

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

清华一款神器 让课堂这么玩



www.kab.org.cn
KAB创业教育全国推广办公室
微信号: KABClub
电话: 010-64098510

双创轨迹 向一线城市集中

本报讯(中国青年报 中青在线记者陈璐)9月9日,第二届全球INS大会在京召开。标准排名城市研究院和优客工场联合发布了由腾讯研究院等提供大数据支持的《2017中国创新创业报告》(下称《报告》)。

《报告》指出,双创轨迹从全面开花到向一线城市集中,双创平台爆发式发展,4年成创业企业难过的坎。

2016年是移动互联双创活动的小年。与2015年的爆发式增长相比,2016年双创活动回归理性。数据显示,2016年,投资者更为审慎,创业者更为小心,全年与移动互联相关的创新创业活动呈现理性推进、不温不火的状态。

在市场整体回归理性的背景下,双创轨迹也由2015年的全面开花,向人力资源丰富、市场成熟且容量更大的一线城市集中。

数据显示,2016年北京、深圳、上海、广州4个城市的双创分指数占全国总量的45.89%,较2015年上升2.24个百分点。超过一半的线上双创活动集中于北京、上海、广州、深圳4个一线城市。其他城市更依赖线下实体经济线上的创新创业项目。

《报告》同时发布了2017中国大陆最宜创业城市排行榜50强。从最宜创业城市的总分来看,今年总分在20分以上的城市仅15个,而去年有近25个。《报告》负责人、标准排名城市研究院院长谢良兵表示,这说明双创正在重复此前中国经济的发展模式:让一部分地区先创起来。

沿海经济发达地区的创业表现依然强劲。50强中,广东省有5个城市上榜;江苏、浙江、山东各有4个城市上榜;安徽、河北各有3个城市上榜;四川、辽宁、福建、广西则各有2个城市上榜。西部地区有11个城市上榜50强。

作为双创的策源地,北京的领先地位难撼,并有集中趋势。以具体的二级指标来看,2016年北京的新三板挂牌企业数量为1450,几乎为第二名上海(878)与第三名深圳(686)之和。国家级双创平台数量174家,也几乎是上海(89)与深圳(86)之和。

当然,变化正在发生。2016年,北京继续加大向外疏解的力度,并在一定程度上限制外地人的持续流入。谢良兵称,这种所谓京津冀一体化的国家战略,的确给了环京城市机会。其中,2017年新设立的雄安新区或将从中受益。

河北石家庄、廊坊和唐山的最宜创业总分排名均较之上一年度有提升。其中廊坊更是提升了14个位次,位居第40名。即便是总分未能入榜50强的保定,其2016年获批的国家级众创空间数量多达11家,涨幅惊人。而保定正是雄安新区所在地。

《报告》统计显示,目前中国共2226家国家级双创平台,包括1354家国家级众创空间和872家国家级科技企业孵化器、加速器以及产业园区,共同组成了持续有序的创业生态。过去一年增加的国家级众创空间几乎是此前几年的一倍。截至去年,这一数据为1258家。

国家级众创空间的增加几乎是爆发式的:2016年,新增了839家。以地区分布而言,高居前十的城市是北京、天津、上海、深圳、青岛、苏州、广州、杭州、西安和武汉。

《报告》同时对2017年死亡的创业企业做了一个整理,最终的样本数量为150家企业。以这些死亡企业成立的时间来看,成立时间最早的是搜狐社区,为1999年。时间最短的成立于2017年,有3家企业,分别是京东酷卖、悟空单车、优库速购。

150家死亡样本企业中,有70家企业成立于2013年,达到总样本量的46.67%;成立于2012年的企业有26家,占17.33%;成立于2014年的死亡企业有19家,占12.67%。这说明,对于创业企业来说,4年可能是它们最难过的一个坎。

以150家死亡样本企业来看,智能硬件、教育、房产、汽车、O2O等是死亡率较高的创业领域。谢良兵表示,这说明这些领域是目前双创的重要风口领域。因为热,进入的企业多,淘汰率也相对较高。

