

创业创新孵化梦想 12

‘智度创客’欲破局传统教育培训模式

■记者 潘敏洁

她从传统的教育培训者摇身变为自媒体探路者,把传统的线下教育经营方式变成了O2O模式,她就是张京,今年46岁。第一次见面时,张京爽朗地让记者称呼她为“京姐”,尽管从事企业教育培训已有10多年,但面对日新月异的互联网世界,她称自己依旧是名“小学生”。

工程师辗转完成讲师梦

京姐来自新疆,在西安的大学毕业后,跟随男友远嫁到了瑞安。她虽然毕业于地质勘测专业,但心里却对教育情有独钟。张京说,当时填报高考志愿时,原本想报师范类的,但碍于家长的“威严”,最后还是妥协了。

1996年,来瑞后,张京从事爆破工作,是瑞安当时少有的女性工程师。然而,昔日的梦想并没有因为这些荣耀而消失,反而变得更加强烈。如今回忆起来,她颇为感慨:“梦想要做的事情,无论走了多少远路,到最后还是会回归初心。”

于是,张京自学MBA系统课程,并获得MBA管理硕士文凭,PTT专业培训讲师认证,

从一名工程设计人员,转身成了一名教师。在温州职业技术学院、浙江工业大学成教学院等学校,讲授市场营销管理学课程。这样的生活过得既安逸又充实,令当时的张京非常满意。然而,一位院长的“四字箴言”令张京再次对人生的方向进行了调整。“他说‘有为有位’,至今这四个字还挂在我的书房里。”张京说。

“我传授的知识都来自教科书,并没有实战经验,而且鲜有与企业直接接触的机会,这使我的格局变得十分狭隘。”思量再三,张京决定走创业之路,身份还是讲师,但又多了一个身份——“经营人”。

传统培训机构遇瓶颈

2006年,瑞安第一期高级职业经理研修班开班,张京成为研修班的设计者和组织者。当时她抱着持续帮助中小企业成长的愿景去坚持这番事业。然而,在瑞安开拓针对企业的教育市场,并非易事。

“我市企业多为家族式企业,企业负责人的培训意识非常淡薄。在他们看来,花钱培养员工是划不来的买卖。”张京说。他们便投其所好,仅针对企业老板、职业经理人推出课程,与嘉利特荏原泵业有限公司、浙江力诺流体控制科技股份有限公司等企业展开了长期合作,并得到了我市相关部门的支持。

“培训机构的核心是人才,但是在发展过程中,我们团队的人才流失非常严重,并且培训机构传统的经营方式也渐渐进入了瓶颈。”在张京看来,很

多培训机构在形式上采取大张旗鼓的招生方式,在培训内容上存在不能对症下药、缺少针对性等问题。

直到几年前,在北京的一场关于ZMO自媒体运营官的演讲“点拨”了张京。据了解,ZOM自媒体运营官,是由ZMO企业自媒体联盟提出的互联网时代新岗位,主要负责企业自媒体项目的运营及自媒体的团队建设。

“眼下,自媒体已然成为互联网产业中不可或缺的内容生产者。随着自媒体的发展,企业的经营方式、营销策略以及内外宣传环境都发生了巨大变化,ZMO也随之应运而生。”张京说。

对于传统的教育培训机构来说,这既是一场机遇,也是一场挑战。而无论如何,一直勇往无前的张京这次也没有选择退缩。



尝试O2O破局培训现状

2011年,她和温州的几个合伙人开始运营针对企业的自媒体,当时他们重金聘请了阿里巴巴的后台运营团队负责研发,但是遭遇了失败。“新媒体每天都在发生变化,属于‘唯快不破’,而我们却妄想破解它,不惜成本投入想掌握所有的数据及资源,这个出发点导致我忽略了内容本身。”张京说,“资源再多,若不懂得如何利用也是无用的。”

这次的失败令张京更加清楚地认识了自媒体。2013年,张京建立了微信公众平台“智度创客空间”,借助云网络技术与微平台,移动互联网技术,建立一种O2O跨界互动模式,让企

业享受迅捷的互动联络与沟通。

不少从事教育培训行业的人士认为,O2O已然成为教育培训行业破局的必由之路,然而令他们迷茫的是该如何破局?有业内人士指出,成熟的在线教育不仅需要内容支撑,还要有与之配套的支付系统、评价系统,以及最重要的网民粘性。

张京在不断地尝试,她说:“过去传统的培训方式,都是依赖线下招生,不仅无法进行后续服务,也很难将学习的成果进行实践转化;而通过‘智度创客’,将内容和形式,在线上和线下实现了全面结合。”

在智度创客空间的微信公众

平台上,导航栏分为“智度日报”、“智度课堂”、“创客部落”等。“智度日报”即智度云公社,每日推送德鲁克管理心得以及企业经营方面的好文;“创客部落”即心情分享,每一位关注者都可以在这个部落格上记录文字。

而“智度课堂”则是一个网络商城,里面包含了线上课程、线下课程。线上课程包含了周二教练父母的一年课程和周一企业家德友汇的一年课程,线下则包含了周三读书会的一年课程、德鲁克高层管理课程等。

张京坦言,眼下课程销售情况一般。但建立“智度创客”的初衷并非以课程盈利,在她心中,还有个更长远的谋划。

找到痛点抢占市场

“各位德友,我们今晚的读书分享将在19时30分准时开始。”3月16日晚上,张京在微信群“企业家德友汇”里发了这样一条微信。原来,每周三晚是他们固定的线上读书时间,截至目前已开展了158期。

“你知道你自己的优势是什么吗?”张京以此为引子把问题抛向了群里的社员们。这个微信群里有500位社员,既有企业家,又有职业经理人。像这样的读书活动,早在2013年线下也曾开展过。

过去每个周二晚上,企业家王建村都会赴约位于市工人文化宫三楼的“德鲁克读书会”。这里,每周都有几十名瑞企老板和他一样,放下手头工作,推掉各种交际,在书桌上进行“头脑风暴”。而这些“无形资产”,也

在不经意间影响着他们的企业经营、商业活动。

据介绍,瑞安德鲁克读书会是一个公益组织,每周二固定举行活动,以分享交流形式为主。现在读书会的核心成员有20多位,有瑞安知名企业的负责人,也有企事业单位的中层及职员,还有处于事业初创期的创业者。

这边是企业管理培训,另一边则关乎父母教育。张京组建了“教练父母”微信群。“目前该群已有3个,其中2个群员达到了1000人,在群里发出的相关教育课程颇受家长欢迎。”张京说。同时,张京还在线下开展了培训活动。

销售课程并非张京的初衷,她借助这个平台,正着手打造微信公众号二次开发,搭建

一个企业和大学生之间的桥梁。据介绍,目前,智度云公社委托合作的上海研发团队已在紧锣密鼓地开发中,预计于今年上线。

“找到痛点,才能抢占互联网的市场份额。”张京说。眼下,就业的咨询平台有很多,但是实习的平台却非常少。“大学生进入实习期,却无从知晓哪些企业需要实习生、什么时候需要实习生,这些不对称的信息令大学生和企业都很‘尴尬’。而张京所打造的平台,就是为了解决这个问题,让企业有平台展示实习岗位,让大学生有选择性地挑选岗位。

对于这个二次开发平台,张京充满信心:“关于自媒体的学习,仍然是路漫漫其修远兮,但我仍会抱着最谦卑的态度去求索。”



张京读书会

