

成长教育

Growth & Education Weekly



成长教育周报
官微

本期
导读

中文分级阅读资源
仍需一场走出“小众”的逆袭
教育出版的下一站：布局“AI+”

P42~43

P44

中小学助学报刊在“下滑”中“上升”

国际
研学

当技术浪潮与教育改革的双重力量交织，中小学助学报刊这一细分领域面临一系列改革发展中的新课题。从单一学科辅导到综合素养培养，从传统发行渠道的式微到新兴线上市场的崛起，各助学报刊社纷纷在新形势下摸索破局新路。

中国出版传媒商报实习记者 吴慧颖

细分领域多维覆盖

各报刊社深耕细分领域，形成具有个性化特色的发展路径，推动内容纵深拓展，实现教育领域的多维度覆盖。

中小学助学报刊的核心竞争力主要体现在对教育需求的精准把握与对内容价值的深度挖掘。《语文周报》致力于“服务语文教学，提升语文素养”，围绕作文写作、古诗文阅读、名著阅读等语文学习的核心需求，开设“作文茶座”“诵读间”等栏目和板块。语文周报社总编辑助理郭丽杰表示，在新课标、新教材、新高考的引领下，《语文周报》将重心放在“知识学习—思维训练—素养转化”的闭环设计上，助力青少年实现从“读懂题目”到“读懂世界”的转变。

山西出版传媒集团下属的《学习报》自1992年创刊以来，以“紧扣课标及教材，针对年级特点和学科特色同步辅导”为方针，以全学科布局为特色，编辑出版了语文、数学、英语、物理、道法、历史等系列报纸，涵盖从小学到高中的各个年级，形成全学科、全学段、全版本的教辅类报纸体系。

河北出版传媒集团所属河北阅读传媒有限责任公司积极推进报刊矩阵化建设。该公司旗下的3报3刊主要聚焦教育、文化两大方向，打造《少年素质教育报》《快乐作文》《少儿科学周刊》三大核心报刊产品，形成覆盖素质教育、写作能力提升、科学素养培养的产品矩阵。其《少年素质教育报》以“一报在手，全科不愁”为办报宗旨，依托河北出版传媒集团的教育资源优势，联合一线特级教师、学科教研员组建专业内容团队，内容覆盖多学科知识，在百万读者中享有较高美誉度。

江西金太阳教育集团与多家报刊社达成战略合作，深度参与《当代中学生报》《求知报》等报纸及《文学与人生》《读天下》等杂志的产品升级与市场运营，与近50个品类搭建合作矩阵，实现规模化市场覆盖。金太阳通过多元化的宣传渠道扩大影响力，未来将进一步加强新媒体矩阵规划，按品牌号、专家号和营销号进行运营，营造书香校园、书香家庭和书香社会的三合一联动阅读氛围。

营销渠道迭代升级

眼下，中小学助学报刊市场整体呈现“冰火两重天”的分化态势，传统渠道萎缩与新兴市场崛起的对比愈发鲜明。面对营销渠道变革，线上线下融合、刊校深度合作的模式逐渐成为行业应对挑战的共同选择。

语文周报社相关负责人白宗钊表示，尽管报社传统线下渠道的销售额有所下降，学校渠道订阅量下滑明显，但线上直销同比逐年递升，结构

也在优化。这表明读者自主购买的需求较大，倒逼机构对市场进行精准细分。《语文周报》现阶段实行线上线下打通、纸质产品和数字产品相结合的全渠道营销模式，通过“纸质+数字”融合实现内容互补与升级及营销全渠道协同发力，与全国语文名师工作室开展专栏合作，与云端学校合作开发音视频等数字产品。

