

04

在线学习服务师

这个岗位挺“育”人

记者 谢斌

什么是在线学习服务师？这是指运用数字化学习平台（工具），为学习者提供个性、精准、及时、有效的学习规划、学习指导、支持服务和评价反馈的人员。

日前，记者走进位于江北区的乐恩教育基地，去探访这些在线学习服务师是什么样的？又在做些什么？

24小时 On call

在乐恩教育的办公室里，在线学习服务师王永（化名）一边看着电脑上的后台数据，一边用手机敲打信息，发布一系列课前提醒事项。

在授课老师宣布课程结束后，他开始对部分没有上线学生的家长逐一电话核实了解情况，并将直播课件和课堂录课视频发送给对方。

一个人对接近百名学生，也就是说，一周需要与近百名家长保持实时在线沟通。王永在今年疫情时加入在线学习服务师队伍，至今已有半年，提及自己的工作，他总会这样描述：“很忙，但很有成就感。”

这个岗位究竟要做哪些工作？王永介绍，一方面他们要通过电话或微信与家长沟通，对每一位学生进行综合学习情况的分析与反馈；另一方面要为学生建立和管理线上微信社群，实时监督学生的预习情况，直播课上全程跟课，并根据学生在直播讨论区的发言生成课程报告，进行阶段性学习反馈等。

没有正常的上下班时间，微信、电话24小时在线……面对繁杂的工作，王老师也曾一度倍感压力，但很快他知道，“这个岗位也是在‘育’人，是保障学生学习质量不可或缺的有效力量。”

适应新要求

王永是河南人，毕业于师范本科。2010年9月，王永第一次接触到教育辅导这个行业，通过层层考核，正式成为教育机构的一名数学科目讲课老师。

“从业之初我仅是一名线下讲课老师，但由于疫情影响，改成了线上讲课。为了保障线上课堂的教学质量，于是我又一次次经过选拔和培训，转岗为在线学习辅导教师。”

没过多久，他逐渐意识到，这个职业并不简单。

“想要成为一名合格的在线学习服务师，绝非易事。”王永意识到，更好地掌握语言技巧，准确地表达和传递信息，保持足够的责任心、耐心和主动性，是这个岗位的“核心”要求。

不过，分析和控场两大能力也必不可少。“在线培训会形成大量的学习数据，涉及课程参与、发言讨论、作业完成情况等。通过分析这些数据，在线培训服务师可以判断考生的学习行为，并制定相应改进策略，帮助考生提高学习效率。”

拓宽就业选择

新兴职业的出现，往往能拉动就业，进而影响人才的流动格局。

北师大课题组专家认为，当前在线教育平台正成为新型人才培养的摇篮，通过构建高水平的人才培养体系，为行业输出大量既有深厚学科功底，又能体察学生需求的新型互联网教育人才。

同时，在线学习服务师的薪酬也高于当地平均水平，对毕业生有较大的吸引力。这一点也得到了该公司市场总监舒余俊的印证。“从2019年底开始设立该岗位后，目前公司已先后引进10余名高校大学生，年薪均在10万元左右。”

谈起未来，王永十分看好该岗位的发展，“虽然在线学习服务师这一份职业比较辛苦，但是成就感也很高，收入也比较可观，还能够体现出自我价值，我打算长期做下去。”

05

网红经纪人

网红操盘手的酸甜苦辣

记者 诸辰

一个多月前的凌晨两点，小佳（化名）陪着主播达人下了直播，下班回家。

她打算做完这一场，第二天去递交辞职信。

从宁波媒体界转行，去杭州追风口的小佳，做上网红经纪人这个“梦想”中的职业，满打满算，才三个多月。

与记者谈起这一新兴职业，小佳很矛盾，“短视频直播内容依旧在风口上，我内心还是认为网红经纪人是一门未来可期的职业，只是在目前的野蛮生长期，形形色色的人入局，行业信誉和专业度参差不齐。”

相比主播、文案策划人，网红经纪人是更神秘的存在。小佳以自身经历向记者描述了这一行业的生态环境：他们每天都在干些什么，经历了哪些酸甜苦辣？如何挖掘有潜力的红人，内心如何看待这份职业？

身兼数职的网红操盘手

小佳所在的是以经纪人业态为切入口的MCN机构，在这类机构的眼中，优秀的网红经纪人就是把KOL商业最大化。

要做到这一点绝非易事，除了主播自带流量之外，经纪人实际上是“网红操盘手”。她的职位角色如果细分开来，其实有五种，不但是一个策划人、制片人，还是运营人、场记，及贴身秘书。

小佳说，她的日常不仅要为主播拉商业资源、做策划方案，打造人设定位，还要时刻记下直播间的运营数据，以便接下来调整方案。

“这里面有两个核心能力，一是内容生产，二是懂得规则。”

内容生产的前提是了解自身定位。“有很多人以为主播要越漂亮越好，绝对不是哦，这是一个拒绝平庸的行业，关键是差异化，有自己的特点。前阵子听说一对身高1米以下的夫妻被经纪人挖掘，去做了童装主播，非常火。”

如果能持续输出符合自身定位的内容，已经隐约看到了成功的影子。但难点也同时来了。

“内容雷同的太多，凭什么是你家主播吸引到更多粉丝的注意力？我是传统媒体人出身，所以我会给我家主播关注热点话题，这本应是经纪人必修课程。”

此外，规则是“直播界”的生存法则。

“什么时候直播？哪些边界不能碰？如何与粉丝互动？怎样植入品牌广告？内容和商业广告的平衡点在哪里？”这一系列门道都在经纪人“脑海”里。

不过小佳说，别看这行实际能力要求多，作为一门新兴职业，入行的大多是90后00后，有强烈的猎奇心态，学历低、资历浅，稍有实力的网红经纪人，多数被头部公司挖走。

说起这行的薪资水平，小佳所在的机构是中小型，一般都是4000元底薪，如果带的是10万以上的小主播，提成才几百块，在杭州这样的新一线城市，小佳坦言生活压力比较大。“不过，我们公司一个经纪人带了个百万粉丝号的主播，他的提成每月就有上万了。”