

轻轻教育创始人感慨自己是在“好城市”“好时间”投身“好产业”

# 奔跑只为踏准上海创新腾飞节拍



聚焦 在线新经济

从“O2O 线上匹配线下上门”到“上门与在线复合”，再到主打在线“一对一”——即便没有今年上半年突如其来的疫情，刘常科率领的轻轻教育团队也会一步一个脚印地向在线教育方向发展。疫情更为轻轻教育在互联网上的高速前进踩下了油门。这几天，选在暑假即将向新学年切换之际，刘常科又在下一盘大棋——将 AI 品控课堂和教研云等科技手段快速融入在线教育的血液里。

## 二次创业 华丽转型

轻轻教育是全国中小学在线“一对一”互联网教育独角兽企业，起步于2014年，总部设在上海，目前在全国60个城市设立了分公司。

这也是刘常科在上海的第二次创业。1991年从上海交通大学毕业后，他参与创办了昂立教育，直到2014年昂立教育成为国内第一支登陆A股的中小学教育培训机构。谁也没想到，昂立教育上市后，作为董事长的刘常科却选择了离职，转而创立了互联网教育企业

“轻轻教育”。

刘常科经常说：“我是在一个好的城市，一个好的时间，投身到一个好的创新业态产业里。”

一组近年来的融资情况，就是对“好的城市、好的时间”的最好注解。2015年2月，轻轻教育获得IDG资本与挚信资本的A轮融资；2015年4月，获得红杉资本领投的1500万美元B轮融资；2015年5月，获得好未来B+轮融资；2015年6月，获得由好未来领投，IDG、挚信和红杉资本跟投的5000万美元C轮融资；2016年12月，获得好未来C+轮融资1800万美元；2017年10月，获得铂明投资，好未来领投，红杉、峰瑞、挚信等全部投资人跟投，总计5500万美元的D轮融资……

融资的门越开越大，家底也越来越殷实。那么，刘常科心目中的“好的创新业态”又是什么呢？“轻轻教育创业之初，用户对在线教育的认可度还不高，所以我们以上门服务为主。后来，消费者对在线教育的接受度提高了，我们开始兼顾做好上门服务与纯在线服务。如今，我们只专注做在线‘一对一’了。”刘常科说，这既是顺势而为，也是一次华丽转型。

## 摸清业态 重构刚需

“如果说，我们当初选择在上海创业，是选择了一片沃土和广阔的未来，那么，现在轻轻教育在互联网上的奔跑，则是为了更好地踏准上海这座创新型城市腾飞的节拍。”刘常科动情地说。

对于“轻人”来说，转型是蜕变，更是壮士断腕。2019年下半年，在驻点的60个城市同时停掉同城在线小班，这个决定不亚于阵痛。当初，为了布局同城在线小班，“轻人”探索了很长时间，现在说砍就砍，很是决绝。但是，一场疫情使得整个行业的生存业态发生了巨变，刘常科提出，轻轻教育暂时没必要在“同城在线小班课”这棵树上再多费工夫。

作为轻轻教育首席执行官的刘常科，亲自进行用户调查，他发现那些转到在线“一对一”的学生，未来至少有40%的人愿意继续留在线上。于是，他决定聚焦在线“一对一”，将此类业务的比例由30%调整为85%，将上门服务的业务比例由70%下调至15%，并将今年的增长目标全部定为在线服务。

刘常科还有个判断，转入后疫情时期，整个K12(学前教育至高中

教育的英文缩写，代指基础教育)在线教育格局也会更加清晰，线上教育基本上就是三种业态：在线双师直播大班课、同城在线小班课、在线“一对一”。他说，在线“一对一”课程的针对性和互动性比较强，可以个性化地设置教学内容，将成为市场刚需，但目前有意去做的机构很少，主要原因是认为“一对一”无法形成规模。在他看来，K12领域的在线“一对一”服务一旦发展成熟，一定会通过教学供应链的重构形成较大的规模经济。看准市场要靠胆识，但更多的是要靠对行业未来走向的科学预判与把控。

## 做好品控 深耕城市

6年的艰辛创业，不变的是“轻人”对教育的初心，变的是一次比一次更坚决地向在线经济领域的自觉转型。

轻轻教育关注的是“效果与服务”，用刘常科的话说，在线教育企业的核心不是“在线”，而是服务，不是只做一般的To C端互联网产品，必须是“城市本地运营”模式，而非其他互联网产业惯用的“总部中央电销”模式。这样做的好处是可以让课程顾问更好地了解当地的考情、学情，服务也更具专业性。

