霍格教育
HUOGOO EDUCATIONAL

《霍格视讯》

2019年4月 总第6期

优质教育赋化平台

南京霍格教育科技有限公司

霍格招生快车

项目合作暨落地执行分享会

霍格教育
HUOGOO EDUCATIONAL

DIRECTORY 目录

APRIL

2019/04

总第6期

出　　品——南京霍格教育科技有限公司
编　　辑——《霍格视讯》编辑部
总　　编——马易松
主　　编——Annie
责　　编——陶阳
视觉总监——赵刚
美术设计——王玉菡
发刊地址——南京市江宁区竹山路68号
　　万达广场B座15F
邮　　编——211100
电　　话——400-6261-777
网　　址——www.huogeedu.com
投稿信箱——tougao@huogeedu.com

热点资讯 ——01

霍格教育招生快车项目合作频传捷报（淮南、新疆、江西）——03
充电学习不能停 | 宝在米家2月和3月份培训蓄力扬帆再起航！——05
霍格商学院首期”线上课堂”助力园所get春招新技能——09
霍格教育参展广州幼教资源博览会圆满落幕——11
宿迁海天智多星幼儿园及蒙特梭利早教中心加入霍格优育联盟园——13
宝在米家MeGo积木课程培训走进盐城壹加壹教育集团——16
宝在米家进驻西安雁塔区伟业公馆！4月20号盛大开业——18

专栏专题 ——21

霍格教育生源裂变·打造百万盈利园所分享会南京站圆满落幕——23

员工天地 ——27

文化无形，拟地有声 | 霍格教育集团企业文化培训——29
员工生日会 | 奋斗的时光里，感恩有你！——31
女王陛下，节日快乐 | 想给你甜甜甜甜甜的宠爱——33
霍格教育总部办公室环创展新貌——37

行业风向 ——41

聚焦两会：教育不能光靠老师！入园难、入园贵的问题如何解决？——43
国内幼教产业发展现状及未来趋势——46
十大投资机构2019年教育投资方向，多维度剖析教育未来发展——50

HUOGOO

卷首语 —— 你好，暖春

岁月不居，时节如流。静谧的时光中， 新春推开了岁月的门楣。春日的暖阳如婴儿的手一样柔软，抚摸着每一个精致的灵魂。时间的流逝从来都不拖泥带水，就像每个怀揣着梦想的躯壳，不拖沓、不掩饰，对这个世界有多懂惯，就有多努力。

春风铺天盖地，席卷而来，万物生的季书，最好的修饰不过是：我不倦、你不乏，我们都在前进。多幸运，追梦的路上有志同道合的伙伴，有携手前行的战友一起回味去年滋味，一起品尝苦尽甘来，一起开拓百味佳肴。

我们都没有辜负这好时光，生活也从来不会冥落每一个执着认真的行驶者。想说声： 你好，春天，虽然无法描你未知的模样，但是却期待你是最与众不同的雕琢。我们已经铺垫好了气势昂昂的开篇，只愿与你共行。

春天，你好，欢迎你的如期而至;

春天，你好,我们握手言和,不管是否荆棘丛生;

春天，你好,我们约定，起身静坐读书，不忘初心，每一笔灌溉，都会是最好的播种。

春天，你好，我们一起锤炼，莫负好时光，厚积薄发。

热点资讯

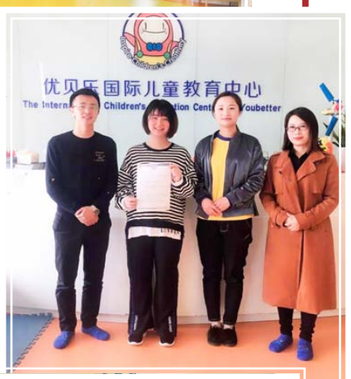
Hot information

热点资讯

Hot information

霍格教育招生快车项目合作频传捷报

热烈祝贺新疆优贝乐国际儿童早教中心、淮南优贝乐国际儿童教育中心、江西优贝乐国际儿童教育中心与霍格教育达成深度战略合作关系。霍格教育作为优质教育孵化平台，为幼教机构提供一站式的运营解决方案。相信通过园所与霍格教育的战略合作，也会让优贝乐国际儿童早教中心给当地家长和孩子提供有效的育儿方式和更美好的成长教育体验。



合作园所简介

三家优贝乐国际儿童早教中心都是位于新疆、淮南、江西等城市的热点商业区，园所的平均面积达 800 ㎡，定位为中高端早教。引进国内成熟的早教体系，致力于做最专业的早教中心，为高标准高要求的父母打造安全、开放，属于孩子们的欢乐之家。三家园所的投资人和园长以其资深幼教经验不断推动当地早教行业发展，于当地早教市场拥有良好口碑。

随着早教新策的出台，幼教机构与园所迎来了机遇与挑战并存的新格局。新时代背景下，面对更为激烈的市场竞争，优贝乐国际儿童教育中心也同样与万千幼教从业者一同面对着教育机构园所面临的信息化程度低、获客成本高、沟通成本高、经营效率低、管理难等痛点问题。

2019 年 3 月 4 号，三家园所的投资人和园长受邀来到霍格教育举办的早教运营新模式暨业绩裂变增长分享会现场，希望借此之机在提升自我的同时，学习如何运营，提升机构业绩，给优贝乐国际儿童教育中心和老师们一个更好的未来，也给自己一个满意的答卷！

会议上，马易松先生《经营八大盈利模式》与《四大商业思维》的精彩内容分享，让三家园所的投资人和园长看到了早教新模式与新思维，也看到园所新方向，遂会议现场与霍格教育签订初步合作协议。

◯ 携手共进 面向未来

3 月中旬，霍格教育副总裁陈伟带领团队分别远赴新疆、淮南、江西三地，从门店标准化管理的必要性、专业早教知识培训、员工懂人性，主人翁意识心态培训方面为园所带来全方位指导与流程梳理。至此三家园所与霍格教育签订深度战略合作协议，共同深耕早教市场。

◯ 签订协议

优贝乐国际儿童早教中心将专享霍格教育为合作客户打造的专业化、流程化、系统化的早幼教运营管理模式和优质的教学课程体系，更有霍格精英团队为其打造的招生快车业绩帮扶项目及大型父母课堂讲座等服务内容。相信通过此次合作优贝乐国际儿童早教中心的业绩更上一层楼，引爆当地早教市场。

◯ 霍格教育招生快车业绩帮扶

作为优质教育孵化平台，霍格教育一直深耕于早幼教行业，不断地用家园共育和互联网 + 的方式，为早教行业赋能。针对早教早教行业存在的各项早教难题，打造招生快车业绩帮扶项目，成立营销战略联盟，打造百万业绩园所。招生快车绝不只是一个活动或者是一个方案，我们是一个完整的系统，我们不是单一的业绩提升，我们会帮助门店持续盈利，会真正帮助门店在运营过程中招生难，招人难，留人难，管理难、投资回收难等系列问题，我们有完整的系统与可落地的运营模式，这是一次一次分享经济时代中全新的早教模式的改革。

相信三个地区的优贝乐国际儿童教育中心与霍格教育达成战略合作，对园所提高自身核心竞争力与加强园所内容与服务建设有着深远的意义，我们在此也祝愿三家园所业绩红红火火，节节高升。

充电学习不能停
宝在米家 2 和 3 月份培训蓄力扬帆再起航！

各位宝在米家的伙伴们，作为宝在米家各分中心和联盟园的教学老师是否需要充充电啦？参加培训就是最快速的学习方法啦。由宝在米家总部主办的培训将于 2019 年 2 月在南京总部举行。此次课程培训针对的是公共课程、多元智能课、MeGo 积木课程、全日托育课、思维数理课、全脑开发课、共计 6 门课程的培训。参训对象为宝在米家各分中心、各联盟园。