中国青年报 中青在线记者 陈璐

老师讲课PPT早已不是什么新鲜事儿,讲到重点时,一堆学生拿着手机拍摄PPT记录,下课了他们围着老师拷贝PPT。现在有了雨课堂,老师开始授课后会生成课程二维码,学生通过微信扫描进班。每一页PPT会即时发送到学生端,帮助学生保存课件及课程回顾,每页课件下方还有收藏和不懂按钮,学生可以把不懂的知识点进行整理收集,教师也会收到匿名不懂数据的反馈,进而调整课程节奏及重点讲解。

这款智慧教学工具雨课堂的全部功能基于PPT和微信,包括课堂红包、学生投稿、课后小结、试题导入、随机点名、弹幕调速与回访等功能,不仅受到学生喜爱,也让老师提升了教学效果。

今年4月,教育部部长陈宝生聆听过使用雨课堂进行混合式教学改革的思政课,评价雨课堂让手机从低头的工具变成了抬头的利器。9月10日,在教育部的在线教育研究中心智慧教学研讨会暨2017雨课堂工具峰会上,有不少老师感慨,互联网的工具有趣地让课堂智慧起来了。

让课堂有趣还能互动

我问他们你听懂了没有,全班同学都是微笑的样子,考试的时候惨不忍睹。在一门考验学生生活学活用的《刑法分则》课堂上,中南财经政法大学的老师周凌过去总是特别无奈。

一次偶然的机会,周凌了解并尝试使用雨课堂。他的课堂一般是法条穿插讲解案例,他把每个案例都做好了问卷,学生回答之后可以当场讨论。他还把弹幕打开,有些问题落了没讲或讲得不清楚,学生就用弹幕实时反馈。

这门课每3堂课有一次随堂测试。过去,周凌需要打印出几十份卷子,发给同学做完收回收再批改,下周课堂讲解卷子。可如果老师不趁热讲解,学生下周就忘记了当时怎么回答的这个题。使用雨课堂的限时测试后,学生回答完了可以马上看结果。

周凌马上请错得很离谱的同学站起来表达自己的观点,表达不出来下次再来。虽然很残酷,但他发现这样慢慢卷子好太多了,学生的参与度被充分调动起来,学生紧张起来,讨论也更有针对性,互动答疑更充分。

如今,周凌使用雨课堂已经一年多多了,这个学期他教授的所有课程都在用。每次上课都要提前15分钟到课堂调试。他感慨,以前嗓子能发出声音就可以上课,现在投影仪、屏幕、电脑,各种系统全部调试完了,还要有备份,才能正式上课。

清华大学的朱桂萍老师也遇到过教学困境,老师讲明白不等于学生听明白,课堂上学生的参与度不高,课堂外的时间是完全失控的。当网络教学资源大面积普及后,教师为中心的教学模式转为以学生为中心的教与学,雨课堂,是转变教学很好的工具之一。

朱桂萍说:我们总抱怨学生没有反馈,但站在他们的角度来看,缺乏有效的反馈渠道。除非给老师打电话、发微信,很多同学不愿意这么干。通过雨课堂,他可以在课堂上点不懂,课后做推送等。

雨课堂在课堂上新师生互动,可以实现课堂弹幕、匿名反馈、限时测试、PPT同步,在课下轻松翻转课堂,随时推送预习材料和语音讲解,内置免费名校慕课视频,难点报告反馈,师生随时沟通,课后推送作业题目,还可以帮助教师全景制作个性数据报表,分析课堂数据,量化学习情况,帮助教师精准教学。

手机也是新的教学切入点

对所有老师来说,学生上课玩手机,注意力不集中是永远的痛。在雨课堂上,玩手机不是有正当理由?

