

# on&outline壹学易辅-大学生家教平台创建与发展研究

田旭敏 唐艺源 刘菁菁 雷珍珍  
西安石油大学 陕西西安 710000

**摘要:**当前社会经济和科学技术的快速发展对人才提出了更高的要求,同时也对教育行业提出了更大的挑战。在应试教育的大环境下,课堂上的知识已经满足不了学生和家长的 demand,因此,家教就不可避免地成为了学生可以在考试中脱颖而出的有力武器。然而,目前社会中的家教行业存在诸多问题,家教行业中现有的教学资源很难满足家长和学生的个性化需求。大学生家教平台充分利用了大学生这一主体为市场注入丰富有活力的教学资源,同时通过线上线下相结合的教学方式有效地缓解目前家教市场现存的问题,并设置可行性的功能以便最大化地满足家长和学生的需求。本文主要基于大学生家教平台对当前家教市场进行研究分析,并利用大学生家教平台创新性的优势缓解家教行业目前所存在的问题,努力实现家长、学生以及大学生教员三者之间的利益最大化。

**关键词:**互联网;家教平台;大学生;教育体系

## Research on the Establishment and Development of College Students' Tutoring Platform

Xumin Tian, Yiyuan Tang, Jingjing Liu, Zhenzhen Lei  
Xi'an University of Petroleum, Xi'an, Shaanxi 710000

**Abstract:** At present, the rapid development of social economy, science and technology not only puts forward higher requirements for talents, but also poses greater challenges to the education industry. In the environment of exam oriented education, the knowledge in the classroom cannot meet the needs of students and parents. Therefore, tutoring has inevitably become a powerful weapon for students to stand out in the exam. However, there are many problems in the tutoring industry. The existing teaching resources in the tutoring industry are difficult to meet the personalized needs of parents and students. The tutoring platform for college students makes full use of college students as the main body to inject rich and dynamic teaching resources into the market. At the same time, through the combination of online and offline teaching methods, it can effectively alleviate the existing problems in the tutoring market, and set feasible functions to maximize the needs of parents and students. This paper mainly studies and analyzes the current tutoring market based on the college student tutoring platform, uses the innovative advantages of the college student tutoring platform to alleviate the current problems in the tutoring industry, and tries to maximize the interests of parents, students and college student teachers.

**Keywords:** Internet; Tutoring platform; College student; Education system

### 1 项目简述

on&outline壹学易辅-大学生家教平台打破传统家教固有模式,利用网络,采取线上线下相结合,传统教学模式与现代化教学模式相结合的方式<sup>[1]</sup>,整合家教市场资源,创建一个以大学生辅导为主的家教平台,采用一

对一的辅导方式,教学时间相对自由(学生时间与教师时间相匹配),根据学生需求自行选择线上或线下学习方式,对中小学学生进行学业提高辅导,同时本平台会与符合要求的大学生教员签订具有法律效应的合同协议,以便更好地为大学生提供可信赖的社会实践机会,保障大学生的合法权益,使大学生不需要因为缺乏经验而担心安全问题,使大学生可以全心投入到工作中,成为学生提升成绩的有力武器,学生与家长之间的润滑剂,达

**基金项目:**陕西省省级大学生创新创业训练计划资助项目,项目编号:S202010705087X

到有效促进高等教育与基础教育资源对接与分享的目的。

## 2 家教行业现状分析

### 2.1 行业市场面临现状

随着社会的发展和与生活水平的进一步提高, 家长对孩子的教育和成绩也越来越重视。望子成龙、望女成凤, 为了能让自己的孩子有一个更美好的未来, 课外聘请家教老师为孩子补习就成了家长们一个必不可少的选择。所以, 家教市场的壮大是现代应试教育的必然, 但是目前家教行业市场面临的现状却不容乐观, 存在诸多问题。