现小编整理出 2 月 18 号到 21 号培训的精彩花絮
和大家一起分享啦！

2 月 25 日下午，宝在米家总部针对全脑开发课程和思维数理课程进行了专业培训，课程培训分别是由宝在米家的郑静和刘永佳两位老师担任培训讲师，她们不仅为在座学员讲解了课程特点，字字珠玑，让各位学员非常受用，还针对新课时安排、授课流程进行分解，方便在以后学员对宝宝上课节奏的把握。并且让学员们了解授课容易走进的误区，规范学员们上课行为，将课程效果最大化。来自宝在米家各分中心和联盟园每一位学员在培训中都积极参与学习、认真聆听。

宝在米家通过给参训学员们加油充电不仅提高了教学能力、教学素养及团队精神，还强化专业本领及各个细节，希望她们在未来能够不断提升职业能力，不断完善自我，注重授课细节，让每一位来到宝在米家的宝宝都能得到全方位的发展。

通过宝在米家的培训让各分中心学员们的精神面貌焕然一新，真正掌握到科学的符合孩子年龄特点的教学方法，学员们专业教学能力也得到了提高，从而提升了从事早教行业的服务水平，为推动宝在米家各分中心和联盟园的发展注入新鲜的活力。宝在米家总部衷心希望参训的学员们能够慢慢学习，慢慢沉淀，在与宝在米家成长的道路上，坚持前行，不忘初心。

抓住三月的小尾巴，伴着春天和煦的阳光，3 月课程培训分别是由宝在米家的郑静老师负责本次的全脑开发课程培训，宋增虎老师负责 MeGo 积木课程培训，刘永佳老师负责思维数理课程培训。宝在米家的老师们详细解析课程难点内容，通过对课程内容逐一讲解和示范，传授给学员们如何让宝在米家的课程灵活、丰富、高效。同时也带来了新的教学方法，以及先进的教学理念，让学员们茅塞顿开，受益良多。

精彩课程瞬间

多元智能课程培训

在多元智能课程培训上，刘庆老师不仅为在座学员讲解了此课程的特点和难点，让各位学员非常有收获，还针对新课时安排、授课流程进行分解，方便在以后学员对孩子上课节奏的把握。并且让学员们了解授课容易走进的误区，将课程效果最大化。在座每一位学员在培训中都认真听讲，专心记笔记。

全脑开发课程培训

全脑开发课程培训密切结合宝在米家儿童成长教学中的教学方法与技巧、教学经验等方面。此次全脑开发课程培训，给每一位参训学员们带来新的冲击和教学思考，不仅提升了学员们的专业教学能力，同时促使学员们从课程的开展角度重新审视自己的教学基本功，在以后回到教学工作中，学员们将继续以本次的培训中学到的知识来引领自己的工作。

MeGo 积木课程培训

为巩固学员们的积木教具操作水平，让学员们更深入了解宝在米家 MeGo 积木课程理论及方法，开展了积木实操培训。培训过程中，各位学员对所学知识认真记录，反复操作，现场讨论，互促学习，共同进步。通过培训学员们更加深刻地了解 MeGo 积木课程和理论和操作方法，并将所学更好地运用到实际教学中，为宝在米家的幼儿的发展打好坚实的基础。

思维数理课程培训

在思维数理课程培训中，刘永佳老师对学员们一对一的教学指导，学员们都很专注，不仅笔上记着，心里念着，同时还在不断操作，都要继续练习，这才能牢记于心。让学员们更好的吸收了宝在米家思维数理课程知识和操作，同时也让学员们对思维数理课程有了一个新的理念！

在 3 月培训课程的最后一天，宝在米家为所有的学员举办了一场毕业典礼，主持人也是课程主讲老师之一的刘庆老师，在刘庆老师的带动下，教室的气氛开始渐渐 high 起来啦！

毕业典礼开场舞

颁发培训学员勤奋奖

颁发培训学员实力奖

毕业快乐

3 月 25 日到 28 日，宝在米家各分中心和联盟园学员们短短的四天里收获良多。所有学员们的早教梦在此扬帆起航，为所有参加培训的学员们骄傲。宝在米家也对优秀学员进行了表彰，颁发奖状和奖品以正激励的方式，让学员们能够做到真正的学以致用。做一个专业和优秀的早教人。

总体回顾两个月的课程培训，在课程内容的讲解上，宝在米家的四位老师把握重点，重视学员的理解能力，讲解方式清晰易懂。同时又采用多种教学方式，让学员更深刻的掌握和领悟，加深课程印象，达到宝在米家课程培训的的效果。本次培训内容丰富，理论性、实践性、针对性都比较强；培训形式也灵活多样，理念、技能、案例研讨三位一体；讲授、活动、总结穿插进行，寓教于乐，大家学习积极、情绪高涨。

宝在米家的课程培训结束后不仅提升了学员们的教学水平能力，不仅激发了学员们的工作热情，更增强了学员们的对宝在米家教学工作归属感和认同感， 为下一阶段的教学工作做了充分的准备。每个终点都是一个新的起点，不断学习，才可以走的更远，让我们一起为早教事业奋斗吧！

霍格商学院首期“线上课堂”
助力园所 get 春招新技能

又到了年初的招生旺季，
全年招生开展的最热、最佳时期，
您今年的招生目标完成了吗？
【园所怎么轻松盈利？】
招生旺季员工不够怎么办？
春招营销方案怎么做？
怎么让活动最具人流磁场？

霍格商学院首期微课堂上线！

快来看看，霍格商学院“线上课堂”，
金牌讲师章星女士的“春招四大法”
对春季招生彷徨和惆怅的园长、老师，
快快跟随讲师的脚步解锁新“技能”吧 ~

霍格商学院是由幼教名家，商业巨头、行业领军人物等大咖组建，专门以帮助早幼教经营者建立商业模式、提升业绩、建立渠道、资本运作辅助的高端学习组织。

四步大法轻松玩转春招

1. 吸引流量

很多人为什么会失败？因为只想着成交，没有流量，信任，价值。章星老师表示任何商业都要遵循规律。互联网时代社群流量营销法应当是每个园所应当必备的技能。

章星老师通过水果店与为我们合作园所服务的两个营销裂变案例，为我们解读了在流量为王的时代，如何增加自身流量。

2. 提高转换

如何将吸引的流量进行转换从而留住家长？

一：信任背书，内容输出
二：风采展示，见证分享
三：设计政策，免费成交

3. 裂变留量

马克思说过，人是社会关系的总和。我们可以轻易的离开一个产品 / 服务 / 消费场景，但我们很难说轻易离开我们的朋友 / 朋友圈 / 关系链。引流稳固家长后，我们需要持续输出我们的价值与服务，让固定家长通过转介绍的方式达到裂变流量效果。

4. 疯狂成交

2019，我们要用模式招生，而不是通过产品。章星老师现场为大家设计了一个裂变方案，园所前十名报名家长不仅享受立减优惠，享受赠送服务，同时推荐 3 个家长，所收学费全额返还，更有推荐奖励。

案例1：

社群流量营销法

1、现场给优惠、诱导进群
2、群内互动二次成交
3、优惠打折送货上门
4、培养习惯持续消费

案例2：

早教中心

300元抵1000元

四、疯狂成交

见行未来，更多期待！
霍格教育参展广州幼教资源博览会圆满落幕

一直以来，霍格教育致力于为亲子教育机构提供一站式运营解决方案，针对早教机构园所面临的信息化程度低、获客成本高、沟通成本高、经营效率低、管理难等痛点，打造招生裂变 1.0 系统 ，成立营销战略联盟，打造百万业绩园所。

2019 年，霍格响应号召，带着全新姿态出发，坚持走出去，致力为国内早幼教行业搭建优质教育孵化平台。今年 3 月，霍格受邀参加第五届广州幼教资源博览会。

2019 年 3 月 10 日 -12 日，
为期三天的
第五届幼教资源（广州）博览会，
在广州琶洲 · 国际采购中心，
圆满落下帷幕！

作为全国知名的学前教育盛会，本届展会集合了全国优质幼教资源，通过“主题论坛 + 专题研讨 + 展示交流 + 特色课程路演 + 观摩学习”的办会模式组合，为我们构建了一个集学术交流、互动研讨、宣传展示、项目合作于一体的幼教行业生态圈。