深度介入教学场景是各报刊社较常采用的线下推广方式。据河北阅读传媒公司副总经理师学磊介绍，公司充分发挥自身内容资源优势，配合学校及合作发行单位做好宣传推广工作，并通过各项活动助力品牌知名度提升。其“全国编辑校园行”阅读推广系列活动始于2021年，4年来，公司各报刊编辑团队走进广东、安徽、内蒙古等多个省份，开展阅读与科普公益讲座数百场，参与学生超10万；“科普资源共建”项目在全国范围内已发展超100所科普共建校，通过校本课程研发、骨干教师培训、课后延时服务等举措，充分发挥少儿报刊在基础教育中的重要作用。

《学习报》依托国营老字号教辅的渠道优势，在新华书店、邮政系统等传统渠道基础上，拓展“公益活动+品牌渗透”的新路径。该报社积极开展助学活动，其“全民阅读进校园 经典诵读润童心”活动为学校捐赠大量适合中小学生学习阅读的报纸产品，阅读推广团队走进校园开展阅读指导课、读书分享会等活动；同时，报社联合山西省教科院等专业机构，面向全省中小学生学习举办各类公益作文大赛，邀请知名作家、语文教师担任评委，并将大赛获奖作品汇编成册，赠送给参赛学校作为教学参考资料。

金太阳依托其广泛的合作资源，联合学校、图书馆、书店、科技馆、博物馆等多方机构，通过举办讲座、组织昆虫观察活动等，营造社会性阅读氛围，培养学生的科学兴趣，并与中国当代语文教学专业委员会等机构合作开展“寻找中国小作家”等活动并授予语文教学先进单位“中国小作家基地”称号，以立体化的营销策略有效提升合作报刊的市场覆盖能力。在市场普遍低迷的情况下，金太阳合作的报纸、杂志年销售总额约20亿元，年增速约10%，其中科普类读物订阅量涨幅明显，显示出市场对该类型产品的旺盛需求。

发展模式推陈出新

中小学助学报刊细分领域正经历多角度的深度变革，各机构通过内容、形式与服务的创新探索破局路径。

其一，从“学科辅导”向“综合素养”的转型已成共识。白宗钊认为，尽管传统助学报纸发行量有所下降，但聚焦阅读写作、传统文化等核心素养的内容需求仍在不断上升。学习报社社长苗俊青表示，部分中小学助学报刊存在市场定位模

糊、内容趋同等同质化竞争问题，应打破传统学科知识辅导的局限，朝多元化方向发展。《学习报》将邀请科普专家、教育学者参与内容策划与撰写，通过介绍前沿科学技术、科学家故事等，进一步加大科普和素质教育内容的创作力度，提升学生综合素养。河北阅读传媒的少儿科普领域权威期刊《少儿科学周刊》邀请中国科学院、中国科学技术协会的专家组成“科学顾问团”，确保内容的专业性与前沿性。

苗俊青称，报社的整体发行量曾常年稳定在400万份左右，但近几年亦面临销售停滞不前甚至下滑的状况。对此，报社采取了“定制化”打法——深入调研区域教学特色，开发适配地方教材版本与教学进度的定制化产品，针对学校的差异化需求提供“菜单式”定制服务，以增强报纸的实用性和吸引力，更好地搭建地方教育交流平台。《语文周报》则采取“内容+服务”的模式，即提供增值服务，使产品从“资料库”升级为“学习解决方案”。

其二，数字化成为“标配”而非选择。《学习报》推出电子版，方便学生随时随地阅读；并在纸质报纸中添加二维码，扫码即可观看相关视频、音频讲解，增强内容的趣味性和吸引力。未来，《学习报》将持续推进数字化转型，开放功能更完善的电子阅读平台，还将探索人工智能技术的应用，为学生提供个性化的阅读推荐。《语文周报》在将“整本书阅读”等报纸专栏孵化成独立IP推出图书、音频课、线下讲座等衍生品之外，还将在技术投入上加码，开发“AI伴学”功能，为产品服务赋能，增强用户黏性。

