

教培行业转战新赛道—— 学习机真的“省妈”吗

随着教育技术的不断发展,覆盖了3-18岁、提供丰富学习资源、可根据学习情况进行个性化辅导的学习机,成为不少家长为孩子选择的教辅工具。风口之下,教培机构和互联网巨头纷纷入局。

家长处于不买担心孩子输在起跑线,买了担心被割韭菜的焦虑中,而各学习机品牌,正借着AI热潮更“卷”一步,不断扩大市场。学习机真的“省妈”吗?连日来,记者在西安走访了解。



家长把学习机当成孩子一对一“家教”

西安市雁塔区西延路的周红钰和丈夫忙于工作,很难挤出时间辅导孩子学习。7月17日15时许,11岁的女儿玥玥做完数学题,她将本子放在摄像头下,使用学习机的批改功能进行批改,几秒钟后,批改完成。

玥玥的作文一直让周红钰很头痛,买了不少作文书,也说过逻辑问题,但一直没有起色。16时许,玥玥完成了作文,学习机批改后,写得好的和不好的地方都被批注出来。记者看到,从文章结构、词语运用、修辞手法等都有专门的讲解,就跟专业的老师一样,分析得清清楚楚,让孩子一眼就能明白自己的问题在哪里。“孩

子的文章结构、遣词造句,在我看来,比之前强太多了。”周红钰说。

7月18日13时许,记者走进西安市碑林区红缨路一小区的陈敏家中时,他正斜靠在沙发上看书,7岁的儿子糖糖在自己房间里跟着学习机读英语单词,系统判定其掌握5个单词后,进入游戏时间。几分钟后,闯关成功,糖糖点开“素养”模块,了解历史文化知识。

14时许,到客厅倒水的糖糖看到爸爸在看《朱元璋传》,主动凑上前说,“朱元璋我也知道,他从一名贫穷放牛娃,经过自身努力奋斗,最终创立明朝,成为了明太祖。”惊奇于儿子

的了解,陈敏与其细聊起来,发现朱元璋人生中的一些节点事件,儿子都能说出。

9岁的萌萌,学习成绩一般,这个暑假,妈妈孙雪引导他跟着学习机,将之前学过的课本内容再学习、再掌握。“学习机里,内置了各个版本的教材,我们根据需要选择,学习完成后,会有相应的练习题进行测评和巩固。”孙雪说,虽然有些内容自己也可以给孩子讲,但学习机帮助孩子更好地掌握学习方法。“再者,学习机的AI一对一诊断规划功能,针对性地‘全面找漏+系统规划+精准补弱’,对我家孩子来说太适合不过了。”

走访:2000元—5000元的学习机更受欢迎

7月19日,记者走访了解到,随着学习机的普及,线下不少实体店销售,主要以大型电商实体店和教培机构为主。

在钟楼一店内,孙女士正为秋季开学上一年级的女儿挑选学习机。“在电商平台看了不少,但还是决定在实体店买,能实际看到产品的质量和性能,从而更好地选择适合自家孩子的产品。”孙女士说。

李明丽的外甥女即将过生日,正愁不知该买什么礼物时,同事向她推

荐了学习机,在中贸广场一店内,她对比多款以后,选择了售价2889.9元的一款。“孩子开学上大班,学习机可以用到18岁,在不同年龄段,对应孩子的学习需求,学习机都能提供相适应的个性化精准方案,我觉得很有用,很划算。”

销售人员告诉记者,“顾客前来看,最终购买的多为2000元—5000元的学习机。”

多位选择在实体店购买学习机的家长表示,去实体店购买学习机可以更好地了解产品的性能和使

用体验,避免在购买过程中出现一些因为对产品不了解而选择不当的情况;实体店的销售人员都是经过培训和考核的专业人员,可以根据孩子的实际需要,提供更加符合需求的购买建议;在售后服务方面,实体店会提供更加周到和贴心的服务,使用过程中遇到任何问题都可以得到及时的解决和帮助;在实体店购买学习机还可以避免一些因为网络购物而出现的诸如商品质量、售后服务等问题,让购物更加省心、放心。

教培机构和互联网巨头转战新赛道

学习机并非“新发明”。从小霸王到点读机,再到如今的学习机,这类产品一直存在于教育市场。只是早期的产品功能相对单一,而如今的已经“大变样”。

走访中记者了解到,市面上主流的“学习机”,大致可以分为两类,一类是“科技公司”的,另一类是“教培

机构”的。电商平台上,多个品牌旗舰店的客服表示,双方各有特色,但实则大同小异。通过查看产品介绍可以发现,不同价格区间的学习机内容资源是相同的,硬件和功能上会有差异。硬件上的区别在于内存、电池容量、屏幕、分辨率等性能方面;功能上包括是否有人工答疑、AI对话等。