霍格教育作为参展单位，于 1 号展馆 1812 展位惊艳亮相。参展期间，展位现场始终人潮涌动，慕名前来咨询洽谈的人络绎不绝。

引领趋势，明方向

作为目前国内规模最大、最具权威和影响力的专业学前教育会展之一，霍格教育此次参展于我们自身发展拥有重大意义。广州幼教展一直都是行业内部的风向标，借此我们可以明确行业及自身未来发展方向，与众多行业先驱者们互相碰撞教育理念，通过与专业观展顾客的交流中，获悉顾客对产品改进的期望和对新产品的需求，不断完善与改良自身。

服务升级，更具竞争力

随着多年的创新发展，霍格教育在为客户专业化、流程化、系统化的早幼教运营管理模式建立上已日渐成熟，在本届中国幼教年会上，霍格教育携手旗下品牌宝在米家也将为大家带来众多幼教机构整体规划与运营的优秀案例，向外界展示 10 年来的经验与成果。

20多个省份，**50**多座城市，**1000+**余家分中心
10年铸就幼教品质
10000家机构课程与家庭同步
5大领域，**8**大智能全面覆盖
3位一体的独创性教学模式
100+专利、软著、版权、商标

产品亮相，论真知

随着人才队伍的不断扩大，霍格推出的产品也在不断增多，今年霍格教育为大家提供更加符合家园共育理念的 super leader 家园共育课程体系，无论是优质的课程内容还是招生裂变 1.0 系统。都让前来参展人员眼前一亮。

同时，参观我们展会的机构与园所投资人通过现场展示的教具包与工作人员解读，对霍格教育所提出的家庭教育、机构教育相结合的早教新观念纷纷赞同。对霍格早幼教行业招生裂变 1.0 系统的解读与落地政策表示出深入了解意愿。更有多家机构与园所与霍现场格教育签订意向协议，相约参访霍格教育南京总部。

作为 2019 年开年第一场大型亲子展会，在此次亲子教育行业盛宴中，霍格教育作为参展方，全面展示我们的品牌实力、运营与教研理念，以及对合作伙伴的加盟支持与服务。希望通过此次参展，有更多的教育合作伙伴加入霍格教育大家庭，共创爱的事业！

宿迁海天智多星幼儿园
蒙特梭利早教中心
加入霍格优育联盟园

热烈祝贺
宿迁市海天智多星幼儿园
蒙特梭利早教中心
与霍格教育达成深度战略合作关系
并加入霍格·优育联盟园
霍格教育全方位服务平台
为幼教机构提供一站式的运营解决方案
百亿霍格，见证成功与辉煌

宿迁智多星幼儿园

海天智多星幼儿园以世界三大教育品牌玛利亚·蒙特梭利的教育理念为支柱，开办两年来深受家长拥戴，致力于做最专业的幼教机构，园所学员达 800 余人，为高标准高要求的父母打造安全、开放，属于孩子们的欢乐之家。旗下蒙特梭利早教中心目前开办 2 个小精灵班，5 个蒙氏全托班，全能亲子班，实现全托班满额 156 人，亲子班 178 名幼儿。丰富的游戏活动，领先的教育理念，优质的保教服务得到社会各界的广泛赞誉。是县婴幼儿早教示范点，荣获维特牧思早教集团优质办学先进单位，被授予“巾帼文明岗”荣誉称号。

投资人徐总名下拥有海天智多星幼儿园与蒙特梭利早教中心，徐总于 2018 年 5 月上海幼教展了解到霍格教育的实力和服务的内容，展会现场与霍格教育达成初步合作意向。2019 年 3 月 28 日徐总一行人到霍格教育总部参访，参观的过程中，霍格教育副总裁陈伟先生进行了热情接待，并就公司的目前发展情况给徐总作出了详细的介绍。双方就园所未来发展和早教行业趋势进行了深入沟通，磋商合作框架内容。临别之际，徐总热情邀请霍格教育总部人员到店参访指导。

4 月 2 日，霍格教育副总裁陈伟先生与客户经理宋冬梅女士参访宿迁海天智多星幼儿园及旗下蒙特梭利早教中心，参访过程中陈总就园所运营的考察情况进行了全面分析，同时对园所全员进行了专业的培训，最终双方签订战略合作协议。

4 月 2 日，霍格教育副总裁陈伟先生与客户经理宋冬梅女士参访宿迁海天智多星幼儿园及旗下蒙特梭利早教中心，参访过程中陈总就园所运营的考察情况进行了全面分析，同时对园所全员进行了专业的培训，最终双方签订战略合作协议。

霍格·优育联盟

霍格·优育联盟园通过输出核心课程体系、培训体系、运营体系和服务体系，，共建幼教生态圈。霍格教育作为优质教育孵化平台，不仅为早幼教机构提供一站式内容 + 运营综合服务，也给家长和孩子提供有效的育儿方式和更美好的成长教育体验。

另一方面，霍格教育致力于为合作客户建立一套专业化、流程化和系统化的早幼教运营管理模式和优质的教学课程体系，并帮助合作客户解决早幼教事业经营阶段性发展所面临的瓶颈和管理难题。

优质教育孵化平台

宝在米家 MeGo 积木课程培训

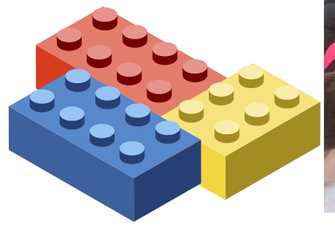
走进盐城壹加壹教育

2019 年 3 月，宝在米家 MeGo 积木课程宋增虎老师受盐城壹加壹教育集团邀请。对壹加壹教育集团的老师开展为期三天的积木拼搭的培训。宝在米家的 MeGo 积木课程以积木为载体，让 3-6 岁的孩子在 STEAM 教育理念中实现多学科知识领域的渗透吸收、相互支撑、相互补充、共同发展来培养孩子的综合素养。关注孩子个性发展，强调孩子身、心、智的全面健康发展。

宋老师讲解课程特点

宝在米家宋增虎老师详细讲解了 MeGo 积木课程的特点以及锻炼的能力，课程以培养幼儿搭建兴趣为主。不仅包括学习与结构、平衡、立体空间等有关的各种知识。还包括学习与传动、动力、齿轮、杠杆、齿数比等有关的各种知识。

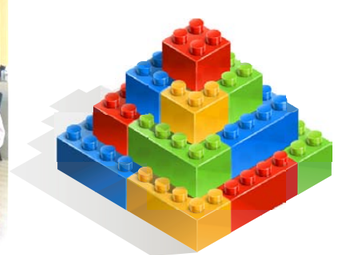
宝在米家受邀对壹加壹教育集团学员们进行积木课程培训。也是宝在米家助力壹加壹优化课程体系，让 MeGo 积木课程开展得更科学、更高效，丰富壹加壹的特色课程体系。通过宋增虎老师的培训，壹加壹教育的学员们对积木课程产生了浓厚的兴趣，学员们利用课余时间相互学习，分组拼搭。



宋增虎老师耐心详细的指导和点评学员的作品

学员作品欣赏

通过宝在米家优质积木课程的培训，让学员们收获很多。更深一步的了解各种积木在搭建中起到的作用，有助于灵活地组织孩子开展建构游戏。学员们在欢声笑语中实现了自我的突破，表现超级棒，这就是宝在米家优质课程的魅力。在内容为王的时代，宝在米家通过优质的课程内容输出，愿意与中国早教行业的创业者一起携手共进，共创未来。



