

# 新东方新“聊”法，“双语带货”火出圈

## 如何持续保持吸引力,是接下来要面对的挑战

记者 王赟

从0到100万粉丝用时半年  
从100万到200万仅用3天

过去一年来,受各种利空因素影响,新东方和新东方在线的股价暴跌了约90%,新东方市值蒸发了2000多亿,成为俞敏洪的至暗时刻。停止K12学科的科目后,大半收入没有了,截至2021年11月底,全职员工只剩1224人,比上年同期减少6364人。

之前,新东方直播间也挺惨淡。东方甄选于2021年12月28日上线,定位于助农项目直播平台。俞敏洪曾在个人公众号透露过每天销售额“少得可怜”。

东方甄选直播间自黑撞脸“兵马俑”、号称8年教过50万学生的英语老师董宇辉也在直播中说,“我们直播间曾经就只有几十个人、几百个人(观看),一直在这里坚守着熬。我们也曾慌乱过,也曾因直播间没人绝望过。”

俞敏洪没有频繁开播,还曾在直播时涉及到敏感词,导致“东方甄选”账号被停播,他在个人公号上自嘲“我纯粹是捣乱去了”。而“东方甄选”从一开始就没有主打俞敏洪的个人IP,不用担心“去俞敏洪化”对数据的影响。相比之下,作为主播,俞敏洪还不如董宇辉专业,出圈。

这个6月,不止董宇辉火了,6月10日、11日两天时间内,直播间先后出现了七八位主播,无一例外均是“双语带货”。他们带货方式,性格长相等不一,但都表达清晰,口齿伶俐。

“东方甄选”从0到100万粉丝用了6个月,而从100万到200万只用了3天时间,并且粉丝数量还在直线上涨,截至6月13日17时,东方甄选抖音平台粉丝已经升至341.7万。数据显示,从今年3、4月份开始,东方甄选直播间的销售额从几万元飙升至几十万元,至5月下旬单场直播GMV已经在100万元左右浮动。6月10日,东方甄选直播间销售额更是达到1479.7万,观看人次超过900万,一场直播涨粉超过41万。

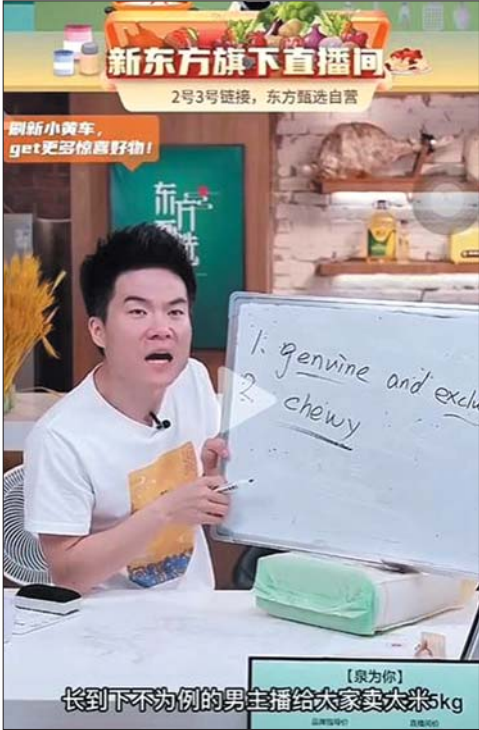
中信建投证券轻工纺及教育首席分析师叶乐预测:“假设按照目前粉丝增长速度(日增70万-80万人),若衰减速率不高,则在未来2周东方甄选粉丝数量有望达到千万人。假设按照日均GMV千万元进行估算,东方甄选年GMV将达到37亿元。”

从直播教课转型双语卖货,新东方利用优秀的教师资源,走出了一条不一样的直播带货之路。对此,俞敏洪回应称:“是无意中把以往的英语教学和卖东西结合起来,感谢网友的宽容和支持,是新东方老师们非常关键的转型。”

俞敏洪终于松口气。

近来,新东方的抖音直播间“东方甄选”突然火了。讲师变身主播,“双语带货”模式迅速破圈,一边卖货,一边在直播间聊人生、聊际遇、聊诗词、聊理想,用标准的英语发音谈莎士比亚的十四行诗,边教英语边卖货,瞬间圈粉无数。