#### 2.1.1 聘教家庭面临的现状

目前家长选择家庭教师的方式比较单一, 家长所采用聘请家教的方式一般都是通过线下的教育机构或者中介机构去联系家庭教师, 或者通过是学生家长之间互相推荐一些自己认为教育资源的比较好、值得信赖的家教中介或者家庭教师。但是当前市场家教行业教育机构质量良莠不齐, 中介机构不值得信赖, 且大多数都缺少统一组织与管理, 这样一来, 不仅浪费了家长的时间, 还找不到适合学生需求的教师, 还会使家长对教育机构或者推荐的中介机构的信誉产生怀疑, 家长与机构双方的利益都得不到最大化。此外, 线下家教家长无法及时清楚的了解孩子的学习状况, 课堂表现及教师教学内容, 很难对孩子的教学老师的信息有较为全面的了解。

#### 2.1.2 学生面临的现状

中小学学生去参加课外辅导班, 也存在许多问题。例如, 来回路上花费大量的时间与精力, 导致学生在学习或者做作业时已经疲惫不堪, 并且学生也很难在自己所了解到的有限的教育资源中找到适合自身的教育方式及教师, 虽然现在有试听一说, 但是由于大部分都属于线下, 而且基本都是朋友介绍, 有些家长就会基于情面给孩子直接报名, 这就导致家长对学生进行了投资, 学生也花费了时间与精力, 但是由于教育资源不匹配, 所以孩子成绩还是没有起色。

#### 2.1.3 意愿大学生面临的现状

对于想要从事辅导机构兼职的大学生来说, 大学生会在课余时间选择家教工作, 但是大学生在找工作的来回的路上会花费较多的时间, 时间效率利用率低。此外, 大学生的家教报酬会被中介机构抽取大部分, 更重要的是安全问题, 中介机构不规范, 而大学生经验欠缺, 如遇到居心不良的中介, 缺乏自我保护的手段<sup>[2]</sup>。

因此, 基于以上市场情况, 构建一个安全、便捷、有保障的大学生互联网家教平台具有非常大的价值和必要。

## 2.2 平台SWOT分析

### 大学生家教SWOT分析

| 优势 (S)   | 劣势 (W)                                      |
|--|---|
| 1. 随着当今社会经济的发展, 学生和家对家教的需求不断增大<br>2. 科学技术的进步催生了线上教育的发展<br>3. 大学生教育资源丰富, 可以满足家长学生的个性化需求 | 1. 大学生缺乏家教的经验<br>2. 部分家长可能对大学生不信任           |
| 机会 (O)   | 挑战 (T)                                      |
| 1. 中小学人口规模大, 具有巨大的潜在市场<br>2. 大学生更具有亲和力, 能够和中小生建立良好的师生关系<br>3. 大学生对于兼职的需求               | 1. 目前市场上家教平台很多, 竞争激烈<br>2. 启动资金筹集困难, 团队缺乏经验 |

## 3 平台建设理念

本平台以按需而学、按需而教、因材施教、双向选择为主旨, 旨在解决当前家教行业中所存在的问题, 创建一个以大学生辅导为主的家教平台, 采用一对一的辅导方式, 线上线下相结合的特色教学形式, 教学时间相对自由 (学生时间与教师时间相匹配), 根据学生需求自行选择线上或线下学习方式, 对中小学学生进行学业辅导, 帮助他们学习成绩的提升, 也为大学生提供可信赖的社会实践机会, 有效实现高等教育资源与初级教育资料之间的对接与分享。与此同时, 线上线下相结合的教学方式, 有利于互联网技术的有效利用和传播, 体现了国家“科教兴国”的发展战略。此外, 相较于传统的教学方式, 平台所采取的教学方式更为灵活, 利用教师与学生年龄差较小的优势, 打破传统课堂的严肃氛围, 使课堂氛围相对轻松, 构建新型的师生关系, 以便更好地满足学生、家长和大学生教师的需求。