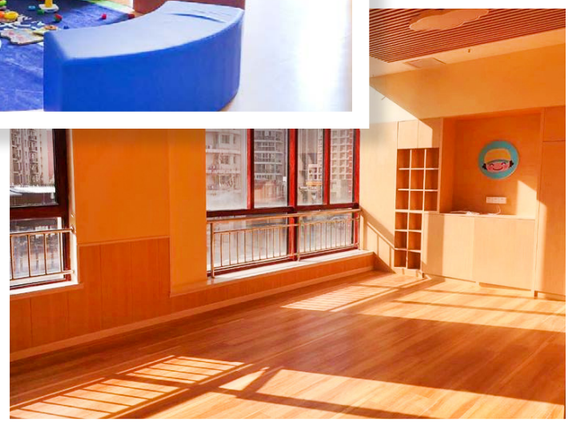
宝在米家进驻西安雁塔区伟业公馆！

即将盛大开幕

宝在米家就西安曲江直营中心之后，西安高新宝在米家直营中心也已经装修完毕，正在进行最后的店面布置和老师培训，即将盛大开业。再次实现一个宝在米家布局全国的战略目标。

宝在米家曲江直营中心在 2018 年 10 月盛大开业，开业期间报课人数与日营业额均破当地早教门店销售记录赶上了 2018 年的年底早教市场高峰期。提前预祝宝在米家西安高新直营中心再创佳绩，业绩长虹。将来也更好的为西安地区的 0-6 岁的终端家庭带来优质的早教服务！

现在跟随米宝一起来看一下西安高新直营中心的实景照片啦!



宝在米家西安高新直营中心店面占地800㎡，中心位于交通便利的伟业公馆，也是西安雁塔区未来重点打造的儿童业态综合商业区。宝在米家品牌总部位于南京，是霍格教育旗下直属管理品牌，提供 0-6 岁一站式儿童成长教育服务与家庭教育服务，形成了以课程、产品、服务为形态的优质儿童教育资源聚合平台。 宝在米家注重科学的育儿方法与策略，注重孩子的潜能开发与学习能力的培养，关注亲子关系的培养，而非儿童自我成长和知识学习，宝在米家不仅给到孩子快乐的童年，更给父母提供了有效的家庭育儿方法。

通过我们在全国各地的宝在米家儿童成长中心，孩子和家长不但可以体验到优质的早教课程服务、获得丰富好玩的益智玩具，还能得到宝在米家提供育儿方面的专业指导。

作为家园共育第一品牌宝在米家不断创新、不断学习，为的是给予家长和孩子们的更好的教育教学！每一次给孩子们展现的课程，都需要百般锤炼才可登入课堂展示给家长和宝贝！宝在米家的用心、认真与努力，只希望给孩子们最好的课程。

专题专栏

Column topics

Column topics

生源裂变

打造百万收入园所分享会

—南京站—

圆满落幕

对于教育行业来讲，今年是一个充斥着“选择”的更迭之年。

规模浩大的新招生革命初露征兆，旷日持久的“规范”办学来势汹汹。从宏观到微观，从趋势到问题，航道在哪？水势如何？混沌中的战略机遇期如何把握？太多的问题让早教人迷茫……霍格教育给你答案！

2019 年 3 月 4 日 -5 日，4 月 22-23 日，两场训练营于南京开营！来自全国各地的早教精英们如约来到会议酒店，在签到墙签名合影留念，会场上在主持人的引导下，园长、投资人们相互组成红蓝两队，激烈的 PK 机制让园长与投资人们在思考的同时不仅保持了速度也保证了质量，争先走上舞台进行团队气势展示。现场的热闹气氛在无形中拉近了各位到场学员之间的距离，由衷祝愿现场的每一位都能够获得一份深厚的同学情谊。

不容错过的黄金课程

每分钟都是干货分享

两次会议在霍格教育集团董事长马易松先生分享的【经营八大盈利方式】中拉开帷幕。马总不仅为大家深度解析了早教行业运营趋势，还通过一个个真实有效的案例，为大家讲述了如何在市场竞争激烈的大环境下，以现金流为导向，翻过投资经营收入、成本、利润的三座大山，利用反向思维模式获得盈利，使园所掌握以变现为目的经营之道。

会上马总向我们阐述了如何以产品盈利为核心转向以模式经营为核心，提出新时代下的六大经营模式。以资本放大未来，使用杠杆原理使得利润最大化、制定以分享为核心的直销理论，达到生源裂变效果。看到大家这么认真的记笔记，相信园长和老师们一定学到不少课程的精髓，回去赶紧应用起来吧！

创投大咖干货分享

霍格教育战略合作伙伴中青创投董事长、《社群思维》畅销书作者、创业导师付岩先生开启《社群思维引领企业转型升级》的精彩演讲，通过运营社群思维来改变传统早教经营思路，付总的社群思维的干货分享让参会早教精英们都获益匪浅。

重磅落地方案现场揭晓

次日，园长们依然保持着饱满的状态来到会场，正如哈佛大学前校长鲁登斯坦所言：从来没有一个时代像今天这样，需要不断地、随时随地地、快速高效地。那种依靠在学校时学到的知识，就可以应付一切的时代已经一去不复返了。作为一名优秀的领导者更应该具备学习力和执行力，实现自我发展，不断提高自身技能水平，这样才能成就一个团队。

合励兄弟创始人陈信先生从互联网思维到流量为王，运用上游思维，捕获下游流量，通过一个个精彩的商业案例讲解如何从种子客户变成流量种子，针对门店升单方案碰壁，进店流量不持续等问题都有独到的运营秘籍。并且将会和霍格教育联合推出“招生裂变 1.0 系统”线上 + 线下双轮驱动，区别市面所有模式的运营系统，从引客—留客—锁客—转客全程帮助早教门店把控。

其他分享

同时，小鱼儿商学院院长赵裕女士，作为一位中国早教行业的先行者，她分享了从流量入口的打通、流量的落地执行、PK 机制、流量卡模式的升级到流量升级裂变都有独一无二的干货实操案例。比如双旦迎新活动借助节日和话题热点，增强校区在当地区域的影响力从而提升业绩。绚象童装总裁陈美双老师，为我们分享了他如何使用社群思维的模式来解决客源低的心路历程。社群商学院执行院长、中青创投合伙人闫肃先生，更是为现场的大家深度解析如何善用电影包场达到客户裂变的效果，“巧用社群营销，就能达到获客成单 3 倍提速的效果”闫老师如此说到。闫肃老师用实例分析结合活动场景再现相结合的方式，让全场投资人与园长真实体验了裂变招生的魅力所在。

“ 招生裂变 1.0 系统 ” 火爆签约现场

在这里，

有一群优秀的人 / 有精妙绝伦的思想碰撞 / 有落到实处的精彩课程

有专业专心服务每一位合作校的优秀团队！

员工天地

Employee space

员工天地

Employee space

霍格教育集团企业文化培训

企业文化 -- 我们是一家人

企业文化是一个企业的灵魂，是实现企业健康持续发展的重要实力。为使公司员工全面理解企业文化的内涵、推进企业文化理念体系落地执行、并自觉运用到企业建设发展和管理提升工作当中，4月4日下午，霍格教育总部全体员工，齐聚多媒体会议室，参加主题为“我们是一家人”的企业文化培训活动。

企业 DNA

本次培训由集团副总裁潘娟娟女士讲授。她生动剖析了企业文化脉络的层次结构，对企业文化理念体系和落地执行方案进行了深入细致的精彩讲解，并结合相关案例，分享了她对企业文化建设的经验体会，使全体参训人员对企业文化的 DNA 以及相关延展理念和行为指引有了系统完整的认识，本次培训为集团企业文化建设工作指明了方向和目标。通过现场聆听，再次重温了霍格集团过去九多年的辉煌成就，感受它由小变大、由弱变强，以品质体验和优质服务，成为深受用户信赖的教育品牌。

趣味游戏

本次企业文化培训，不仅干货满满，更有趣味游戏等环节设置，可谓是寓教于乐哦。

企业文化解读

随后，潘总为全体参训人员解读了集团企业文化。为适应公司新的发展需求，霍格教育对创业以来的管理理念和企业指导思想进行了总结和升华，提出了全新的经营理念、行为准则和工作方法，构建了具有集团特色的企业文化体系。潘总精准阐述了对“用户至上、团队协作、敬业、自省、创新、诚信“核心价值观的深刻理解和领悟，让全体参训人员对企业使命、发展愿景、企业精神等核心文化理念，有了全新的认识。

