

这类产品主要依赖搜索引擎、OCR（图片文字识别）、大数据、人工智能等技术的有效应用，以及题库、词库等内容资源的积累

录播课程

视频教学：教师通过录像的方式将课程内容记录并上传至平台上，学生用户可通过点播的方式随时进行课程学习，这种模式为单向输出，缺乏互动性

AI互动课程：教学视频融入AI技术，学生通过语音、触屏等方式实现交互学习，服务端通过AI技术识别学生的语音、作答过程等，根据其具体表现实时给予反馈，并展示后续课程内容，达到个性化教学的效果

直播课程

大班课程：主要为双师模式，即一位主讲教师面向多名学生（一般为数百名至万名以上）进行直播讲课，大约30-50名学生配置一位辅导教师，负责跟进学生课程、答疑、批改作业等

小班课程：一般为一名教师面对不超过50名的学生，进行直播教学，这类课程较注重互动性，教学内容也有一定的针对性

一对一教学：即一名教师面对一名学生进行直播互动教学，针对不同学生提供个性化教学辅导，互动性及针对性最强，课程单价也更高

这类产品需要大数据、AI等技术的应用与升级来提升学生及教师用户的教学效率与互动体验，同时教师资源及教研能力也是这类平台的核心竞争力；随着互联网直播技术的发展，大班、小班、一对一等直播模式的课程已成为当前K12在线辅导最为主流的商业模式

资料来源：极光研究院自主研究

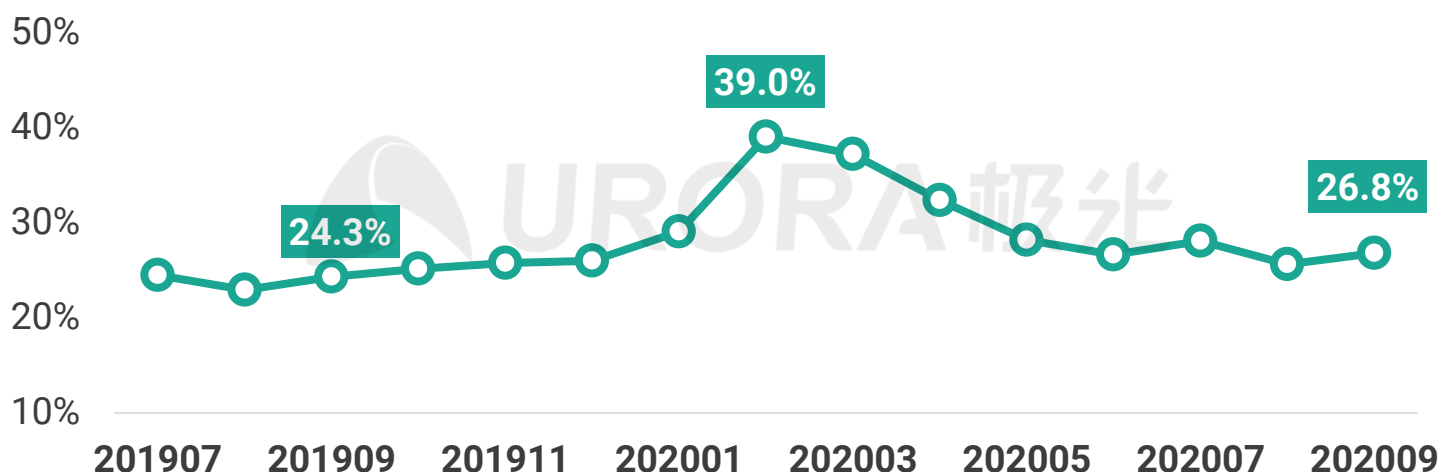
线上课程类产品

K12在线教育行业用户规模

除了疫情带来的一波“大起大落”，K12在线教育行业用户规模整体呈现增长态势

- 纵观K12在线教育行业近一年的运营数据表现，疫情为K12在线教育行业带来了一波较大幅度的增长，行业渗透率及月活在2020年2月达到一年的峰值，分别为39.0%和3.4亿（包含K12适龄人群、家长及教师用户群体）；随着疫情好转，全国各地学校陆续恢复线下教学，行业的渗透率及MAU逐步回落，但整体来看，行业仍处于增长的态势，而且随着暑假结束、新学期开始，K12学生用户对于在线教育app的需求再次有所增长；2020年9月行业渗透率同比增长2.5个百分点，MAU同比增速达21.1%

K12在线教育行业覆盖渗透率



K12在线教育行业MAU

4

3.4

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_22028