以前,上新东方的课;现在,买新东方的货。俞敏洪的那句“从绝望中寻找希望,人生终将辉煌”放在这个仲夏格外意味深长。



新东方直播“双语带货”火出圈。 图片来源网络

### 延伸阅读

#### 新东方直播间卖文教产品优势多

新东方直播带货的第一枪瞄准了农产品,但最近枪法有变,直播间里开始出现图书等文教用品。

业内人士表示,由于农产品售后麻烦、耗损率大、坑位费低、容易出现货不对板的情况,再加上农产品在抖音平台的投流费用高于其他品类,所以目前大部分商家对农产品多采取自播形式,很难出现该品类的头部主播。

此外,该业内人士透露,“市场上大多农产品直播带货的佣金在10%-15%,东方甄选目前没有收取坑位费,但佣金比例较高,在25%-35%。自己今年1月第一次与新东方合作卖了一款枸杞,佣金是35%,销量不错,不过对于我们整体并不赚钱。”

新东方近期组建“新东方直播间”队伍,专门来推广新东方优质的教育产品以及其他与优质教育相关的产品,包括图书、智能软硬件学习设备和学习相关的文教用品等。

“随着新东方教育产品的不断完善,如何让这些教育产品抵达千家万户,就是新东方需要思考的重要问题。自去年政策之后,我对新东方的定义是成为以教育产品为核心的教育公司。产品需要销售渠道,我发现最有效的销售渠道除了找代理,就是直播带货。”俞敏洪将直播经济叫作商业的第三次革命,第一次是大卖场,第二次是电商,第三次就是直播带货。

多位MCN机构的工作人员表示,新东方有着强大的教育背景,直播间出售书籍、智能硬件等文教产品有天然的优势。根据蝉妈妈数据,近期,东方甄选直播间共上架三款图书,销售额分别是327万、106万、103万,佣金在13%-20%之间。

#### 独特风格丰富演播方式 双语带货“带火”教育股

其实,除新东方外,其他教育企业也开启了花式跨界转型之路。今年2月份,朴新教育宣布,公司正在评估并布局中国快餐连锁餐厅业务。在2021年底,公司决定出售旗下K12学科校外培训业务。6月10日,瑞思教育发布公告称,公司完成与能链智电的合并交易,股票代码从“REDU”更改为“NAAS”,化身“充电服务第一股”。

“事实上,学科类教育产业转型,不仅仅是企业层面的转型,更多的是教育行业从业者的转型,老师们更适合什么样的就业岗位?做主播、做餐饮,都是一种尝试。”中国教育科学研究院研究员储朝晖直言,各家教育企业本身差异很大,无法都按照新东方模式去做直播。

6月13日盘中,在港交所上市的新东方在线一度涨超100%,报12.5港元,创去年6月初以来新高。截至收盘,报8.72港元,当日涨幅为39.97%。从月度涨幅来看,不到半个月时间

里,新东方在线已上涨超200%。

华泰证券研报认为,“东方甄选”以双语、知识带货有别于目前大部分叫卖的带货模式,丰富了短视频平台带货直播的演播方式,在有更多直播间效仿并形成单独的直播方式门类前,存在获得平台进一步扶持流量的可能性,且独特的风格较易吸引特性相匹配的粉丝群体,有利于提升带货转化效率。

受“东方甄选”直播出圈影响,A股、H股教育板块6月13日逆市上涨,除了新东方在线以外,思考乐教育盘中涨逾30%、新东方在线母公司——新东方涨逾20%、天立教育涨逾17%,而在A股市场上,勤上股份、中公教育、科德教育、传智教育、科德教育、全通教育等也集体走强。

#### 如果想取得长期发展 未来要组建供应链团队

“所有的交换,都是发生在时间里的。”新东方在线CEO、东方甄选负责人孙旭东受访时说,直播卖货,大家想的都是怎么用产品换钱,其实,还有一件重要的事情:用内容换时间。

在直播间,消费者希望每天都有新内容。

当话题热度冷却,东方甄选如何持续保持吸引力,是接下来首先要面对的挑战。

这个6月,俞敏洪又带领大家组建了“新东方直播间”队伍。这一队伍,专门来推广新东方优质的教育产品以及其他优质教育相关的产品,包括图书、智能软硬件学习设备和学习相关的文教用品等。

360的董事长周鸿祎最近都听说了知识类图书在这个直播间里很受欢迎:“他(俞敏洪)很得意地和我讲,现在线上推荐一本书,可以带动卖出多少万本,一算一年能挣很多钱。”