企业文化建设是提升企业核心竞争力和可持续发展的坚强后盾，是一项长期性的系统工程，霍格教育集团将持续不断地组织企业文化培训学习，使企业文化理念和行为准则根植于每一位霍格人的内心，成为大家自觉践行的行动指南，培养大家对企业文化的认同感，增强大家对企业的归属感、责任感和使命感，使企业文化成为助推霍格教育集团发展的永动力，为集团发展愿景的实现提供力量源泉。

员工生日会 | 奋斗的时光里感恩有你！

为了梦，一起拼，一起闯，奋斗的时光里有你，就不孤单

生日快乐

生活就是由简单的小事，聚汇而成；

生日就是由一年 365 天，包装而成；

生日是属于每个人最特别的日子。

小时候，我们有父母的陪伴；

上学时，我们有同窗的祝福；

然而，工作后的我们，

为了生活四处奔波，

常常会忽略这个非常有意义的日子。

但即便我们忘记，却依然有人还记得。

因为在霍格教育，每个月都有一个特别的日子，

它像一支待放的花苞，为每个月生日的员工们盛大绽放。

霍格教育的各位小伙伴们迎来了暖心满满的二月员工生日会。

首先来组高颜值的寿星合体图

首先来组高颜值的寿星合体图

为了大家脸上露出灿烂的笑容

集团副总裁潘娟娟女士与

行政小姐姐们的精心准备真的用心之至！

让我们把最真诚的祝福送给

二月过生日的寿星们的同时

也感谢筹备这场生日会的幕后同事

寿星们一起许下诚挚的心愿，温馨感人的生日祝福环节，顿时弥漫起了甜甜的，感动的滋味，与酥软香甜的歌声一起融进记忆的脑海。滋润着我们每个人的心田，情不及久伴，厚爱无需多言，感谢相遇，感恩有你。

不管是生日，还是未来平常的每一天，霍格教育将与大家一起携手，共同进步！每一次精心准备的聚会，都倾注了霍格教育对每个员工的真诚爱护！

最后

祝福二月份生日的寿星公们

生日快乐，家庭幸福，工作顺利

未来大家将继续同行

打造一个有情有爱

充满向心力和凝聚力的团队

为霍格教育的明天共同奋斗！

女王陛下 节日快乐 想给你甜甜甜甜甜的宠爱

据说长得好看的姑娘们都不过妇女节，她们过的节日听起来就少女气十足，这些四海八荒内下凡历劫的小仙女们，过的节日叫做“女王节”。

霍格教育的女王节来啦

那一定是最甜甜甜甜甜甜甜甜甜甜甜甜甜的女王节

ladies 促进了企业的繁荣

Mother 装饰了家庭的温馨

Women 勤勤恳恳、任劳任怨

Girls 如花笑靥

照亮了世界的每个角落 ...

这样一群人，

无论哪一种姿态，

“她们”都是世间最美的色彩。

插花是一种艺术

将花朵重新排列，奇思妙想在此汇聚

一朵朵鲜花在手下焕发新生，

但插花的换成男生，便就是另一番“风景”了

插花大作战

面对着鲜花，男生们各显神通，虽然水平参差不一，

但还是都圆满完成插画任务，最终“最美”的花，送给最美的人！

每个女人都有很多代名词：妻子、女儿、妈妈、女汉子、女朋友、女神、萌妹子……

无论哪一种身份和姿态，都是世界最美的色彩

那在你的眼里女神是什么样儿的？

是明艳动人走路带风的她？

还是霸气侧漏的她？

欢迎本次“谁是霍格最美女王”评比参赛选手登场

巾帼不让须眉

谁说女子不如男

以上女神只是霍格众多“女王”的缩影

她们或来自管理岗位 或营销一线

为霍格的事业贡献聪明才智 挥洒汗水

同时她们还挑起照顾家庭的重担

致敬 感谢 霍格的女王们

在此我们提前祝福霍格的“半边天”

节日快乐 事事顺心

其实这份祝福和感谢

不仅是在女王节

而是在每一个日子里！

3.8 女王节的脚步渐近

在这个节日里

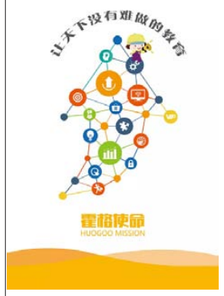
愿霍格仍能继续荣幸做各位女王路上的陪伴者

更愿所有的女王，活成四季最美的风景

只尝一种滋味，名字叫“幸福”

霍格教育总部办公室环创展新貌

企业使命



霍格的使命是帮助更多的教育机构发展。既然是帮助，我们就要产生好的结果，解决教育机构的痛点。霍格教育有着标准化的运营与课程解决方案，通过霍格教育全面孵化，最终让天下没有难做的教育！

用户至上

我们是一家幼教服务企业，也是一家服务性质的公司，我们需要站在客户角度看待问题，发现问题，解决问题，我们需要关注客户的想法，一切以解决客户问题为工作价值。

企业愿景

霍格教育从事教育行业九年，培育过多家全国连锁品牌，我们是教育孵化平台，孵化什么？教育的本质是内容，我们在内容上会不断深耕细作，孵化出更多优秀的课程对外进行输出，以让更多的机构、家庭和孩子受益，同时也将最完整的运营体系输出给教育机构，孵化和培育出更多优秀的品牌和门店。

企业愿景不仅是我们出发点、也是落脚点的完美提炼和诠释。不仅是我们的发展方向，而且也是全体员工整体意愿的体现，是凝聚全体员工的强大精神力量。

团队协作

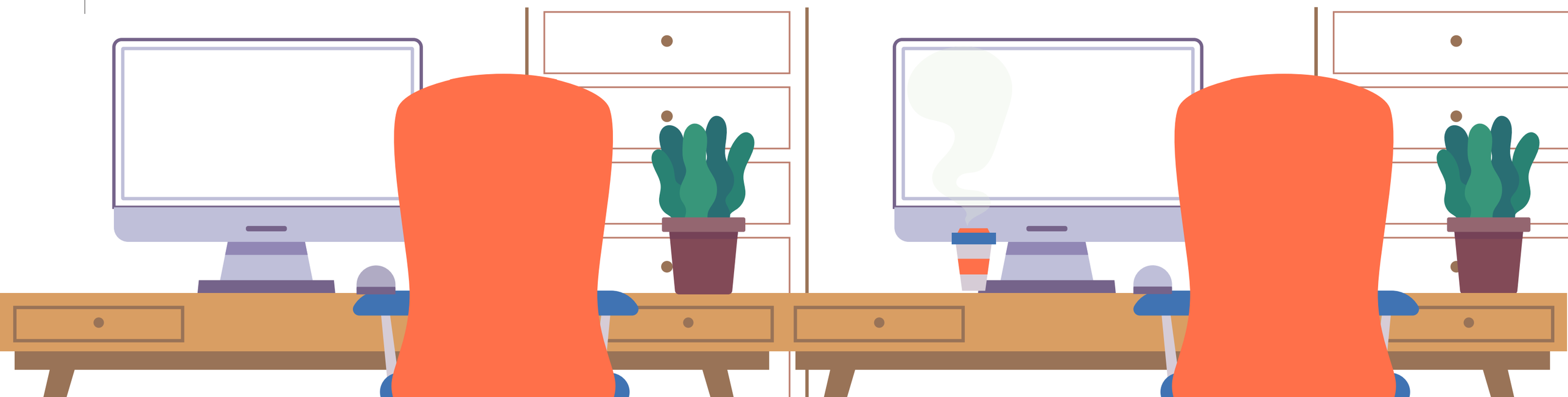
没有完美的个人，只有完美的团队，我们不崇尚个人英雄主义，我们任何一个员工都需要注重团体精神，任何一个目标的完成都是以团队整体协作完成为出发点，以团体荣耀为核心思想，杜绝小团伙、个人思想的片面主观意识，当一项工作没有完成要敢于承担，同时，在力所能及的情况下，能够帮助团队其他成员。

