网　　址：www.sxjjb.cn
投稿邮箱：sxjjrb@sxjjrb.com
新闻热线：4660816

山西经济日报
周刊
SHANXI ECONOMIC DAILY

2020年4月15日　星期三
责编·组版：马立珩　　校对：小姚

“0元打卡学”火爆的背后……

本报记者　王 佳

本周聚焦

“0元享终身VIP，全额返学费”“0元上课闭眼撸，比起自己教，APP还是会方便很多”……家住太原市桃园北路的张女士是位4岁孩子的母亲，最近她在朋友圈总能看到“0元打卡学”的分享链接。

所谓“0元打卡学”的学习模式，即家长先交学费，然后在一定时间期限内打卡学习，完成任务即可退还全部学费。

记者看到，疫情之下，全国掀起了网络学习的热潮，一种“0元打卡学”的学习模式遍地开花，从以前的小平台、小品牌，到现在的学而思、常青藤爸爸，都纷纷上线了这些“0元打卡学”课程。

诱惑大：全额返现，有的还赠送礼物

“拿到返现了，‘0元打卡’学是真的。”3月31日，家住南中环体育路的辣妈杨柘在自己的朋友圈发了这样一条消息。

去年12月，杨柘偶尔在微信朋友圈里看到，学而思推出了一个“奇妙世界365问”的“0元学”活动。预付199元后，下载它的APP，每天观看一集并打卡，90天后学费全额返还，还送文具、帆布袋和一整套百科全书。

“虽然将信将疑，但还是抱着试试看的心态参加了。”杨柘告诉记者，90天后，赠品先后快递到家，199元也通过微信全部提现了。杨柘自此一发不可收拾，至今已购买了10多门“0元学”课程。

很多家长最开始看到能够0元薅的课程，一般都很难控制住自己，毕竟只要坚持打完几百天的卡就能全额返学费，孩子还能免费学到里面的课程，这么好的事情何乐而不为？

记者在某购课平台上看到，在“幼小衔接”方面，有婷婷姐姐大语文启蒙、常青藤爸爸幼小衔接大语文年课、云舒写看图识字课等课程；在学古诗方面，有大科学魔法古诗图、摩比爱古诗、小诗仙养成计划；在英语启蒙方面，有七彩熊绘本、伴鱼绘本、ABC Reading、时光企鹅、叽里呱啦、葡萄英语、叮咚课堂、彩虹堂英语、海底小纵队等。这些课程预付199元到上千元，打卡短则90天，长则300多天。

除了“0元打卡学”，不少APP还推出下单送豪礼的活动。比如海底小纵队学英语，1年课1598元，300天成功打卡276天即可返现，此外还有网红口袋打印机、电子手写板、水彩笔礼盒、字母板和教辅礼盒价值698元的大礼包。

规则多：错过打卡，可能无法返现

天下真的有免费白吃的午餐吗？记者采访了多位深陷“0元学”的妈妈，其中，打卡规则烦琐甚至苛刻最为人诟病。

张女士是省内一家央企的白领，今年2月，她花了258元买了72节大地理启蒙课，参加了“0元看世界”，即在90天内打卡72天即可返现。

张女士告诉记者：“打卡规则是不能拖拽进度条，我们没注意这一点，所以很多次打卡都没有算，从2月20日开始到现在，才成功打了24次卡，不能补打，所以说，现在我已经不可能完成打卡返现任务了。”

无独有偶，因为没看清打卡规则，家住省城坞城南路新源小区的杨女士，399元就此打了水漂。

杨女士参加了ahschool的“打卡5家试听课，全额返现，还能得售价399元的小度带屏智能音箱”活动。

“付了钱，我才注意到鲸鱼外教培优、核桃编程、51Talk、河小象必须要7岁以上的孩子才能打卡，掌门一对一要10岁以上才能打卡，年龄不到就视为打卡失败。”赵女士的孩子才3岁，也就是说，返现是注定拿不到了。

连续打卡，只有少量补卡机会；开卡一定期限内满足一定次数……许多“0元学”活动的规则比较严苛，如果家长没有审清打卡要求，没有理解规则，导致无法满足返现条件，最终白费力还糟心。

套路深：售课平台可返佣金，金额可观

90后辣妈婧婧是个心细的人，她看重一款“0元打卡学”的课程，因为价格较高，她决定上网看看。

“我上网通过搜索淘宝、闲鱼、阿里巴巴，发现价格竟然不一样。”婧婧很是惊讶，但问店家没人告诉她价格为何有此差异。

婧婧选了一个价格最低的人买课，“通过那个人的链接购买商品后，她直接返钱给我，陆陆续续买了几千块的东西，关系熟了她才告诉我原来是可以加入平台的分销商的。”婧婧告诉记者，成为分销商后，一个300多元的课程居然可以返佣金100多元，真是亏大了。

