

680 亿热钱涌入后,在线教育还要继续高烧?



步入冬季,面对疫情的反复很多学校都重新实行或者开始考虑在线教育。2020年上半年几乎所有学生对着屏幕上课学习状态,或将再一次成为常态。

特殊时期造就了在线教育行业出乎意料的爆发,同时资本又是饥渴且精明的,大量资本的涌入让在线教育开始被动加速、洗牌。于是我们看到了整个行业融资金额屡创新高,相关创企破产倒闭的消息也越来越多。

资本是逐利的,特别是面对一个并不新奇但突然爆发的赛道,它们都希望将自己的资金放在最安全的头部位置。所以今年以来,头部在线教育机构在融资上的进展极为迅速。2020年的最后一个月,在线教育领域迎来了一轮密集融资:作业帮完成E+轮16亿美元融资,猿辅导完成3亿美元融资,编程猫完成13亿元(人民币)D轮融资,美术宝完成2.1亿美元D轮融资,好未来与银湖等机构达成33亿美元私人配售协议,跟谁学宣布获得8.7亿美元定增,一起教育科技正式在美国纳斯达克挂牌交易……

根据艾媒咨询的数据显示,去年12月份,教育行业共发生了27起融资事件,融资总金额高达149.7亿元,仅次于10月份的175.6亿元。

这数十天内高频率、高价值的融资潮,仅仅是过去一年整个在线教育行业的一个缩影。

数据统计2020年整个教育行业发生238起投融资事件,数量上相较于2019年的332起有所下降。不过,整体融资金额却出现大幅上涨——超过了680亿元,远远高于2019年的418亿元。

其中猿辅导一年内完成3轮融资,总金额超过35亿美元。三轮融资后,猿辅导的估值达170亿美元,成为全球在线教育行业估值最高的独角兽公司;作业帮紧随其后,完成年内两轮融资,总金额超过23亿美元;专注少儿在线英语的伴鱼,也在年内完成了两轮融资,分别为数千万美元和1.2亿美元。

这些融资背后出现的则是BAT、字节跳动等互联网巨头,以及软银、老虎基金等著

名投资机构的身影。跟谁学董事长兼CEO陈向东曾在接受采访时透露:“2020年全球教育投资大概有80%都流向了美国,这在世界历史上都是难以想象的。”

伴鱼CMO翟磊也对懂懂笔记表示:“资本在关注企业的营收、增速等状况下,更关注它们健康规模化发展的潜力,比如行业发展空间、拓展实力和进展等。今年疫情带来的流量红利加速了在线教育企业两极分化的程度,资本看到更优质的投资标的,因而加强了对UE模型、ROI等健康度指标及业务成长空间的关注度。”

岁末年初,在线教育行业的中尾部企业遭遇了资本突如其来的撤场。12月28日,主攻“一对一”教育模式的学霸君暴雷,创始人兼CEO张凯磊发布公开信承认资金链断裂;在此之前,一批知名的在线教育品牌如迪士尼英语、百弗英语、趣动旅程等也都宣布停业、倒闭。

细究原因,每一家企业倒下的背后都有各自的难言之隐,但如果将他们放到整个行业变化中来看,除了自身经营的问题外,头部企业在资本的加持下高举高打,无形中提升了整个行业的竞争门槛,这也是加速它们退场的一个重要原因。

资本的双面刃

一年超过650亿元的融资规模,放在任何一个行业都是惊人的数字,哪怕是和过去的网约车大战、视频网站大战、共享单车大战等著名的风口对比也不遑多让。

就像当年几块钱坐一次网约车、吃一顿外卖,或是现在几乎白送的社区团购菜价一样,用补贴(烧钱)换市场是这些年来互联网行业创业过程中不变的法宝。

特别是在2020年这个特殊的年份,当在线教育的需求扩大之后,各大平台在营销上的投入也是肉眼可见的暴增。

关于融资使用的方向,翟磊透露:“资金的使用与企业的不同发展阶段、发展目标有关。以伴鱼为例,其已通过绘本用户池打造出了低获客能力,实现1对1获客成本近乎为零,那么资金就会更多用于教研和技术投入上,迭代产品质量,提供更好的学习效果,

进而建立产品口碑,再通过转介绍获得更多用户,形成教育企业的正向循环。”

目前伴鱼最近获得的两笔融资主要是用于扩科战略及人才引进,扩科中产品的打磨、团队的搭建、课程的研发等都是需要大资金投入的项目。而猿辅导和作业帮等头部企业,目前冲击IPO则是他们本轮争抢赛的主题,在这种争抢市场份额的关键时期,加大市场投放换取规模增长是当务之急。

营销的数字方面,我们shou先可以通过财报看到更为直观的状况。根据各家财报显示,今年第三季度,新东方的销售费用为7.69亿元,好未来为9.98亿元、有道11.48亿元,而跟谁学则达到了恐怖的20.56亿元,相较于去年同期的3.3亿元同比暴增522.22%。

根据QuestMobile的最新数据显示,截止2020年前9个月,猿辅导、作业帮、好未来旗下学而思网校这三家教育机构,在营销方面的投放总额已经达到约55亿元,至少是去年同期的两倍。

对此翟磊分析:“从整个行业来讲平均获客成本是有提升的,这在依赖同质化投放的情况下是必然的,随着大家的竞价会不断拉升投放价格,因而投入产出比也在下降。”

他以AI课的投放举例:2020年年初时,整个AI课行业一个小课包的获客成本大约是200多元,但是到11月份,已经涨到1000元左右,“不到一年时间竟然翻了3-4倍,但课程的客单价浮动并没有这么高。”