诚信

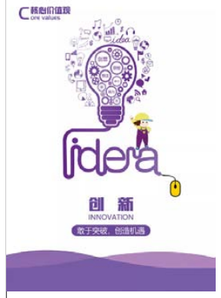
诚信于公司，于个人，都是基础标准，我们做任何事情都要遵守承诺，绝对不承诺自己做不到的事情，承诺了就要做到。同时，对于任何事情敢于讲真话、不虚伪、不包庇、正直且敢于担当。

自省

任何事情都会有对错，但遇到错误发生时候，我们需要第一时间检查自己身上的问题，而不是推诿。只有主动承担错误，才会真正发现问题产生的本质，从而吸取经验，这样才会有进步的空间，我们的思想格局才会逐步会被放大，拥有更美好的将来。



创新



任何事情都不是一成不变的，我们要以敏锐的眼光看到时代和行业的发展，我们应该不断提升自我，敢于尝试和挑战新鲜事物，这样才能更好适应社会和工作，以得到更好地发展，机遇不是靠等来的，而是靠创造来的。

敬业

敬业是一种态度、是一种责任，我们做任何事情不是以做为目的，而是以做的满意为导向，为结果，工作完美是我们的追求结果的导向，但我们更关注工作的过程，关注每一个细节，并且不断精益求精，力求把工作做到极致。

企业理念

我们的双脚印

对立的双脚印代表着公司的处事原则：为了共同的发展目标，站在双方的立场，换位思考、不焦躁、不任性；作为霍格教育的我们，无论工作还是生活，都能站在对方的立场，换位思考，为公司，为自己，实现真自我。

我们的救生圈

霍格教育总部犹如海上乘风破浪的巨轮，载着我们的合作伙伴到达幼教圣殿的彼岸。救生圈象征着公司对合作伙伴的支持与服务，永远将合作伙伴的利益放在首位，把安全留给客户，保驾护航，同舟共济；作为霍格教育的工作者，要时刻保持着救生圈的意识，协助霍格的合作伙伴，共同发展。

我们的原则线

入门两条醒目的蒙氏线，是公司的原则线和警示线，分为两层含义：

第一，作为霍格教育的工作者，跨入这条线就代表着进入了工作状态，遵守一切原则，恪尽职守、严于律己；

第二，作为霍格教育的合作伙伴，跨入这条线就代表着加入了霍格的行列，必须要遵守一切原则，为了共同的目标。

细节

世间无小事，事事都需要关注细微层面，所谓的细节决定成败，任何一个事情的成功都离不开对细节的把控，我们只有关注细节，把细节做好，才能把事业做得更好。

行业风向

Industry winds

行业风向

Industry winds

聚焦两会 |

这些与幼师、家长和孩子息息相关的“硬核”提案，你一定要看！

两会期间，教育依然是此次会议的热门话题，不少提案都把视线集中在了学前教育这一领域，有哪些政策性的建议将会影响到我们的孩子？霍格邀您一起看看“两会”教育热点！

致公党中央在《关于加强 0-3 岁幼儿托育服务供给的提案》指出，在二孩政策全面实施、二孩生育率不断提升的背景下，出生人口依旧呈现下降，这既有育龄妇女人数减少的客观现实，也与当前托育服务短缺（尤其是 0-3 岁）有必然联系。托育服务缺失直接推高养育成本，使众多家庭的生育意愿走不到生育行为。

农工党中央则在《关于加强 3 岁以下婴幼儿托育服务的提案》中表示，解决 3 岁以下婴幼儿托育问题已经成为解除育龄女性后顾之忧，应对人口老龄化危机，促进经济社会可持续发展的重要问题。

贵州省政协委员、省早教协会会长石宇波建议，加强行业指导，制定相关标准，推动 3 岁以下的幼儿托育服务规范发展。可参照发达地区做法，适当降低条件，制定各种类型的托育教育服务准入制度及办园标准。形成以“政府引导、家庭为主、多方参与”的模式，既能规范行业发展，又可以解决供不应求的现状。

江苏省政协委员、南通市妇联主席秦艳秋曾专门在江苏南通做调研，发现超过八成家庭希望婴幼儿照护机构能提供相关服务。秦艳秋建议，江苏可以选择新建小区试点社区办幼托点，政府主导，市场化运作，满足 0-3 岁婴幼儿的照护需求。

寒尽春生，三月的北京，暖意融融。3 月 5 日上午 9 时，十三届全国人大二次会议在人民大会堂开幕。国务院总理李克强在政府工作报告中指出，“要发展更加公平更有质量的教育。多渠道扩大学前教育供给，无论是公办还是民办幼儿园，只要符合安全标准、收费合理、家长放心，政府都要支持。我们要切实把宝贵的资金用好，努力办好人民满意的教育，托起明天的希望。”

2019 年全国两会第一天，一份民进中央提交的《关于进一步促进家庭教育发展的提案》备受关注。数据显示，68% 的家长对孩子教育感到“比较焦虑”“非常焦虑”。

全国政协委员，民进中央副主席朱永新解读说，如今家长对于孩子的教育感到焦虑，九成以上班主任认为家校沟通存在问题，家长参与沟通积极性不高，家校教育理念存在差异，家长缺乏家庭教育知识，普遍存在焦虑情绪等，需要多方合力支持家庭教育。

此外，黑龙江省的全国人大代表、哈尔滨市花园小学校长曹永鸣，全国政协委员、湖北首义律师事务所高级律师谢文敏也建议将家庭教育纳入法制化发展轨道。

加强学前教育政策支持和重点投入

民盟中央向全国政协十三届二次会议提交了《关于“全面二孩”实施后加强幼儿园基础设施和幼儿教师队伍建设的提案》。《提案》指出，中共十九大报告将“幼有所育”排在必须取得“新进展”的 7 项民生要求的首位。为此，民盟中央在《提案》中建议：

① 加强学前教育政策支持和重点投入。启动新一轮《学前教育三年行动计划》，争取在 2020 年前，全国学前教育投入在教育事业费中的比例达到 5%，2025 年前达到 10%。

② 加快幼教队伍建设。鼓励各地统筹利用幼、小教师编制资源，争取对学前教育进行单独列编。强化培训教育，将所有纳入幼教集团的非在编教师全员一并纳入中小学教师专业发展培训

重庆市人大代表、綦江区通惠小学校长胡荣裕认为，要通过改、扩建等方式，加快推进街镇小学附设园剥离工作，建成独立建制的街镇中心园，压缩管理层级，提高管理效率，与此同时加强小区配套幼儿园建设管理。

学前教育专业招生计划 幼师地位和待遇

全国政协委员、山东英才学院董事长杨文向大会提交了《当前幼教师资队伍建设中面临的问题及建议的提案》。她表示，幼教师资是学前教育发展的中坚力量，是制约学前教育质量提升的关键因素。对此，杨文在提案中从四个方面提出了建议：

① 扩大学前教育专业招生计划，缓解幼教师资的社会需求矛盾。如，增加学前教育专业本专科招生计划，扩大免费师范生培养规模等。

② 推进师范类专业认证，提升相关人才培养质量。教育行政部门把控高校新上学前教育专业的条件，加大新上学前教育专业的审查监督力度，完善学前教育专业的准入机制。

③ 完善职后幼教师资培训体系，提升幼师从业水平。一是继续扩大现有的幼师国培、省培的规模和覆盖率，鼓励更多具备条件的高校承接；二是出台幼儿园教师培训课程指导标准，搭建全国统一的幼师学习互动平台APP，规定学习时间、频次和内容量。