记者发现，市面上向日葵妈妈、习惯熊、爸妈严选、妈妈心选、妈觅频道、小猪好课等就是这样的一些平台，它们不局限于某几个的课程，涵盖的种类较多，就像课程平台的淘宝、京东。

若想注册成为这类综合课程平台的推广员，也是需要一些门槛的。记者上网搜索相关平台APP发现，一些平台的准入门槛算比较高的，需要微信好友2000人以上或者有自己的育儿群300人以上，加入以后也是每个月都有考核任务，如妈妈心选要求每个月分享10单，不达标就会被清退。有些平台虽然没有加入门槛，且无后续考核任务，但需要通过邀请，也就是通过扫描内部授权海报才可以加入，如嘻牛学堂、叮嗑学堂等平台。有些平台可以通过买课，自行加入成为分销会员，如向日葵妈妈。

记者发现，这些平台可分成两种模式，一种是以向日葵为代表的人人分销模式，一种是以某心、某选为代表的传统模式。目前叮当学堂、向日葵妈妈、习惯熊做的是人人分销模式，也就是没有加入门槛，你只需要找到一个分销员，让他推荐你或者购买任意课程即可。而妈觅频道、妈妈心选、爸妈严选、小猪好课、三好学堂，则属于另外一种，加入有门槛，需要好友1000+新人有考核，妈觅只是加入的30天内有考核，通过了一年内都不会考核，也不会被清退。而妈妈心选和爸妈严选，不仅首月有考核，后面的每个月或者每三个月都有考核，不合格可能要被清退。

“0元学”为推广，返现购课需谨慎

本报记者　王 佳

记者观察

“0元学”如雨后春笋，层出不穷，家长如雾里看花，挑花了眼。那么，最终受益的只是客户吗？这种购课模式有什么样的风险呢？

商家：赔本赚的不只是吆喝

商家前仆后继的赔本赚吆喝，这其中打的是什么算盘。

据业内人士称，“0元学”可带动大量现金流入，相比高昂的市场推广费，一次“0元学”的投入不算高，录播课大多是一次性投入，成本收回以后都是净收入。

平台注册用户量和活跃用户量是评价互联网产品的两个重要指标。“0元学”活动开始之初，但凡有新活动推出，都会有非常大的购买量。家长有返现压力，就会遵守规则，平台的活跃度非常高。对于新产品来说，当活跃用户达到一定数量，产品就可以去跟资本谈判，进行下一轮扩张了。

此外，“0元学”活动还能提升用户黏性。市面上的学习产品五花八门，光英语应用就多得数不清。如果只是提供一次试用机会，用户很难对产品有好感，更别说掏钱买大课。通过“0元学”的阶段性学习，孩子容易迷上产品，家长自然掏钱，大课的转化率自然也就提升了。

用户：贪多，时间都耗在“打卡”上

“这是优优上过的‘0元学’课程清单，合计23门，预付费用近4000元，目前返回1000元，返现长路漫漫。”近日，网友Helen201502在网上吐槽。

“每天要打卡近20门，真得太麻烦了。一门功课，少则10分钟，长则20分钟，我的业余时间都交给‘0元学’打卡了。”市民刘女士也有些不堪重负。

近期因为肺炎疫情的原因，大家可能时间精力较多，可以帮助和督促小孩一起完成学习打卡的任务。但是疫情胜利之后呢？家长需要对自己有多少精力来处理这件事情进行仔细权衡。因此，建议家长选择课程切记不要贪多，一定要量力而行。

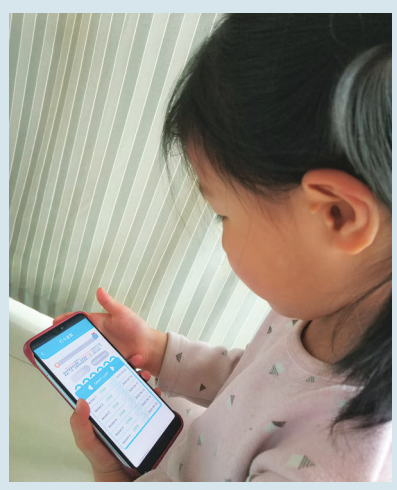
风险：学费能否及时退还

不过，“0元打卡学”模式对于广大的家长来说，意味着未知的风险。

学习打卡时间跨度短则一月，长则一年。对于有实力、有信誉且不缺现金流的大公司而言，这样的一种运作模式无疑可以督促家长、学生养成每天打卡的学习习惯，完成学习任务以全额返还课程学费。