显然,降低获客成本成为各平台生存能力的主要体现,头部平台也在通过强化自有流量等手段解决获客成本的难题。作业帮在去年9月公布暑期业绩时,就着重分析了自己降低获客成本的方式。官方表数据显示2020年暑期的正价班中,新增人次有67%来自自有流量,相比2019年暑期的53%提升了14%;凭借自有流量优势,直播课2020暑期正价班新增学员中来自外部投放的只占33%,综合获客成本不到行业平均值的一半。

但是,行业整体获客成本是在全面大幅增长的。在近乎疯狂的销售投入态势下,不仅直接将部分中尾部企业淘汰出局,也给头部企业带来了巨大的资金压力。

有分析人士指出,如今头部企业同样陷入了严重的内卷中,站在行业发展的角度来看,这种内卷未来对在线教育市场是极其不利的。

看不见尽头的烧钱

互联网行业竞争的残酷性,超过了所有传统行业。这种资金博弈的结果往往是赢家通吃,而且市场格局都是在短短几年内尘埃落定。无数资金涌入、燃烧、耗尽后,行业的少数头部企业可以占据80%以上的市场份额,剩下的后几名只能喝点汤甚至连汤都喝不上。

在线教育行业同样如此,烧钱不是资本的本意,盈利(甚至疯狂的暴利)才是最终目标。所有资本都希望用最短的时间结束战

斗,因为没有一个是亏钱的风口可以永无止境地烧下去。

但从近期越来越密集的融资态势,以及各企业不断攀升的销售费用来看,短期之前外界难以看到在线教育市场烧钱大战的结束。作为一线企业的负责人,翟磊同样认为高额获客成本短期内改善的迹象不会明显,他对懂懂笔记总结了以下三个原因:

去年疫情淡化了正常的寒暑假界限,秋季过渡期的流量争夺就已经很激烈,拉高了流量价格,再加上疫情带来超长寒假,所有机构在抢夺寒假用户时竞争更加激烈。例如近期猿辅导和作业帮再次获得高额融资后,竞争加剧也导致两家使出浑身解数(砸钱)做用户增长、抢占市场规模,这都是在为上市做准备。

今年在线教育处在这种规模战的情况下,K12赛道的企业从初高中下探做启蒙教育已成为常态。相比K12,启蒙阶段的教育产品没有寒暑假,流量投放全年没有旺季和淡季之分,竞争也一直存在,所以流量价格在逐步升高。

随着投放渠道整合,竞价机制下投放成本仍将持续升高。以前可供选择的渠道可达一二十个,有的渠道价格便宜、有的稍贵,各家可以选择能接受的范围。但近两年来,基本上头条系和腾讯系占到了70%~80%的线上流量份额,谁也无法避开。

记得此前《晚点LatePost》在一片关于长视频市场竞争的文章得出了这样一个结论:它们砸了超过1000亿元人民币。

造成长视频行业三巨头十年烧掉1000亿人民币之后依然看不到盈利希望的主要原因,是三大平台背后各站在一位手握充足资金的巨头(BAT)。对于这些不差钱的巨头而言,它们愿意持续地用钱(补贴)来换流量。

在线教育行业会不会烧掉千亿元外界无法知晓,但在资本眼中其显然没有长视频行业那样的冗余,资本是希望它尽快实现自我盈利的。毕竟已经有企业证明如今的在线教育可以盈利——虽然被多次做空,但美股上市企业跟谁学曾创造了连续9个季度的盈利成绩,直到去年第三季度因为销售费用的剧增,才出现了单季亏损。

翟磊对未来竞争趋势的分析是:“深度挖掘用户需求,提升创新能力,打造差异化产品。但这么做的难点是需要时间探索,要么是企业有足够的资金,能够抵抗外界激烈的竞争,为自己迭代产品争取时间;要么企业能比较好地解决高获客成本难题,跑通健康的商业模型,具备健康地规模化增长(自我造血)能力,还要能够应对外界竞争,不对企业发展节奏产生较大影响。”

面对源源不断的热钱涌入,对于那些拿到融资的头部企业而言,它们只能咬牙坚持。这是一个“长线战争”,既要拼企业的耐力和创新能力,同时也是对各自资金链韧性的持续考验。

华府冷暖空调
专业快速,服务DC/VA/MD
电话:240-421-7363

9-153

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理:
Carrier
Payne
Goodman

冷暖气新机:
零件10年保证 / 1年人工保证

联合冷暖空调 9-014
United Heating & A/C

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

方氏冷暖
Carrier Trane 9-152
240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

质量保证
价格合理

安居冷暖空调公司
Infinity Air LLC 9-147

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话:571-334-9893
Licensed, Insured

华府橱柜 Washington Cabinetry 9-137

病毒无情人有情,疫情期间安全营业,服务大家!

主营批发:装修公司工程队特惠套餐
10x10 厨房橱柜\$1,000起

●拥有华府地区最大现货橱柜仓库,当天提货,5年质保
●A级建筑商执照,百万全额保险
●免费估价,高档设计,数十种实木橱柜选择,相同品质比homedepot便宜50%以上
●拆旧,安装到台面一条龙服务

地址:45448 E Severn Way, Ste .100, Sterling, VA 20166

电话:703-466-5388 传真:703-476-8485
Email: frontdesk@wcabinet.com
www.Wcabinetry.com

急招! 厨卫橱柜设计师/销售。待遇优!
571-279-3494(黄先生)

展厅营业时间:
周一到周五 9am-5pm
周六、周日 10am-4pm
仓库营业时间:
周一到周五 8:30am-5pm
其他时间请电话预约

厂家直销当天取
高档橱柜平民价