

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。

《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。

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。

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。

《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。

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里安装新版本的颜色。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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。

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、监督教学过程的主体作用,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。

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。

高辉介绍,嘿设汇的核心就是搭建设计大学生、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。

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。

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。

高辉团队决定转型调整拓展创业方向,面向学员推出产品半课。一个培训机构40%的投入是广告投入和渠道费、25%的固定成本等、20%的利润,最后教学投入只剩下15%。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入 课堂红包、弹幕提问、微信传PPT、试题导入

# 高辉:让学生花一半的钱上好课



高辉 受访者供图

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。

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。

高辉团队决定转型调整拓展创业方向,面向学员推出产品半课。一个培训机构40%的投入是广告投入和渠道费、25%的固定成本等、20%的利润。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉团队决定转型调整拓展创业方向,面向学员推出产品半课。一个培训机构40%的投入是广告投入和渠道费、25%的固定成本等、20%的利润。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉团队决定转型调整拓展创业方向,面向学员推出产品半课。一个培训机构40%的投入是广告投入和渠道费、25%的固定成本等、20%的利润。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉团队决定转型调整拓展创业方向,面向学员推出产品半课。一个培训机构40%的投入是广告投入和渠道费、25%的固定成本等、20%的利润。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。

高辉介绍,半课的定位是面向教育全品类的营销平台,帮助教育培训机构提升到店转化率,加强机构口碑建设。



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。

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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。

形色团队创始人陈明权表示,他今年刚刚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。