早在2016年,工信部就发布了《智能硬件产业创新发展专项行动(2016-2018年)》,为加强教育领域智能化奠定政策基调。此后政策不断,2024年政府工作报告提出“大力发展数字教育”,为教育智能硬件行业发展释放了利好信号。

目前,进入学习机市场的主要包括猿辅导、作业帮、学而思等,均为此前从事教培业务的企业。此外,百度、科大讯飞等也在该领域持续投入。

记者在多个电商平台搜索发现,销量排名靠前的学习机包括科大讯飞、学而思、步步高、小猿、作业帮、小度、京东方以及希沃等,价格从百元到上万元不等。

根据魔镜洞察发布的白皮书,2024年第一季度,学习机市场规模19亿元,销售额同比增长203.3%,销量同比增长57%,学习机均价达到了2112.7元。

除了学习机,近年来,国内教育及相关企业陆续开发了词典笔、学习台灯等大量智能硬件产品。这些教育智能硬件产品的出圈,也为教培机构的转型,注入了更多信心。



7岁的糖糖通过学习机学习英语。

学习机效果如何 家长评价褒贬不一

“如果不让孩子早点养成良好的学习习惯,上小学再着急就晚了。”“现在的小孩接触电子设备都很早,与其玩手机不如用学习机。”“给孩子辅导作业时容易上火”……尽管价格不菲,但在各种因素的驱动下,家长也愿意为学习机“买单”。

采访中记者发现,在软件内容及实用性方面,家长对学习机的评价褒贬不一。

使用一年,陈敏表示,“学习机的多种优势使其成为家庭教育中的重要工具,辅助了孩子的学习和成长。三大科目学习、复习、预习,‘素养’模块,内置了历史文化、科普百科、四大名著等,内置的资源以趣味动画的形式展现各类文化知识,寓教于乐,让孩子以更高的兴趣去学习、接收丰富的各类知识。”

陈敏看中的是学习机教

育资源的丰富性、互动性和趣味性。而周红钰看中的则是其便携性和便利性,“学习机体积小巧,便于携带,孩子可以随时随地学习,不再受限于教室和书桌;学习机配备家长监控和报告功能,我可以随时了解孩子的学习进度和情况,并进行有效的监督和指导。”

而家长们普遍看中的,则是其个性化的学习方案及护眼功能。

然而,使用学习机也存在一些弊端。家住北池头二路的刘选民表示,家里11岁的孙子过度依赖学习机,在课堂上不好好听讲;在家住龙首村的夏曼看来,什么电子产品都能玩,有时候孩子好像在伏案学习,其实在看内置的绘本小说;在碑林区一事业单位上班的马乾说,多次发现儿子做题选简单的,就为完成后的奖励游戏……

学习机是否“省妈” 就看家长能否用好

买个差不多的学习机,几千元就花出去了,但对比报教培班的收费,“性价比”就很明显了,线下培训机构贵的是老师的人工,学生走神时提醒一下,课后没听懂再答疑。在“双减”落地之后,线上学科教培机构大量压减,在此背景下,家长们对于“学科辅导”的需求,亟待找到新的出口。而各类“学习机”的出现,刚好投其所好。

“如今市面上很多学习机,都是教培机构转型之后所推出的产品。从之前的‘教培热’到如今的‘学习机热’,供需基本盘,保持了惊人的延续性。”之前在西安一培训机构任教的贺亮说。

值得一提的是,当AI技术在各行各业持续发展时,各大学习机品牌也在“AI+”上“卷”起来了。通过大模型技术来重新定义“AI老师”。今年5月,大模型与学习机结合的热度突然开始爆发,小度科技在新发布的学习机Z30上,落地了文心一言大模型;猿辅导首次披露了大模型架构,以及AI课程的结合;网易

有道旗下子曰教育大模型技术升级,并披露了“LLM翻译”“虚拟人口语教练”“AI作文指导”等落地应用……有业内人士直言,目前智能教育硬件也存在同质化严重、市场认知不足、行业标准不清等问题,且AI+教育尚处发展初期,还需要进行更多数据收集、交互记录,才有机会实现自适应学习。

学习机究竟能否“省妈”,业内人士表示,家长对学习机要有正确的认识,不能觉得买给孩子就万事大吉了,家长需要帮助孩子合理使用,并在适当的情况下引导孩子学会独立思考和自我学习,培养良好的学习习惯和健康的学习方式。至于陪伴孩子要付出时间精力,更是绝非学习机能够替代。家长辅导孩子课业,不仅是功利性地为了提高孩子的学习成绩,更重要的是陪伴孩子的成长,在辅导中发现某些问题倾向,了解孩子的特点特长,以便于不断调整和改善方式方法。

文/图 本报记者 陶颖



玥玥的妈妈周红钰向记者介绍购买的学习机。