金太阳集团总经理李万强表示，金太阳积极拓展合作报刊在有声读物和多媒体方面的内容。例如，将《文学与人生》等经典杂志的文章转化为有声读物，通过专业播音员朗读，让学生能随时随地享受阅读乐趣，提升语言能力、培养审美情趣并实现价值观塑造。此外，金太阳还制作了一系列与杂志内容相关的多媒体视频，如科学实验演示、历史故事重现等，采用漫画表达方式和游戏沉浸模式，以更生动、直观的方式呈现知识，激发学生的学习兴趣。

其三，渠道营销将进一步升级，深化公、私域联动。师学磊观察到，以“兴趣电商+私域流量”为主的新兴助学报刊呈现逆势增长态势。用户的购买习惯正在转变，年轻家长已养成网购产品的习惯，且短视频平台依靠流量推动产品销售，部分“网红”报刊产品的线上销量十分可观。他坦言，近年来传统发行量持续萎缩，线下发行渠道受政策冲击尤为明显，倒逼发行体系全面革新。河北阅读传媒公司注重品牌的强化与延伸，加速教育服务产品矩阵开发，以报刊核心栏目为内容基础，邀请知名作家、特级教师等专家团队开发《语文领航者》《知了科学课》等系列延伸产品，以产品矩阵效应应提升单一产品的深度和广度，弥补近两年报刊市场销量下滑的损失。



罗客集团/供图

中国出版传媒商报讯 近日，上海罗客实业集团有限公司与北京时尚国际旅行社有限公司联合在京举行战略收购暨股权转让签约仪式。罗客集团创始人、董事长仓之毅及北京分公司代表，时尚国旅代表出席。

签约仪式现场，仓之毅回顾了罗客集团的创业历程。自2006年创办以来，罗客集团专注“教育国际交流”赛道，历经近20年的发展积淀，已在全球16个主要国家和地区搭建起涵盖60余所全球顶尖大学、国际组织、国际名企的资源网络，并与国际合作伙伴紧密合作，持续开发和引进高质量国际教育交流项目。在全球合作伙伴的层次和广度、服务国内高等教育和基础教育院校及校内各部门的数量、年均派出人数及营收在内的业务体量等各个维度，罗客集团均持续提升。作为国内高校国际化服务领域的领军者，罗客集团持续为国内200余所高校提供国际教育交流服务，涵盖学生长短期交流、国际化人才培养、国际课程引进、MBA海外课堂、公务团组服务、教师境外研修等，近年来更组建专业团组助力高校学生海外升学、国际化创新创业教育及MBA教育。在2020~2022年行业发生剧变期间，罗客集团主动创新，转型线上教育，被认定为高新技术企业、专精特新企业。近两年，罗客集团累计服务高校派出人数超1.8万，派出地覆盖美国、英国、德国、法国、瑞士、新加坡、日本等国家及我国香港、澳门地区，稳居全国高校国际服务市场头部地位；2025年暑假派出规模预计达5000人次，实现稳定增长。随着业务布局的深化拓展，罗客集团期待与更多优质力量探索多种合作形式，共建共赢。

时尚国旅代表表示，作为一家拥有26年出境及入境旅游运营经验的企业，其主要优势在于对旅行市场的运营经验与出境旅游的资质储备，出境旅行业务牌照等资源有利于罗客集团在教育、文旅等领域实现国际服务的专业性、规范化发展。

根据双方规划，此次收购将实现资源整合、市场拓展与产品升级。仓之毅透露，罗客集团即将迎来创立20周年的里程碑时刻，此次是罗客集团首次以直接投资的形式进行全资收购，被收购方时尚国旅深耕出入境旅行市场，具备出入境旅游完整资质。收购完成后，罗客集团在高校国际化服务赛道稳居行业领军者的同时，将扩大出境服务的核心优势，进一步向“教育+文旅”赛道纵深发展，提升在高校公务团组服务、基础教育及高管教育国际化等领域的综合竞争力。罗客集团将以此次收购为起点，持续加码海外资源整合与国内市场下沉，在国际教育、文旅领域实现规模与品牌的双重突破。