周凌就遇到了这样的难题。在使用雨课堂时,他面向学生背对着屏幕讲课,学生们被弹幕逗得哈哈大笑,他一脸茫然。另外,设备不兼容、动画不好播放,一断网就

手忙脚乱等问题影响教学效果。课后,周凌老师对学生使用雨课堂的效果进行调查,积极作用是普遍提高了课堂积极性,最好用的功能是课件推送,也有学生坦承这还是影响了自己学习的专注度,也有人用手机在玩别的。

当下,要让手机和学生完全隔离是天文夜障,以手机为载体的互联网工具可以集中学生的注意力。

朱桂萍认为,老师只要有信心,无论大班还是小班都可以实施因材施教。例如,学生的学习效果等数据不需要老师手动来统计,雨课堂后台有非常详实记载。

互联网时代教育也被革命了,最初出

现的慕课MOOC,让高端教育资源变得免费,在线、共享,学生的学习方式和教师的教学方式也随之发生了改变。但问题也伴随而来,学生的学习效率真的提高了吗?

哈尔滨工业大学的张兴文老师发现,MOOC资源可以参与在线讨论,但是没有老师的积极引导,参与在线讨论的人数非常有限。他在无机化学课使用雨课堂后,可以及时发布参与讨论的热点问题,吸引和引导学生积极参与讨论。

张兴文认为,一方面要坚持以学生为中心,以提高学生学习成效为驱动,开展精细化的课程设计,预期调动学习者自主学习的积极性和主动性,使学习者能够主动

对所学知识进行探索和发现。另一方面,借助信息技术或者是相应的智慧教学工具软件将传统教学方式的优势与网络化教学的优势相结合,既可发挥教师的引导、启发、监督教与学过程的主导作用,又能充分体现学生作为学习过程主体的创造性。

智慧教学浪潮袭来 共建教学共同体

伴随着慕课混合式教学等新型教育模式逐步向常态化发展,前沿信息技术和教育理念的交叉创新与跨界融合正成为当今高等教育领域的机遇和挑战。

教育部在线教育研究中心主任、清华

高辉:让学生花一半的钱上好课



高辉 受访者供图

胡林 中国青年报 中青在线记者 雷宇

26岁的高辉似乎总被幸运之神眷顾。他是湖北省首届中美创业大赛总决赛冠军,一度创造了武汉市青桐汇最快融资记录,还获得过首届互联网+大学生创新创业大赛金奖。

这名刚刚走出大学校园的年轻CEO始终坚信,只有勤奋才能创造奇迹,创业者要做好产品,至少要在这个行业研究一万小时以上。

从开校园旁的外卖餐馆起步,之后他在设计类的培训领域不断掘金。他在2014年创立的迅牛科技,是一家专注于教育培训领域的新型移动互联网平台公司,旗下有两款移动互联网产品:嘿设汇和半课。

最近,迅牛科技宣布获得A轮千万级融资,投资方为坚果资本。本轮融资将主要用于旗下产品半课的市场拓展。

2011年,高辉以第一名的成绩被中国地质大学(武汉)环境与艺术设计专业录取。

刚进大学,高辉就立志不再花父母的钱。他结识了同专业同为班长的郑键,两人通过对学校周边考察,发现开餐馆盈利快,又正逢外卖市场火热,就拉上一位学长凑钱在校外盘下一间门面。

两个专职厨师,一个学生兼职,这就是他的第一批创业员工。餐厅主打炒菜加送外卖。每天得很早去买菜,一下课就去店里帮忙,同时还得配合好各项检查,晚上很晚才能休息。

一年的辛苦历练,高辉体会到创业的不易,也挣到了自己的第一桶金。

他想做点与专业相关的事情,于是联合同专业的3名同学,投入两万元买回3张桌子、3台电脑,成立了自己的创意工作室,专做大学生设计培训,并且把地址选在学校附近。

设计培训创业对老师和技能操作的要求都非常高。高辉抓住业务核心,一方面发挥自己学生会主席的优势,向同学们传播好口碑招人,一方面全力控制好授课质量。为此,他聘请了国内知名装饰集团的专业设计师进行授课。同时,高辉创立了在线教育平台与手机端App,提供3分钟教学视频免费试听,吸引学生来报名。

