

# 《互联网+教育》

## 图书基本信息

书名：《互联网+教育》

13位ISBN编号：9787513635234

出版时间：2015-6

作者：王晨,刘男

页数：232

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《互联网+教育》

## 内容概要

互联网+时代，教育行业如何进化和重构？传统教育巨头、互联网大佬、新创企业如何争夺市场？  
“互联网+教育”关键词：发展趋势、市场格局、三大板块、商业模式、教育生态圈、C2C、O2O、K12、MOOC等

“互联网+教育”商业案例：淘宝同学、百度教学、学大、新东方、101网校、学而思网校、YY、自化创意、100教育、网易云课堂、K12国际教育等

## 书籍目录

### Part 1 移动互联网浪潮下的教育格局

未来教育将呈现出怎样的趋势？

2015年，“三大战役”将全面爆发

在线教育，距离我们究竟还有多远？

在线教育领域的三大板块

移动教育背后潜藏的巨大商业价值

谁有机会成为K12在线教育新巨头？（上）

谁有机会成为K12在线教育新巨头？（下）

【商业案例】自化创意：创意产业的在线学习平台

### Part 2 在线教育的商业模式之争

免费的互联网思维PK传统收费模式

五大商业模式：在线教育机构如何实现价值最大化？

在线教育创业的陷阱和机会

老师+自媒体+产品的另类商业模式

在线教育市场的十大盈利模式

美国在线教育盈利模式的启示

【商业案例】100教育：免费模式抢占在线教育市场

### Part 3 企业巨头之间的在线教育“争夺战”

各路资本抢滩在线教育

BAT三巨头如何布局在线教育市场？

在线教育细分领域的资本图谱

新东方如何布局在线教育市场？

【商业案例】网易云课堂：满足用户需求的个性化学习

### Part 4 在线教育VS传统教育：颠覆还是融合？

传统教育机构+互联网企业+创业企业

在线教育是传统教育的延伸而非颠覆

传统教育机构的互联网变革之路

传统教育机构如何搭建自己的网校平台？

在线教育启示录：如何以互联网思维布局在线教育市场？

【商业案例】美国ECAR2013年度研究报告：关注在线教育的学习体验

### Part 5 在线教育O2O：最被看好的商业模式

在线教育O2O的3.0时代

挖掘在线教育O2O的商业价值

构建O2O教育生态圈：线下课堂教学产品延伸线上服务

传统教育机构实现O2O模式的五大障碍

【商业案例】美国Minerva大学：借助互联网思维颠覆传统教育模式

### Part 6 K12在线教育：谁能拿下K12高地？

K12教育的三个发展阶段

K12教育的创业破局：产品赢得老师的青睐

K12教育成功的关键：产品触及用户的灵魂

K12教育的三种运营模式

K12教育的盈利模式

K12教育+O2O：让教育资源释放最大能量

【商业案例】K12国际教育：全球最大的在线教育服务平台

### Part 7 基于大数据分析的MOOC模式

MOOC的起源、发展及预测

正确认识MOOC的三个问题

高等教育如何借鉴MOOC模式？

MOOC如何吸引用户：制度+参与者+内容+交互

什么样的慕课最受欢迎？

【商业案例】Coursera、Udacity、edX和清华学堂MOOC模式对比

## 精彩短评

- 1、太烂了，完全是两个人利用热点话题胡乱拼凑的东西，章节非常混乱，内容随机重复，几乎没有什么独特信息。本来很想找点这方面书看看，太失望了！
- 2、还花了我5块钱从kindle store里面买的。关键是这书，值不值5蚊啊。。。只能打一分。。。真不造作者是研究啥的。如果去除书中相似段落，估计书就只剩一半了。能把一本概念书写成成功学也是水平。唯一丛书里面能得到的营养就是不用自己搜集各个行业报告的数据了。MARK
- 3、还不错，整本书用了3天看完，主要自己最近不在状态，书看的越来越慢，回到书的内容上，作为一个门外汉，对在线教育近几年的发展有了一定感性认识，只是确实内容有部分重复，前后反复在讲；但总体来说整本书结构清晰，MOOC、K12及在线教育都有涉猎，还行。
- 4、这本书算是讲在线教育的吧，只能算互联网+教育的冰山一角。了解一些在线教育的背景倒是不用自己百度了。
- 5、枯燥乏味没干货，真敢起这么大一个名。全书最有价值的一句话可以称得上“伟大”二字的产品必定是触及了使用者内心需求的产品，而非买单者的需求。还是引用的。
- 6、有一点点参考意义吧，没什么深度

### 精彩书评

- 1、现在的图书出版，越来越市侩。有价格没内涵，高售价低成本没品质，粗制滥造，一堆的复制粘贴，新闻转图书，再添加一些广告，编写几句噱头，到处是营销策划的文案。特别是中信出版社和磨铁文化，烂书比好书多，磨铁更是几乎全是烂书。图书只要是要花钱才能获得的，就是纯粹的商业行为，与文化无关。
- 2、说是教育，其实是生意。金钱成为一张入场券。以前的教育是【事业】，由财政出钱，讨论品质时不讨论钱。只要有户口和分数就能入场，钱这道门槛较低，城里人可以接受，打工贷款也还得起。现在的教育是【商业】，要想品质，就要掏钱，追求品质同时也要讨论钱的问题。要凑够了户口、分数，还有钱，才能拿到入场券。特别是私教育，少10元钱都不行。没有钱，就别想有好的教育。

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)