据悉，罗客集团自2006年创办以来，以上海总部为中心进行集团化发展布局，目前在北京、广州、武汉等10地设立分支机构，并在新加坡、英国、美国及我国香港地区设立办事处，相关分支机构还将持续扩充。罗客集团重点提供定制化的国际教育课程及服务，已发展成为高校国际服务领域的领导品牌。

（吴慧颖）

资讯动向

2025年闽教版小学英语 新课标教材培训在南宁举办

中国出版传媒商报讯 为深入贯彻国家关于教材建设的要求，落实教育部教材局发布的关于新修订教材使用的文件精神，推动新课标与新教材的高效实施，由广西壮族自冶区教育厅主办、福建教育出版社承办的“2025年广西义务教育新修订教材自治区级骨干培训（闽教版小学英语专场）”在南宁举办。

培训会上，解读与实践同步。闽教版小学英语核心作者郭琳榕围绕“四年级教材解读与教学建议”作专题讲座，从教材体系结构、内容编排逻辑及编写依据三大维度系统梳理新教材脉络，并结合教学实际提出具有操作性的实施建议。多位教师从单元切入点，诠释并展示新课标理念下单元整体教学设计和路径，呈现新教材在一线课堂的应用探索。

在研讨环节，三明教育学院英语教研员罗淑芳以“小学英语跨学科项目式学习的探索与实践”为主题，从价值内涵、核心要素到实施路径层层剖析，为教师打开了跨学科项目化学习的新视野。广西教育研究院小学英语教研员吴蝉栖提出，教师们要以研究者的姿态推进新教材实施，主动开展教学研究，积极应对新教材带来的挑战，不断破解教学难题，切实提升专业素养与教育教学质量。

此次培训通过专家引领、案例示范与深度研讨，为广西骨干教师提供了新教材落地的理论支撑与实践范例，为义务教育阶段英语教学提质增效奠定坚实基础。福建教育社将持续打造专业、多元的教材培训与教研活动，为闽桂两地教师搭建深度交流平台，合力推动小学英语教育高质量发展。

（刘言）



教育，是一种陪伴孩子的美学

■倪百明（北京中关村第二小学校长）

书名：《**亲爱的小孩 唤醒与绽放生命**》
出版社：线装书局
推荐理由：夜阑人静万籁悠，一盏明灯伴书舟。静坐在书桌前，翻阅着《亲爱的小孩》，品味着书中故事的动人与温暖，我的心下不禁涌动着一份感动，一份思索。



生心中会有1000个好老师。责任心强、教学专业、知识渊博、性格幽默、处事公道……好老师的品德、素养、知识、胸怀和性格或许各有不同，能从心底里爱学生，能走进学生心灵，懂得教育的爱与艺术，我想这就是身为一名人民教师最美好的模样。宋丽荣老师25年如一日，以一颗滚烫炽烈的爱生之心，用真情、实意、挚爱去呵护学生、培养学生、教育学生的好老师而感到幸运和骄傲！

我深以为，教育最动人的时刻就是生命与生命的美好相遇。宋老师用25年的教育体验和感悟讲述了36个富有生命力、有温度的育人故事，用爱心与童心和天使、小淘气、小官儿、“小丑”、小孩的爸爸妈妈以及“小家”相遇，从生命教育出发，在真实的教育场域之中，演绎着心暖花开，桃红李白的筑梦故事。书中宋

老师写下的一句看似平凡的话，在我心里久萦萦绕。她在对孩子的心理话中写道“你绽放最好的自己，就是我的最大快乐。”一名教师选择了教育，就选择了一生的责任，宋老师在用爱心坚守着这份使命责任的同时，也用匠心成就着自己为人师表的快乐幸福。

鲁迅有言：“谁塑造了孩子，谁就塑造了未来。”在某种程度上，教师怎么教意味着将给社会培养出一个什么样的孩子，意味着这个民族和国家会有怎样的内涵和气质。希望我们亲爱的教师们，不忘立德树人初心，牢记为党育人、为国育才责任和使命，做有情怀、有梦想、有爱心、有温度的教师，努力成为新时代的“大先生”！