但是对于一些目前尚处于创业初期的教育培训公司而言，这笔费用最终能否返还取决于这家公司的存活时间，以及打卡完成后该公司是否有足够的资金来返还这笔费用。

共享单车行业乱象之后的押金不能及时退还的问题至今都还没有完全解决，广大家长应该引起足够的重视。



小朋友在完成“0元打卡”的相关打卡任务。　本报记者　王 佳　摄

热点关注

一份战胜贫困的“气象答卷”

—— 省气象局定点扶贫广灵县梁庄乡水涧村和小关村纪实

本报记者　王 佳　通讯员　孙爱华　武雅丽

2月27日，这是一个特殊的日子，经省人民政府批准，广灵县正式退出贫困县序列。

2000多天、3任大队长、2支工作队、6任驻村队长、6任第一书记、17名工作队员、省局领导现场督导数十次、112名干部与348户建档立卡户结对帮扶……

这一组组数字，是省气象局干部职工在广灵县梁庄乡水涧村和小关村书写的“气象答卷”，这份答卷凝聚着的是一种责任，更代表着百姓的希望。

走心：与百姓拉近距离

一村一个帮扶工作队、户户都有帮扶人。

2015年，省气象局派出以高克伟为队长，五名队员组成的两支工作队进驻水涧村和小关村，从此，正式拉开了山西省气象局定点扶贫广灵的工作。

一进村，工作队就开始调查致贫原因，挨家挨户，一户户摸清“底细”。调查中发现，很多村民对帮扶工作持怀疑态度。“工作队员必须与百姓拉近距离，把他们当成亲人，他们的家就是我们的办公地，只有真正找出‘穷根’，才能帮到大家。”高克伟说，所有工作队员必须“走心”，用真情打动百姓，不能让百姓觉得我们就是来“走秀”的。

小米是水涧村的宝，因为海拔高，日照时间长，昼夜温差大，一年只长一季的小米营养好、口感丰富，远近闻名。可是水涧村小米的种植面积却有限，以前种了小米村里人主要是自己吃，从来没用小米挣过钱。这么好的产业，不正是让老百姓生财的好道吗？有了这个想法，工作队员们一次次去地里调研，请教气象和农业专家，最后确定了“利用晋北气候特点，发展以小米为主的杂粮种植”方案，并请省气候中心专家分析当地气候条件，提高小米产量。

种植方案确定了，可贫困户却不愿多种，一怕收成不好，二怕卖不出去。工作队就挨家挨户上门做思想工作，鼓励群众扩大小米种植面积。经过20余天努力，宋英明成为第一个愿意扩大种植面积的贫困户。

通过工作队的不懈努力，该村当年扩大小米种植面积260亩，贫苦户户均2亩。工作队还先后邀请气象、农业等专家全方位指导，使百姓普遍掌握种植技术，将扶贫与扶智结合起来。2018年，村民仅此一项就增收1000元。

省气象局建设法人帮扶村“水涧小黄金”小米试验田。本报记者　王 佳　摄

小米得到了市场认可，工作队就想提高谷子产量。由于受地理条件和气候条件限制，“缺水”制约了水涧村的农业发展。为了解决靠天吃饭的问题，在省气象局党组和当地政府的帮助下，水涧村驻村工作队一任接着一任干，现任工作队长王旭东带领队员们，完成了1300米引洪灌溉区清淤工程，修缮引洪灌溉渠60米，有效推进了水涧村节水灌溉工程。

水利兴，则仓廪实、民安居、环境美。在省气象局工作队的帮扶下，小关村发展了300亩中药材种植，每个贫困户都参与其中，收益是传统种植的3倍。

有了特色农业，更重要的是安家。2019年，小关村在工作队长崔建中的带领下，队员们通过卓越工作，不到两个月时间，小关村平稳实现全村整体搬迁，村民们住上了敞亮的新房。

如今，村子干净了，村民收入增加了，大家都洋溢着幸福的笑脸。

用心：让农产品走得更远

“这是我们水涧村的‘小黄金’小米，特殊的地理、气候，造就了独特的品质，属纯天然绿色食品。”来自水涧村的扶贫工作队员刘宇庆在位于太原市亲贤街平阳路口的一家超市向顾客介绍。

