

教育电子商务模式淘来“风投” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/231/2021\\_2022\\_\\_E6\\_95\\_99\\_E8\\_82\\_B2\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c40\\_231378.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/231/2021_2022__E6_95_99_E8_82_B2_E7_94_B5_E5_c40_231378.htm) “我们将Web2.0的理念引入了教育行业，打造的就是一个教育内容的网上市场。”从小就受义乌小商品销售模式熏陶的学易网CEO程国华，让记者感受到其对商机敏锐的发现能力。按照相关机构的统计，2007年国内网络教育市场的规模将达到297亿元。2005年6月，程国华被迅速扩大的网络教育市场所吸引，联合其他归国“海归”共同组建了杭州学易科技有限公司，并专门从事教育软件开发、远程教育、网络学习和培训服务。经过1年的前期准备，学易网正式宣告上线，其新增用户现在以每天7000-8000人的速度在增长。在首轮融资中，学易网成为了著名风投公司金沙江的第11家投资公司。记者获悉，从现在开始1年内，学易网将启动第二轮融资，并将引入更多的战略合作伙伴。虽然已上线1年多，国内却并未出现学易网的同业竞争者，而这也打消了程国华“害怕别人跟进”的疑虑。在他看来，自有先进技术很难模拟是公司一枝独秀的根本原因。据介绍，学易网为教师和专家提供了免费下载的软件，帮助他们制作教学课件并上传。对课件有兴趣的用户，在购买点卡之后即可在线观看。虽然在现阶段的推广期中，大部分课件都对用户免费，但收费模式已经得到了验证。为了保护版权，学易网上所有的课件都只能在网上看而不能下载。考虑到在时间上给用户压力，学易网还为用户设置了1个月内无限次观看的“门槛”。虽然Web2.0的理念早已被引入互联网，但其盈利模式依旧处于摸索之中。程国华告诉记者，

学易网与其他电子商务网站最大的不同，在于学易网的所有内容都是教师自己制作的，而公司实行的也是与教师分成的机制。在所有收益中，教师可以分得其中的四成，40%用于渠道和促销，学易网获取的只是剩下的20%。“我们走的是规模化路线，即使分成少对总盈利影响不大。”浙江商人靠量取胜的风格，在程国华的身上再次得到了体现。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)