④ 提高幼儿教师社会地位和待遇，增强职业吸引力。一是尽快出台《学前教育法》和配套的实施条例；二是制定和完善幼儿教育发展的扶持政策和实施办法，提高幼儿教师的社会地位和福利待遇；三是根据公办幼儿园、民办普惠性幼儿园的规模和数量增加教师编制，按要求配备持证幼儿教师；四是独立设置幼儿园教师职称评聘标准，畅通职称评聘通道，提高高级职称比例。

学前教育专业招生计划 幼师地位和待遇

全国人大常委会委员、民进中央副主席、北师大教育学部教授庞丽娟建议，加快推进学前教育法立法进程。

全国人大代表、山东省淄博市淄川区双杨镇赵瓦村党委书记、村委会主任李久存提议，培养人才要从娃娃抓起，要让农村的孩子享受到城里的教育资源。对此，李久存在提案中从四个方面提出了建议：

① 加快学前教育立法进程。以法律的形式，明确学前教育的性质、定位；明确建立学前教育财政投入体制和运行保障机制；明确幼儿教师的身份地位以及基本权益保障。

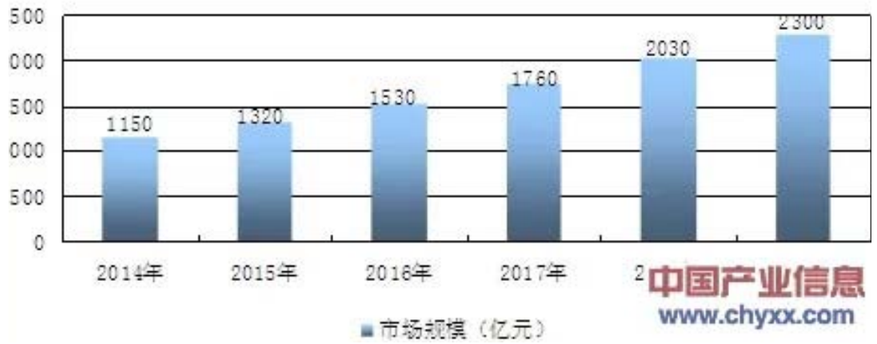
② 要多渠道、多方式扩大普惠性学前教育资源。加快推进幼儿园标准化建设；进一步规范小区配套幼儿园的建设；积极扶持民办幼儿园发展；提升农村幼儿园的办园水平。

③ 加强监管，保证教育质量。严格幼儿园审批和质量管理，建立幼儿园保教质量评估监测体系，坚持科学保教方法，防止“小学化”倾向。

国内幼教产业发展现状及趋势

展望未来十年，中国幼儿教育行业有着人口基数、城镇化、消费升级、家庭结构、教育传统五大因素的强力支撑，中国市场有足够的纵深，需求旺盛与优质教育资源供给有限的行业矛盾将使得未来优质教育资源的稀缺性产生高额溢价。

中国幼儿教育市场保持较快发展，分析资料显示，2012 年我国学前教育的市场规模为 820 亿元，2013 年达到 990 亿元，预计 2014-2019 年我国幼儿教育市场规模年均复合增长率将超过 15%。未来几年我国幼儿教育市场规模预测情况如下图所示：



2014-2019 年中国幼儿教育市场规模预测

国内幼教产业发展政策背景

《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010—2020 年）》明确指出：“到 2020 年，全国学前教育普及率要达到 85%；重视 0 至 3 岁婴幼儿教育。”《国务院关于当前发展学前教育的若干意见》指出，“制定优惠政策，鼓励社会力量办园和捐资助园。扶持和资助企事业单位办园”，“多种途径加强幼儿教师队伍建设等。

除对教育公平的追求外，政策制定者的另一重要意图在于降低中国家庭面临的总体教育成本，实现“教育减负”，以提升居民生育意愿。例如对于幼教行业的相关规范政策就是意在于此。

2015 年“全面二孩”政策已经彻底放开，但 2017~2018 年，新生儿人数仍在持续走低。包括教育成本在内的生育成本过高，导致育龄妇女推迟生育是重要原因。

在一项 2016 年进行的调研中，回答不考虑要二孩的原因时，42.6% 的家长选择了抚养孩子的经济压力太大”这一答案，位列第一，33.1% 的家长选择了“教育成本太高”，位列第三。

2018 年多项针对幼儿教育行业的政策落地，正是旨在扩大行业供给，降低教育成本。

11 月 15 日国务院发布《关于学前教育深化改革规范发展的若干意见》，明确定调，要把发展普惠性学前教育作为重点任务，坚决扭转高收费民办园占比偏高的局面。

政策制定者对于幼教行业“普惠性”功能的强调，背后折射出的正是对于当前中国家庭面临的过高教育成本和生育成本，及其引致的生育意愿降低等问题的担忧。

经济压力和教育成本是中国家长不考虑要二孩的主要原因

资料来源：艾瑞咨询

市场需求及规模

2013 年，我国 0 ~ 6 岁婴幼儿数在 1.4 亿左右，0 ~ 3 岁婴幼儿数达 7000 万。2013 年，我国人口出生率保持在 12%，城市新出生人口约占 36%。随着国家“二孩政策”的进一步放开，人口出生率将在 2017 年达到最高值。未来几年内，幼儿 0 ~ 3 岁早教消费的需求弹性较大，而 3 ~ 6 岁入幼儿园是刚性需求。据中投顾问相关预测报告显示，我国城市家庭平均每年在子女教育方面的支出，占家庭总支出的 35.1%，占家庭总收入的 30.1%。我国每个家庭在婴幼儿身上投入超过 12000 元 / 年，市场规模约 1 万个亿。而且这个数值仍在快速攀升中，巨大的教育市场已然形成。因此，我国幼教产业有着可观的消费需求和发展前景。

幼儿园

据《2014 年全国教育事业发展统计公报》显示，截至 2014 年年底，全国共有幼儿园 20.99 万所，其中公办园占 33.64%，民办园占 66.36%。从目前全国整体情况看，短期内地方政府因受到资金、教师团队、管理经验等诸多客观因素的影响，大规模扩充公办幼儿园并不现实，整体缺口仍很严重。因此需要民办幼儿园在此方面作为重要补充，以缓解学前教育市场整体的供需矛盾。

民办幼儿园虽然在数量上增长迅速，但是在硬件条件、环境创设、教学质量、师资队伍培养等各方面较公办体系仍有较大差距；特别是在欠发达地区，有特色、有品质的中高端幼儿园屈指可数，市场整体有效供给不足，存在较大发展潜力。

随着国家对公办幼儿园的持续投入，未来幼儿园市场势必会呈现二元制结构，公办幼儿园更多提供的是普惠式教育，解决社会“入园难”的问题；而民办幼儿园一定要办出各自的教育特色，走市场化的路线，满足特殊人群的中高端需求；类比我国的房地产市场，国家的廉租房与公租房需解决“人者有其屋”问题，商品房市场要完全走市场化路线，需面对中高端有特殊需求的人群提供高质量的服务。

早教公司

早教行业在中国历经十余年的导入期后，目前在北京、上海、深圳、广州等大中城市已步入高速成长阶段，并且开始向二、三级城市扩散。

从整个行业的运行状况看呈现以下特征：

一是行业发展迅速，品牌认可和依赖程度高。

随着国民整体文化素质的提高，以及国外教育理论在国内的传播，越来越多的人开始接受早期教育，早教机构数量日益攀升。据不完全统计 2014 年我国共有 3-6 岁幼教公司 1.79 万家，其中注册资本金在 100 万以内含 100 万公司 1.33 万家，2014 年总产值 62.65 亿，2015 年幼教公司 1.81 万家，全年总产值 98.45 亿，2016 年幼教公司 1.816 万家，总产值 177.21 亿，总体特征规模小，呈现营收高速成长趋势，此外，家长倾向于选择口碑好、教学质量高的早教企业，对品牌的认可度及依赖程度很高。