两年多的正当时间里,他带领团队先后在中国地质大学、中南民族大学等高校附近开设了4个培训点。因为质量高、距离近、模式新颖、口碑效应好,业绩一度破千万。

虽然效益可观,但敏锐的高辉逐渐认识到,整个设计行业机构太多但规模都小,缺乏一个合理的评判标准。为了拉生源,彼此大打价格战,盈利薄弱导致授课质量下降,招生推广越来越差,几乎成了一个恶性循环。

他了解到一些数据,截至2014年年底,全国在读设计类大学生超过200万名,从业人员超过1400万名,设计业内培训需求非常庞大,只有升级现有的培训机构,汇集设计人员一起交流,做培训行业标准的制定者,才能促进行业的良性循环。

2014年12月,高辉果断转手该机构,搭建了一个设计类学生、培训机构、设计公司三方综合的平台,通过规范、透明的设计培训机构推荐服务以及培训报名专业指导,帮助学生以最快速度找到性价比、适合自己的培训机构,取名嘿设汇。

与做实体店不同,互联网产品研发初期投入大。为了节省开支,团队4个人在武汉光谷的居民楼里租下一个30平方米的小房间,一面墙隔开,一边办公,一边摆下4张钢丝床。每次点外卖都是10块钱以内,每天都是凌晨两三点入睡,大家默契不宣。

他至今记得2015年4月的一天,团队要和一位投资人吃饭,下楼时我穿着一件衬衫,可技术合伙人一件羽绒服连续穿了好几个月,忘了外面的气候变化,去吃饭时还穿着羽绒服。没想到这个让人忍俊不禁的场景,却成了投资人认可团队的一个关键因素。看到了我们的态度和状态,他

放心了。

3个月的研发期,所有人没发一分工资。我们花投资人的钱比花自己的钱更谨慎。也是为了打磨团队,期一个目标前进。

当年8月,App正式上线,3个月就位列苹果商店同类App下载榜排行第一。

创业就是人力资源整合的大爆发。高辉大一时就经常活跃于PS吧、百度贴吧,因为认可度比较高,后来成为吧主。产品刚上线时,贴吧无偿将广告位给了他。在这个拥有200多万粉丝的贴吧里长期推广。

高辉介绍,嘿设汇的核心就是搭建设计类大学生、设计初学者与培训机构、公司的撮合平台,分步解决学生找机构迷茫被坑、培训机构招生难、企业招设计师难的三大问题。以培训机构会员费、招生佣金、推广费、名单费等方式实现盈利。

截至目前,嘿设汇累计用户140万,全国合作机构2000余家,覆盖60座城市,做到了全国学设计的大学生,两个人里有一个在使用,全国兼职团队达一万人。

2016年6月至10月,嘿设汇平台交易额达200万元,为培训机构推了3000人。但即便在这么高的用户覆盖率下,高辉发现,招生依然困难,力不从心,远远低于我们的预期。

每一个机构都服务于周边,汉口的学生不可能跑到武昌来上课。互联网教育培训平台与培训机构之间,既有合作又存在竞争,服务的机构越多,竞争对手也就越多。这就是很多这种平台死掉的原因。基



9月10日,观众在2017世界物联网博览会物联网应用和产品展览会上参观人体下肢康复机器人。新华社记者 韩瑜庆/摄

认识植物 遇见有趣的灵魂

小咖秀

王骏扬

花3个星期开发出一款App雏形,陈明权用了2年的时间不断完善它。国内外不少机构找上门来谈合作,他说:我们不着急商业化,想把用户体验做得更好一些。

这是一款基于人工智能深度学习技术辨识花草的App,名字叫做形色。用户只需上传花草照片,即可在手机端获取植物名称。发展到现在,他们积累了400万用户,收集了5500多万张用户上传的照片。回顾形色的发展,陈明权说:我们是一家用户驱动的公司,产品迭代其实是用户倒逼的结果。

