

近段时间，在线教育市场正受到越来越多的资本青睐和关注。

数据显示，2015年第一季度，全球教育投资40%以上投在中国。这个数据两年前只有5%~6%。换句话说，新一轮O2O移动教育创业，或将成为未来中国创业者的新契机。

而这个领域里的创业者，有着双重身份，既是创业者，又是“老师”。这些教师或许没有正规的教师资格证，但他们的课程能让网友心甘情愿地掏钱买单。

近日，沪江网旗下实时互动教育平台CCtalk在全国、很有可能是在全世界范围内，召开了第一场“网师合作伙伴大会”，面向全球寻找优秀网师。

这个目前在业界被认为已经很“牛”的平台，常常要出动一名副总裁以上层级的高管来“拉”一名优秀网师上平台开课。而那些英俊帅气、靓丽可人的“网师”们的实际收入，一时成“谜”。



### 03·视点

周日  
读本

东南商报

2017年1月15日 星期日  
编辑：吴志明 钱 浩  
组版：张 婧

## 网师是不是只要有颜值就行？

实际上，没两把刷子，还真成不了“网络名师”。这也正是“网师”如今成为稀缺资源被各大在线教育平台疯抢的最重要原因。

“教育做不了假。你有一缸的水，才能倒出一碗来给学生。”CCtalk 副总裁孔薇说，曾有投资人向她建议，何不把一些名师的课程拿过来，借此培养更多的名师，批量化挣更多的钱。但孔薇认为，批量化生产的课程，不会有网友买单。这也正是“网络名师”越来越吃香的原因。

CC网师大学是CCtalk 专门培训网师的名校，学校副校长许俊经常要研究名师的特质，并把能够留住用户的这种特质传授给网师们。他曾花费4个月，把每天都会上课的用户行为研究了一通，并研究了3000名网师的行为。

“很多人以为网师的颜值很重要，其实不是。”许俊说，颜值高的老师的确会在课时聚集大量粉丝，但一旦粉丝发现你没有内容沉淀，会立马离开，“那种不仅有内容，还有一点颜值的老师，经过运营、服务方面的培训后，才会有市场。”

东北小伙子陈志远，网名 Lucky Dog，他在一年时间里，学员从0增长到10.4万人。许俊发现，他不仅是一名英语老师，更是一名营销天才。他先在大平台上课，再上公开课、吸粉，然后把粉丝转到微信上，提供点对点咨询服务。“点对点的咨询不是任何人都有耐心的，于是用户马上就涌向他。但是你会发现，只了解用户不行，还要会玩转用户。”许俊说，陈志远最厉害的一点是和学员之间做情感互动。

2016年12月7日上午8时54分，陈志远发送了一条微信朋友圈“如果Lucky dog老师，2017年推出一个课程，你今年没有上完可以接着上，还有高清录像课，2017年的晨读课，还有我给你做的教材等等。你觉得这个东西值多少钱？”

朋友圈上很快有人反馈。有人说，“老师你太帅了，这个课程5000元。”有人说，“4500元。”最后，许俊发现，陈志远赢得用户的那个“点”是，“你们都不要炒了，我的课程内容很棒，我只收1800元。”

一个小时后，陈志远的这节课已经卖了10万元。

“很多线下很牛的老师，到了线上都玩不转。什么原因？网师不是没有技术含量凭空挣钱的，他们除了会教书，颜值、情商、对用户的了解，全都不差。”许俊说。

据《中国青年报》

教师的年收入,有没有可能突破2000万元

# 神秘的“网师”到底能挣多少钱

一名年轻教师一年能挣2000万元？

一名教师的价值究竟几何？如果单纯用金钱来衡量的话，那么，上海一名优质学校的教师可能月薪1万元左右；额外开设补习班的教师，人均一小时收费数百元到1000多元不等；培训机构主课的授课教师月薪可能超过3万元。

而网络教师朱伟，他的9节（每节2小时）直播课，在某在线教育平台上售价799元。这门课，乍一看上去并不算贵，朱伟似乎也挣不了几个钱。

但在2015年这个在线教育的“爆发年”里，朱伟这节基于一本销量不过2万多册的英语题源汇编书而设

计的课程，卖出了2330份，算起来，这门课直接创造了约186万元营业收入，朱伟个人或者说他的团队，实际收入1781770元。

“我觉得这件事情可以做。”2015年一年，朱伟和他的团队总共开设了5门直播课，他透露，这些直播课程创造了大约1100万元的营收，如果算上他出版的一些英语工具书的版税和其他线下收入，“那么教师的收入是有可能突破2000万元的。我也是自己做到之后，才相信的。”