### 3.1 基于学生

平台提供1对1辅导, 因材施教, 使每一个学生都可以找到最适合自己的学习方式与方法, 有利于学生学习成绩的提高。对于学生每一堂课的教学过程会进行录播, 并设有良好的教学管理平台对课程视频进行有效整合, 以便学生回顾复习。该平台为学生设置专属的个人学习成长档案, 可以进行学生学习状态的实时监控, 帮助学生及时调整学习方法。与此同时, 通过该平台, 学生能够完成学习作业的提交, 并可以与老师进行实时的沟通与课业反馈, 及时查漏补缺。此外, 对于学生而言, 年轻教师更具有亲和力, 有利于拉近学生和之间的距离, 构建亦师亦友的师生关系, 更好地帮助学生。由于大学生在学习方面可以与学生感同身受, 因此在双方良好的沟通交流中可以使学生对大学生生活充满向往, 进而激励他们好好学习, 树立远大目标。此外, 当学生面对学习和生活上的重大决策时, 大学生可以为学生提供宝贵的经验与教训, 帮助学生少走弯路, 同时可以在必要时对学生进行心理疏导, 做到不仅重视学生学习成

绩的提高，而且重视学生身心的健康发展。

### 3.2 基于家长

本平台公开透明，可以让家长随时随地了解到学生的学习情况和老师的教学情况，也可以供家长更加方便地多元化多角度地选择适合孩子的教师。同时，平台可为家长提供反馈意见的窗口（主要针对家长对教师的教学意见以及对平台的评价和建议）和在线实时与教师沟通窗口（主要针对家长与代课老师进行学业情况和课程安排等的交流）。若家长有需求，可与平台辅导老师一起为孩子制定一份完备的学习计划。此外，利用大学生与孩子年龄差较小的优势理解孩子，了解孩子的真实想法，在家长与孩子之间建立良好的沟通桥梁，充当学生与家长之间的润滑剂和关系纽带，促进孩子与父母积极正面的交流。

### 3.3 基于意愿大学生

本平台为想要从事家教辅导工作大学生提供一个值得信赖的社会实践机会、一个可靠的途径和兼职平台、一份可供日常使用的收入，帮助大学生早日实现经济独立，减轻家庭经济负担，同时可以帮助大学生巩固之前学过的知识，让大学生更加明白“授人鱼不如授人以渔”的道理，帮助大学生树立正确的价值观和人生观，此外，可以帮助大学生提前进入到老师和学生的这个小社会中，帮助大学生培养良好的沟通交流能力，为他们以后的职业生涯奠定坚实基础。

## 4 平台建设规划及展望

### 4.1 前期

前期旨在制作网站，二维码，微信公众号，海报等，用时两到三个月时间进行教师招聘及平台宣传工作，完成初期宣传和教师招聘。主要的具体工作如下：

1. 制作网站、二维码、公众号等并不断完善。

2. 寻找合作宣传媒体，制作海报及广告展示平台相关信息。制作视频在抖音等短视频软件上推送。在商场派送传单，宣传本平台特色：大学生家教，1对1精准辅导。为期两周。

3. 联系当地各大学校园公众号发布征集信息，征集有兼职意向的同学，统计收集同学们的时间及专业以及擅长的科目进行筛选。

4. 对招聘的大学生老师实行短时间的培训，并且有为期一周的考察期，在考察期内，学生和家长都有权利要求换老师，同样考察期间老师也有权利选择换学生，但考察期内的薪资需扣除。考察期过后，学生和老如满意，双方需与平台签署合同，保证合法性。双方任何

一方在合同期内毁约需支付违约金，学生学费不予退还。另外，课时费以学期制上交，每学期进行清结。

5. 成立初期。为吸引顾客，价格优惠力度可较大（如前20名学生，每报一科加送练习题一套并免费赠送课外习题的老师讲解以及周内辅导优惠政策，可根据学生意愿，在有家长的陪同下周末体验大学生活）