陈明权毕业于浙江大学,他是一名程序员,也是一个80后奶爸。每次推着儿子出去散步,他们会经过一个长满黄色小花的十字路口。儿子好奇地问:爸爸,这是

什么花?陈明权时常被问蒙。如何回答儿子的这些问题,成为那段时间陈明权时常思考的事。

在开发形色之前,陈明权上网找了大量资料,试图找到一两款现成的工具。

虽然当时已经有了谷歌识图、百度识图这类的识图引擎,但普遍准确率不高。他笑着说,当初我们搜索紫薇这种植物时,百度给的照片却不是我们想看的。

形色的试用版在朋友圈迅速传开并收到很多好评的反馈,受到这样的鼓舞,陈明权决定把好产品推广至市场。一开始他以为这应该是一个很小众的东西,没想到很受用户喜爱,形色2.0版本发布后,很快就上了App Store的精选推荐和多家手机应用商店的推荐页面,还曾因用户数量猛增造成服务器过载。

每个人都有求知欲,很多时候我们不是不想去认识大自然,而是从某种程度上说了解的渠道消失了。陈明权认为形色为用户提供了了解的一个渠道。

目前,形色的识别准确率已经达到92%,可以识别4000种以上植物,但它并不单纯是一个工具性的应用,还可以为更多人普及植物的相关知识。每次识别植物时,形色总会自动为其搭配相关的古诗词,诗词很有画面感,家长给孩子讲起来比较方便,不会太枯燥。

陈明权介绍,形色的很多功能都来自于用户的建议。最开始,形色的词条比较粗糙,花草的名称、种类等都存在一些差错。中国自然标本馆的陈彬博士是形色的忠实用户,他从植物的分类、别名以及拉丁名等各个方面提了很多建议。

为了解决形色专业性不足的问题,陈明权专门去上海拜访了陈彬,陈彬欣然答应帮助他们梳理相关的内容。在形色的用户群中,有着大批这样的忠实粉丝,他们经常通过官方QQ、微信群留言。比如,用户不满足只看自己拍摄植物的名称,于是,形色上线了地图功能,用户拍照后,相应的植物信息会在地图上显示,可以

查看附近有什么植物。

形色的核心团队几乎都是技术男,他们却有一个相当文艺的社群平台“花间”。陈明权介绍,为了跟技术团队形成互补,他特意招了一些文艺范儿的年轻人。花间这个名字就是团队一个女生的建议,名称源于李白的“花间一壶酒”。用户可以在花间版块上传文章,交流经验,遇见有趣的灵魂。很多在同一个城市的用户逐渐形成了一些小圈子,还时常会举办一些线下活动。

形色的首屏推荐,尤为看重内容质量:有人用图片将《红楼梦》宝玉生日的经典场景重现,十二钗判词与花朵交相辉映,感叹千红一哭的结局,有人用图文讲述桂月的来历以及桂花料理的制作方法,还有人用真实的花草图片展现《诗经》的浪漫。

陈明权毕业后先是在外资企业Trilogy Software(世界知名私人软件公司)工作,后来和同公司的程序员小伙伴一起创

立杭州大拿科技股份有限公司,形色就是公司内部孵化的创业项目。国内外很多花卉商都找上门来谈合作,陈明权则表示他们还没有准备特别充分,还不着急商业化。

不久前,一个广州市广外附设外语学校的小朋友发微信给形色团队想知道怎么在iPad里安装新版本的形色。她今年刚刚9岁,自从在21世纪英文报上了解到这个应用后,就特别喜欢,但因为妈妈一直用手机玩王者荣耀,她想如果在iPad里装一个形色,就不用再跟妈妈抢手机用了。因为是在寄宿学校,她只有在周末的时候才能用形色,但她已经是形色认证的植物鉴定专家,帮助其他用户鉴定过一些高难度的植物,在形色圈里小有名气。

正是这些用户的认可,让陈明权觉得自己的创业很有意义,是真正在创造一些事情,这种满足感是在做其他事情的时候无法体会到的,所以他们想把产品打磨的更好,不想让盲目的商业化影响用户体验。

一个月前,形色的英文版本已在北美市场上,并给它取名Picture This。陈明权表示未来将打通中文版本,就像形色宣传语说的那样:遇见全世界的植物。