这家超市正是由省气象局和省国资委结合“消费扶贫”项目打造的——山西助农扶贫超市。

从来到水涧村，省气象局工作队就明白以小米为代表的农产品销售难，更谈不上好价钱，很大程度上打击了百姓种植小米的积极性。

为水涧村小米找“婆家”，工作队成员各显神通，开始利用微信朋友圈发广告，发动亲朋好友、单位职工进行购买，确实起到了一定效果。但刘宇庆发现这种方式不是长久之计，而要解决这一难题必须借助专业平台，打造品牌，提升产品的质量和附加值。

正好省国资委有“消费扶贫”创新项目，省气象局就积极主动联系寻求合作。由省气象局免费提供场地，省国资委出资建设“山西助农扶贫超市”，以“扶贫超市实体+线上电商平台+合作社+贫困户”的运营模式，帮助贫困户脱贫致富，让特色农副产品出村进城。

“自从有了这家超市，村里的小米、荞麦等作物再也不愁卖了，而且价钱也比以往卖得高，今年我家多收入了1500元。”水涧村村民秦继权高兴地说，工作队帮助我们设计、包装、销售，让我们村的小米走进了大城市。

同时，为提高广灵小米的知名度，省气候中心对以水涧小米为代表的广灵小米专门进行了气候品质评估认证，助力广灵打造地方“气候好产品”。2019年底，省气象局扶贫队帮助打造的贫困地区特色农产品名片——“水涧小黄金”山西广灵县小米成功入驻中国社会扶贫网。

让百姓不再“靠天吃饭”。省气象局工作队在水涧村和小关村建成农田小气候仪；与当地保险公司开展玉米和谷子等政策性农业保险气象服务；为新型农业经营主体等提供“直通式气象服务”，覆盖率在广灵达到100%以上。

真心：助力百姓强起来

产业有了，让百姓自己掌握技术才是长久之道。

2018年7月，梁庄乡的第一个气象科普书屋在水涧村建成，书屋也成了全村的“培训基地”。每月月初按时开展实用技术培训班，将扶贫与扶志、扶智结合起来，邀请相关专家精讲种植技术和气象灾害预防讲座，通过解读政策激发农民的内生动力，调动农民的生产积极性。

和气象科普书屋紧挨着的是扶贫爱心超市。贫困户用劳动的方式赚取积分，在扶贫爱心超市换取响应商品，这种“积分”方式能激发贫困户劳动信心，工作队每月都会评选“美丽家庭”“道德家庭”，获得奖项的家庭可以到爱心扶贫超市兑换生活用品。

脱贫致富贵在立志。工作队利用书屋开展道德教育、技能培训等活动，通过扶贫理念的宣传，让“勤劳致富光荣”的理念厚植人心，党员带头、贫困户主动，脱贫致富之风在水涧村和小关村蔚然形成，现在的群众不等不靠，主动发展产业，美化环境，成为全县脱贫的一个典型。

“在驻村过程中，小关村工作队坚持以脱贫攻坚‘六个精准’为指引，对每个贫困户的致贫原因都了然于胸，并针对致贫原因制定了脱贫计划。经过全体村民、村‘两委’和驻村工作队的共同努力，小关村134户、307人于2019年10月30日顺利实现脱贫，贫困发生率由56%降到0.7%，成功退出贫困序列。如今，村里旧貌变新颜，全村百姓干劲更足了。”小关村第一书记杨东亲眼目睹了村民的变化，自己也有一种成就感。

自2015年帮扶工作开展以来，山西省气象局累计投入100多万元，用于贫困生资助和相关项目建设。如今，超市、小米加工、气象科普书屋、扶贫爱心超市、柴胡基地等一项项见到效益的项目，得到当地政府的认可和村民的欢迎。目前，山西省气象局已成功将“气象帮扶经验”推广到全省各级气象部门的帮扶村，成为各地扶贫的工作亮点。

“今年，按照中央和省委部署，山西省气象局将进一步加强指导，明确决战帮扶工作重点，驻村工作队结合实际抓好落实，着力提高帮扶地区综合气象服务能力，通过落实问题清零到人，村要补短增力、县要巩固向好的各项工作举措，圆满完成好定点扶贫和行业扶贫工作任务。”省气象局党组书记、局长梁亚春对学习落实习近平总书记在决战决胜脱贫攻坚座谈会上的重要讲话以及山西省决战完胜脱贫攻坚推进会精神做出安排。