6. 提高网站知名度，树立平台形，吸引一批稳定的用户并逐步拓展。

### 4.2 中期

中期平台趋于稳定，能盈利，师资力量充足，知名度和美誉度得到发展和提高、旨在树立平台形象（教育质量一级棒、认真负责、青春洋溢等形象），打造品牌辅导。增加无形资产；吸引各类客户群体；增设更多网络功能，吸引更多客户群体。主要的具体工作如下：

1. 定期对教师能力进行测评，更明晰的划分教师擅长学科及领域，给老师制定教学计划及目标。将教育质量不断提升。

2. 对前来报名的孩子进行详细的沟通和了解，为家长和学生推荐合适的一对一老师。

3. 建立家长群，聆听家长的反馈意见，并及时解答相关问题。

4. 中小学生周末可在家长带领下体验大学校园生活。

5. 免费提供心理辅导服务，心理辅导老师负责指定人数的学生。对连续在本平台参报超过一年的学生提供每周一次的心理关怀。

6. 申请机构平台的抖音号以及快手，微博，B站等拍摄教学日常和学生互动，有助于平台形象提升。老师可以和学生进行评论互动，推广宣传。

7. 增设更多网络功能，吸引更多客户群体；完善各项收费服务，提高利润。

### 4.3 后期

后期平台知名度较大，有雄厚的师资力量和稳定的生源，品牌形象建立基本完成。旨在发展教学多元化、巩固并扩大平台影响力，实现综合发展。主要的具体工作如下：

1. 平台采取会员制，平台会员可享受有免费赠送大学生老师专业课相关知识课程。每周赠送一个课时，如，office软件课，adobe软件课，手绘课，立体构成课等等，老师的特长可以教给有兴趣的学生，如钢琴，舞蹈等。教授赠送课时的老师享有平台给的相应的报酬。（会员及在本平台参报超过三年的老客户专享）

2. 扩大地区，不仅仅在西安地区，其他地区的大学

生和学生也可以在平台报名，我们会在线上提供指导服务。

3.聘请专业讲师，开设线下实体门店，并创办补习学校。采用小班制。

4.拓展业务范围，综合发展，如：提高班、留学资讯社等一系列教育产业，同时也可加上各种中介服务。网站建设上，当网站在国内稳定运营之后，考虑把网站向国际化发展，可以提供诸如外国与国内的双向外语在线教学等等。

## 5 结语

Onand outline壹学易辅大学生家教平台的宗旨是：为家长和教师提供安全透明的交流环境，为孩子提供丰富的教学资源。采用线上线下教学相结合的方式，可根据孩子和家长的实际情况和需求来灵活调整教学时间和教学方式。平台整合了丰富的教育资源和多样化的教育需求，以公开透明的方式为学生和教师提供满足各自需求的平台，有具体的措施保障双方的利益和安全，以及提高家教的教学效果。真正从孩子的需求出发，让孩子

自主选择符合自己需求的大学生家教老师，尊重孩子的意愿，让孩子对学习更有兴趣。补习不再是放学之后额外的课业负担，而是让孩子坐上游览高等教育的缆车。家教老师不仅仅扮演授业解惑的老师角色，还会像是孩子家里的哥哥姐姐。在与大学生家教的交流中，孩子不仅仅会收获当下所需的知识，更会对接受高等教育产生憧憬，也能从哥哥姐姐身上吸取到经验，对未来有更加清晰、实际的规划。平台本着为家长、孩子、大学生三者的需求和安全负责的原则，努力构建稳固、健康、安全、互相交流的桥梁。以打造集家教信息发布中心、专业教学平台、高水准的教学团队为一体的大学生家教平台为奋斗目标，让大学生家教成为正规、安全、有保障的家教类别，让孩子的提升不仅仅体现在考试成绩上。

## 参考文献：

[1]周威龙，王蕾，李佳欣.大学生家教平台建设研究[J].对外经贸，2018，(11)：152-154.

[2]陈嘉乐：“互联网+”校园家教兼职平台的设计[J].现代信息科技，2020，4(04)：119-121.