

一个IT老兵的强迫症：从IT管理到智慧IT

光环国际瞄准的市场始终是高端

相信你仍记得改编自新东方的电影，《中国合伙人》里令人热血沸腾的创业故事，回归商业本质，新东方是中国早期的教育培训机构。随着教育体系的改革与发展，K12、高等教育、职业教育等细分领域诞生的教育培训机构多如牛毛。

光环国际是一家着眼于职业教育的培训机构，与其它家的打法不同，这个有着16年历史的老牌机构，起初是做IT管理培训起家，瞄准高端IT市场，这一做就是十几年。在这十几年中，光环国际积累了大量的学员，据其董事长张泽晖透露，已经向国内的IT企业输送了超过10万级的IT经理人。

随着IT管理业务的成熟，在2012年，光环国际推出IT技术培训，分为就业班和转型班，依然主打高端市场。业内质疑，只做高端市场，是不是容易出现天花板，市场需求到底有多大？张泽晖解释，“这是一个增量的市场，中国IT在走向高端，对高端人才的需求也必然是巨大的。我们一定要找战略投资人，认可我们这个行业、这个领域，单纯财务投资者一定不会考虑。”

智慧IT一旦形成规模，空间是不可想象的

2015年，资本市场在受到O2O的冲击之后，纷纷将钱砸向2B端的企业服务。思考企业服务们“火”起来的背后逻辑，云计算、大数据、人工智能功不可没。同年，亚马逊第三季度财报，AWS单项的运营利润首次超过整个电商的利润，国内外一片哗然，云计算成为企业争抢的香饽饽。

云计算的兴起，高端IT技术的出现也在不断刷新市场需求。通讯云、实时后端云、ERP、CRM、HR等各个领域都出现了云服务，又在云计算的基础上，大数据、人工智能得以实现，一大批高新IT企业大规模爆发，与企业爆发同时出现的是，高端IT人才的短缺。

光环国际打的就是高端IT人才的市场空白。“我有点强迫症，知道哪些地方容易赚钱，但是也只想做高端市场，我们定位高端IT培训”，张泽晖所说的容易赚钱的地方，是指

通用IT就业培训，基础课程和高端课程都做，随着这个领域的参与者越来越多，早已是一片红海。

了解到入局IT技术培训，在时间上不占优势，这个领域的早期玩家，例如达内教育早已市值10亿美金，**因此聚焦高端，则是光环国际所选择的差异化打法。**中国IT企业的大规模爆发，技术领域越来越走向高端，再加上政策的支持，云计算、大数据、人工智能等方面都将有更大的市场。但是只是做高端市场，无形之中就比做通用IT培训小了一部分市场。

对此，**张泽晖认为，“高端市场容量也很大，从现在到未来，中国IT培训市场各个细分领域增长最快的领域，一定是在高端市场，这是由中国企业全球化的地位决定的。这一块一旦形成规模优势，空间是不可想象的。”**

高端IT管理+高端IT技术培训

早期的光环国际垂直于高端IT管理培训服务，主要培养项目经理、产品经理等人才，课程包括PMP、敏捷ACP、NPDP、MSP等。

在早期业务已经成熟的情况下，**2012年，光环国际推出了高端IT技术培训业务，他们称为智慧IT，公司战略也转型升级为高端IT管理+IT技术培训的新战略。**

目前，光环国际的IT高端培训课程包括2B和2C两个方向，以2C为主。

2C课程主要有两个类型，就业班和转型班。就业班面对的是刚毕业的大学生或者是没有编程经验的人群，转型班面对的是已经工作几年，想要转型新技术方向的人群，课程主要有大数据开发、大数据可视化分析、Java就业班、Python就业班、Ai人工智能等。课程历时4个半月到16天不等，分为全职班和周末班，价格1-2万不等。

光环国际高端IT技术课程

因为光环国际的课程主打的是高端市场，所以学生并不是无门槛进入，在进入培训班之前，会先了解之前的专业、工作经验，做题等，根据学员的技术功底制定学习课程。毕业之后，会举办招聘会，帮助学生找工作，进行简历和面试指导。

张泽晖预计，今年学习智慧IT培训的人次，大概能够占到公司总人次5%左右，收入能占到20%左右，学习大数据就业班课程的学员将突破千人，大数据培训领域每年有300%的增长，按照这个速度，也许再过三年，IT智慧培训的收入会超越IT管理培训。

2B端主要是做企业的内训，目前已经与华为、BAT等企业达成合作，其中与华为的合作最为深入。

2B业务以为华为提供服务为例，主要包括云计算、大数据、产品经理、咨询、敏捷开发等课程，其中新技术课程占绝大多数。此外，不仅在华为深圳总部，还有华为大学、中东、拉美和非洲等供应商提供培训服务。

张泽晖坦言，“我们在2B这块的布局还不够，目前还处于找过来，我们被动输出的阶段。预计今年华为的收入能够占到总收入十分之一的份额，2B这块业务还是有很大潜力的，未来将加大这块的布局。”

智慧IT发展瓶颈是名师资源的稀缺

缺老师，准确的说，是缺好的老师是教育行业的普遍问题。在IT高端教育领域，缺名师的情况尤其严重。这主要表现在两方面，一方面IT的课程变化很快，能够追上最前沿课程，并且还会讲课的人不多。另一方面，大量的优秀人才富集在北京，但是其它城市也有需求，这就导致很难开拓北京以外的其它市场。

张泽晖说，“找名师是我们最大的瓶颈，培养一个优秀的老师我们要花10个月到18个月的时间。**因为我们做的比较尖端，很多老师不是特别成熟，我们需要跟老师共成长，比如，跟老师一起策划选题、制作大纲、提升演讲能力、提升互动交流性等。**”目前，光环国际在IT高端技术培训领域有30名左右的老师，有兼职和全职两种形式。

光环国际官网所展示的老师团队

财务预期,未来几年以及过去三年每年都保持50%的增长,未来会保持更高速度的增长。对增速的预期。

据张泽晖介绍,光环国际计划今年下半年,通过定向增发的方式做新一轮融资,预计募资3000万。融资的目的主要是两方面,一、加大资本运作,为了更好的IPO和转板;二、在2B领域做些并购整合,补齐我们的短板,2B市场做成熟、做大。

目前,光环国际的讲课形式仍以线下面授为主,只有高端IT管理开设了在线教育的课程,预计未来一个月内,智慧IT的课程也将上线在线课程。

张泽晖说,未来3-5年,光环国际将通过三方面来实现增长:**一是IT管理培训,继续保持每年50%的增长,增加产品线,覆盖全国10大IP重点城市;二是大数据、人工智能这种高端的技术培训的收入,会超过IT管理培训的收入;三是在线教育课程不断丰富,三年内,实现课程全覆盖,线上学员人数超过线下的面授人数,通过线上学习来提升利润率。**