在从事在线教育之前，朱伟曾在新东方工作了10年，更早一些时候，他不过

是江西一所普通学校的英语教师。与大多数学校老师不同的是，朱伟对挣钱、对教学体验有更多的追求。

如今的朱伟，自称不太会在“地面讲课”，更喜欢召开全国见面会。他这样形容一次发布会上的夸张情形，“楼下1800多人，楼上还有几百号人。现场很多人排队买我的书，当场就卖出去700多本。”

“这样的活动，我愿意多做做。”朱伟更像是一个社会活动家。难以想象的是，这个英语老师现在还当起了投资人，他投资了一家音乐公司，“有了这家音乐公司之后，我的很多想法可

以落地。包括我们的T恤，放在互联网上也可以有上千件的销售量。我的全国讲座上很多粉丝会穿着这款衣服来参加。”

这个老师，还开设了“微店”卖书，据他说，微店书籍的最高单日营收约11万元；他甚至要介入游学市场，2017年7月1日到14日，召集20位粉丝同学去哈佛大学短期深造。

朱伟的介绍，使得讲台下的各路“网师”们摩拳擦掌、兴奋不已，他们一个个拿出小本本，仔细记录对自己有用的启发和想法。生怕错过任何一个接近2000万元收入的好点子。

教师做到这个份儿上“此生足矣”

记者注意到，朱伟只是“网师”中的尖子，大多数与会的网师都自认不过是一名“菜鸟网师”，他们的收入也远达不到朱伟所说的2000万元。但有一点，网师承认，当网络教师的收入，比在学校里当老师时高一些。“如果做得好，课程受欢迎，那么年收入上百万元，是有可能的。”一名与会网师告诉记者，尽管大家都对互联网教育非常看好，但真正从顶级学校走上互联网讲坛的教师仍然不多。

苏楠楠从2000年开始从事英语教学，他自称是“地面教学的蓝领老工人”，但在转型成为网师后，人生的奇遇也开始了。在一个500人的QQ群中，他因为点对点回应了学员们各种问题而受到学员们的热捧。

“一次我到上海出差，我在群里说，要不要我给你们讲一个小时的英语发音

课？教室不大，50个人。”苏楠楠说，50人的名额瞬间爆满，课后他发现，为了听一小时的地面课，很多同学从江苏、浙江、湖北、四川等地赶来上海，“最远的是一个小伙子，来自贵州，坐飞机赶过来。”

苏楠楠说，一个教师做到这个份儿上，“此生足矣”。

除了挣钱，更吸引苏楠楠的，还有一些别的东西。比如“公平”，不仅是对学生，互联网教育给了他们随时随地享受用顶级教育资源的机会。对于老师，“公平”也变得触手可及。

“我在线下教了10多年，一个老师要从线下出头，首先要看所在教育机构推不推你。你要被迫等待，比如我教词汇，我上面还有一位词汇大老师，要等到他退休了或不干了，才能轮到我，有很多能力之外的因素

在影响我成长。”苏楠楠说，互联网本身具备的“造神”“造星”气质，使得优秀的年轻教师可以和老教师站在同一条起跑线上，“只要你够牛，学生认可，你有责任心，我相信一定会有一片天地。”

苏楠楠第一次在沪江网上开课，是在2014年。那时，他以一名“地面蓝领工人”的身份向沪江网提出了很多“整改意见”。最终，他被沪江网创始人、CEO伏彩瑞请到了上海，让他试试开课。

第一堂课被推上了沪江网首页，预计一两千人报名，实际到场人数达到当时服务器极限9000人。课后，苏楠楠留了一个QQ号，准备了一个500人的大群，以接待学生咨询。但结果是，课后两三天时间，因为咨询的人实在太多，他和爱人不得不再申请建群，在原有500人群的基础上，又

增加了3个千人群。

“我从来没想过，自己的一堂课，课后可以和那么多学生建立联系。”苏楠楠说，那时候自己的QQ处于“爆炸阶段”，每天信息闪得非常厉害，有人提出英语专业问题，还有人“纯吐槽”，吐槽他们在英语学习上的惨痛经历。

比如，有个技术大牛，活儿都是他干，但口语不行，他的同事专门负责向老板做报告，现在那位同事是他的老板。这让苏楠楠坚定了和网友“在一起”的想法，“我们线下的老师，平时和同学的互动根本到不了这一步，下课我们就走了，最多有一两个同学来交流一下。在这里，大家有什么苦都会向老师说。人生中做教师14年，头一次感受到了‘被需要’，这么多的同学都需要我的帮助，那时候我的心是颤抖的。”