“相信假以时日,这个平台会成为很好的教育产品销售平台。”俞敏洪表示。

从品类来看,东方甄选直播间销售的主要为食品饮料和生鲜果蔬,分布依次为食品饮料(36%)、生鲜果蔬(28%)、图书音像(17%)、礼品文创(4%)、美妆护肤(4%)、其他(11%)。

除了图书、文创产品,大部分都是农产品,有业内人士指出,“东方甄选”的路子有点像中粮优选,走高端的礼盒路线,从这个角度看,这也意味着其很难真正做成大众消费品。这类产品有一些固定的消费渠道和群体,对于这个垂直又专业的赛道,直播间是不是一个优质、适配的长期渠道,所以后续发展如何还有待观察。

目前,直播电商逐步深入供应链上游,旨在直接对接货源做贴牌销售。东方甄选如果想取得长期发展,未来也要组建专业的供应链团队。

记者 刘通  
通讯员 郑梦秋 陈梦娇

## 时隔近百日,山东老年大学恢复线下教学

### 为进一步满足老年人需求,秋季学期拟开设部分新课程

6月13日,山东老年大学毕业生班重新恢复线下教学,校园再度迎来往日的热闹与欢愉。

戴好口罩、出示绿码……虽然上学心切,但校园秩序井井有条,学员们主动按照学校防疫规定有序进校。“高兴,开心,终于盼到恢复线下教学的日子了,上了三个月的网课,和同学都处成网友了。”山东老年大学(马鞍山校区)声乐班学员杨新民阿姨,一大早就来到学校准备上课,期待着早点见到“阔别”已久的同学和老师。

“在教室上课,老师能面对面指导,还有钢琴伴奏,大家能在一块唱歌,情绪也特别好。”

“回到老年大学,见到了久违的朋友,感觉非常兴奋。”声乐班班长张晓楠自进校门开始,脸上始终挂着笑容,“山东老年大学为我们提供了学习、交流、展示才能的平台,我们又能够在宽敞的教室里上课,展示我们老年人的风采,一定要好好珍惜这个机会。”

据了解,为做好线下教学保障工作,山东老年大学工作人员在开学前对每位学员进行安全与防疫等相关提醒,确保安全复学。“除了在官方渠道发布恢复教学公告外,我们还特地叮嘱每一位学员具体的开学日期。”山东老年大学工作人员介绍,“我们还特别提醒复课的学员与老师携带好健康码、行程码、核酸检测证明,并建议大家错峰进校,避免校园门口拥堵和聚集,确保安全有序复学。”

为进一步满足老年人需求,山东老年大学秋季学期拟开设部分新课程,并就报名意向进行问卷调查,调查结果将作为新课程开设的参考。本次调查问卷分为美术类、声乐曲曲类、器乐类、舞蹈体育类、生活应用类共5类问卷。有意向报名者,可扫描二维码填写问卷。

# 山东省第十九届社会科学普及周即将启动

记者 邢振宇

以“奋进新征程,喜迎二十大”为主题的山东省第十九届社会科学普及周开幕式暨主题活动将于6月15日在滨州市沾化区举行。本届社科普及周由山东省社科联主办,省市县三级联动,全省1200多项活动线上线下错时展开。

主题活动坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,围绕中心,紧跟时代,精准对接基层需求,注重内容、形式、方法创新,推动社科普及数字化转型。用群众听得懂、愿意听的语言,用信息化、分众化、互动化的方式开展宣传普及,齐鲁大讲坛——党的创新理论和省第十二次党代会精神大家谈系列讲

座及各类讲座讲坛陆续开讲;品金句、悟思想,走在前、开新局,“奋进新征程,喜迎二十大”主题展览线上线下同步展开;学理论、学政策、学知识、学方法,闯关晋级、以赛促学,社会科学普及竞赛(线上)全面启动;到最基层去,到最需要服务的群众身边去,山东省社科普及“五为”志愿服务

活动创新推进;感悟革命文物,讲述革命故事,传承红色基因,山东革命文物故事讲述活动拉开帷幕;展现社科普及教育基地魅力,拓展社科普及阵地载体,打卡最美社科普及教育基地有序展开;富有地域特色的优秀传统文化宣传普及,社会主义核心价值观弘扬践行,新时代美德健康生活方式实践养成等活动将走进千家万户。



编辑:彭传刚 美编:继红 组版:刘燕