轻轻教育有上万名教师，面对有着个性化教育需求的庞大客户市场，更必须依靠精准的质量品控，实时把握住每一个服务细节。如今，在轻轻教育自研的教学系统“轻轻课堂”中，教学专家对K12阶段各科的知识点都进行了切片研究，先将中小学教学内容切分为三级知识点，再对每个三级知识点做进一步的细分，形成超过5万个知识切片，涵盖了全国小学到高中各种版本教材里的所有知识点，并搭配相应的习题与解析。这套在线教学系统已为全国百万家庭提供了超过千万小时的服务。此外，轻轻教育还根据每个孩子的情况量身定制课件试题，并由专业的教研团队进行动态调整。

“本地化内容+服务”是轻轻教育既定的市场策略。我常常告诫团队伙伴们，做在线产品就是要深耕所在的城市，让自己的服务打上地域属性的烙印。”刘常科说。

首席记者 王蔚

上海夕阳红口腔门诊部

电话: 62490819 62498957

地址: 上海市静安区北京西路1701号204室

沪医广(2019)第10-17-0426号 医广证有效期: 2019年10月17日至2020年10月16日止

## 新民随笔

## 城市的“空间”

潘高峰

最近读到两则新闻故事，都挺让人感动。

一则新闻是，为了苏州河岸线贯通，紧邻河岸的上海印钞厂将把沿河170米旧围墙拆除，向内退让5米再建新墙。这样让出的距离，恰好是修建一条沿河步道的宽度。原属于厂房的土地，就成了公用的苏州河岸线。

另一则新闻是，上海奉贤一位独腿快递小哥，每天拄着拐杖送快递，5年送了50万单，比正常人还厉害。他的人生理想是靠送快递攒到人生的第一个100万，然后开一家烧烤店，拥有一份属于自己的事业。非常励志。

两个故事，一个说事，一个说人，看起来风马牛不相及，但都让人感受到了上海这座城市的温度。

大家都知道，黄浦江和苏州

河这“一江一河”是上海的城市瑰宝。这些年，随着杨浦大桥到徐浦大桥45公里岸线的贯通，浦江两岸已经成为连续贯通里程最长、城市更新区域最大、城市功能最为丰富的世界级滨水区。

这个过程其实很不容易。从2002年起，先后有将近3500家单位搬迁，腾出土地接近750公顷。

黄浦江畔美了，苏州河也要跟上。

2020年是苏州河岸线贯通之年。据说，光是普陀区就有上海印钞厂、华东政法大学、上汽集团、烟草储运、中国盐业、上海贸易学校、江南场、建工园林等8家单位，半岛花园、苏堤春晓等14座小区，以及M50、创享塔等数个园区从河岸一线退让，腾出了南、北岸两条蜿蜒曲折的沿河“项

链”，让全体市民共享河岸之美、亲水之乐。

一座城市，能不能让生活更美好，不仅在于收入水平有多高，或是摩天大厦有多高，还要看它给普通人留下多少“空间”。这里的“空间”指的不仅是物理空间——亲水岸线、街心公园、博物馆、大剧院……还是事业发展的“空间”——人生出彩的机会。

一个只有一条腿的残疾人，能够留在上海追逐梦想、成就事业，固然与他自身的奋发图强和努力拼搏分不开，也肯定与这座城市的包容与友善有关——有企业给他机会，有客户给他关心和帮助，大家看见他，眼里透出的都是满满的鼓励：“小伙子挺能干！”

我想，这就是上海的魅力之所在。



## 前往浦东机场请注意 部分路段将实施绕行

8月21日晚，上海轨交机场联络线浦东机场站将进行全封闭施工。记者获悉，为配合工程建设，S1迎宾大道部分路段将实施绕行，请前往浦东机场航站楼的车辆按照沿途指示标识行驶，乘坐公共交通进出浦东机场的旅客出行不受影响。本报记者 徐程 金志刚 摄影报道



杏花楼

心联意的



国文化 超美食

### 【月饼荣誉】

2007年 上海市级非物质文化遗产  
上海市人民政府公布 上海市文化广播影视管理局颁发

2008~2019年 中国月饼文化节中国名饼  
中国焙烤食品糖制品工业协会

2008~2019年 中国月饼文化节金牌月饼  
中国焙烤食品糖制品工业协会

### 【预定请认准】

杏花楼总店:福州路343号  
总机:63553777 直线:63280504

杏花楼食品营销公司:江凯路298号  
总机:68536303 直线:58855476

杏花楼龙祥食品公司:宜山路55号  
总机:64692363 直线:64289367



即日起在福州路总店及各专卖店开始接受预定 咨询电话:63280504 58855476  
接待时间:8:30~18:00 更多产品在线选购,请登录杏花楼官网:www.xhlgf.com