二是市场监管薄弱，门槛较低。

我国尚没有将 0 ~ 3 岁婴幼儿教育纳入教育体系，早教机构一般以教育咨询或文化公司的名义在工商部门注册，无需去教育部门备案，工商部门只监管其经营活动。

三是从业人员素质低，专业人才匮乏。

早教行业具有很强的专业性，目前从事早教工作的教师大多数是从幼教行业经过短期培训改行而来，人才缺口非常大，而且现有从业人员普遍素质不高，人员流动率非常高，难以满足早教工作要求和市场需求。

幼教师资培训

国内幼教机构数量庞大，但教学管理质量参差不齐。尤其在经济不发达的三、四线城市，无论是公办园还是民办园，幼儿教师普遍文化程度不高，幼儿教学理念落后。随着市场竞争不断加剧，家长越来越注重幼教的教学质量和管理水平。社会上依托各教育院所的幼教师资培训机构应运而生。整体来看，该行业机构主要集中在一线城市等教育资源集中的地区，业务差异性小，师资资源共用，市场份额分散，不同机构之间的竞争主要为价格战。

配套产品研发及销售

随着产业的发展成熟，家长教育观念的不断更新，未来各家机构的核心竞争力势必要回归教育本质，配套教育产品变得尤为重要。一方面，由于学前教育阶段的诸多特点（例如教育效果不易评估，顾客与埋单者分离，家长盲目性较强，基本无鉴别能力），一直以来各家机构竞争的重心则多选择在营销、选址、装修与环境创设等方面，对于教育产品与服务方面，多为拿来主义，拼凑痕迹明显，很少有机构在教学研发、产品创新方面进行大规模投入。另一方面，由于“4+2+1”家庭模式和家长教育理念的更新，幼教书籍和玩具已经突破了作为“消遣工具”的定位而成为早教和提高孩子能力的“工具”与“伴侣”。简而言之，幼教配套产品研发水平不足但需求旺盛，市场前景广阔。

产业链布局

中国学前教育这块蛋糕已经受到越来越多机构与个人的关注。现阶段，幼教产业细分市场繁多，但可从家庭教育、园所教育及 B2B 模式三个维度探讨。

家庭教育主要模式有家庭读物和玩具、母婴媒体、电子商务平台、在线互动娱乐及在线测评和课程等。家庭读物和玩具、在线测评和课程的市场竞争力集中在产品研发和销售，母婴媒体的核心要素为内容、技术创新和网络推广，在线互动娱乐的核心要素主要为游戏开发技术、网络推广和 APP，电子商务平台的核心要素主要为人气、产品种类齐全、安全的支付体系等。

园所教育主要有月子中心、社区育婴服务、亲子园、幼儿园、周末培训及体验教育等模式。月子中心的核心竞争力主要体现在服务质量、环境和价格，社区育婴服务的选址、课程及规模较为重要，亲子园的竞争力在于品牌、课程及选址，幼儿园的竞争力在于品牌、课程及教师，周末培训的竞争力在于品牌、课程和价格，体验教育的核心在于品牌、服务创新及价格。B2B 模式主要有多媒体互动教学平台、教材及装备的销售等，这类模式的关键在于产品的研发及销售。

幼教产业未来发展趋势

展望未来十年，中国幼儿教育行业有着人口基数、城镇化、消费升级、家庭结构、教育传统五大因素的强力支撑，中国市场有足够的纵深，需求旺盛与优质教育资源供给有限的行业矛盾将使得未来优质教育资源的稀缺性产生高额溢价。目前幼教产业纵向一体贯通，0 ~ 6 岁教育服务集团的不断涌现也逐步成为趋势，其在理论研究、课程及产品和渠道推广业已形成完整产业链，规模效应、范围经济及品牌效应的优势不断凸显。未来幼教机构的竞争更倾向于结合自身资源、能力，在资本协同下，打通幼教产业价值链关键环节之间的比拼，在此背景下，平台型公司显然将更具生命力。

十大投资机构 2019 年教育投资方向 多维度剖析教育未来发展

本文作者 | 许林艳

政策密集出台，资金开始观望，投资机构对 2019 年的投资方向将如何选择？背后的逻辑又是什么？为此采访了 10 家投资机构，希望能为投资者、创业人提供参考。

政策监管升级是 2018 年教育行业给人留下的最深刻印象，拐点出现在 2018 年 8 月，民促法送审稿给扩张中的教育行业踩了刹车，送审稿一出，港股教育板块一度出现集体暴跌，此后，融资规模和数量也大幅减少。此前，教育机构在港股、美股扎堆上市。

教育行业进入政策严监管的洗牌阶段，四部委课外培训整顿，学前教育新规接连出击，对民办教育企业提出了越来越多的要求，红黄蓝虽然扛住了道德的谴责，但最终还是没有躲过政策的严打，股价一度跌破熔断底。此外，政策对在线教育也有了规定。

“大概在 2018 年六七月份，资本就已经很冷了，尤其是到了去年年底，一些企业估值甚至出现腰斩，大部分企业估值降低 20%、30% 都是很普遍的。”一位从业

1 亮马投资创始人杨永民：

教育资源不平等是中国目前最需要解决的问题

2019 年，教育信息化以及智慧教育相关的方向值得关注。中国教育当下最需要解决的就是教育资源不平等的问题，目前教育信息化方面的基础条件和发展态势也具备了快速推进的基础，所以此后几年，教育装备智能化和教育方式信息化会有快速升级的投资机会。特别是东西部教育不平衡，城乡教育不平衡方面，未来会给予教育信息化更多的发展空间。

2 和君咨询合伙人丁宁：

素质教育是大势所趋

2019 年主要看好青少年素质教育、高等教育服务以及职业技能教育。这些领域还处于相对初期的阶段，不仅是刚需，空间大、赛道宽，而且成长性高，其中素质教育是大势所趋。单纯学科类的教育以后应该会逐步弱化，纯粹提分类教育的发展受限，一是因为市场需求升级，二是国家政策控制。

3 头头是道基金董事许维：

处于 K12 两端的教育领域值得关注

2018 年教育行业估值很贵，严重脱离了基本面，虽然下半年估值相对来说有所降低，但是项目却也没有上半年多了。今年素质教育和职业教育是值得关注的两个赛道，主要是从政策层面分析，K12 领域被国家严格监管，政策不鼓励学科辅导过于商业化，对这类培训是利空的，所以，处于 K12 领域两端的，有关成人与儿童的教育方向便可以考虑。

4 软银教育高级投资经理 William

五大方向值得期待

去年很多政策的落地实施，对于整个社会而言是好事，但是对于商业来

说是有限制的，资本变得很谨慎，募资和投资活动都受到了影响。不过，早教幼托是一个不错的发展方向，尤其是 0-3 岁的托育。我国目前的托育率是 4.4%，但是发达国家中最高能在 50% 以上，平均也是 34%。所以，托育行业不仅是有刚需痛点，而且市场也很大；此外，素质教育也值得关注，虽然目前素质教育与刚需市场没有硬挂钩，但是这个刚需市场正在形成中；K12 依旧在关注范围中，虽然 APP 进校受到了严监管，但是整体来说仍然看好 K12 领域；另外，国际教育也是一个点，其中在线国际教育是一个很好的方向，在线解决了地域问题之后，就可以复制形成规模化；最后，有关求职方向的企业也值得关注，这并不是职业培训，而是关于大学生找实习、工作中间的背景提升、培训、咨询等，因为现在大环境不算太好，如果企业能够创造出中间价值，前景也很值得期待。

5 蓝象资本高级投资副总裁邱彦峰：

三维立体看教育投资趋势

对于偏好的投资方向，一方面需要理解科技、政策、社会文化的趋势的变化对教育的影响，教育的不同细分赛道不一样，另一方面是随着教育的发展，行业内层级结构和分工带来的机会。到 2019 年，从赛道和产品形式交叉的角度来看，看好五个方向：早幼教赛道找到家庭教育的场景和切入方式，要思考对全职妈妈的附能；素质教育赛道找到线下连锁平台化和在线化结合的方式；学科培训赛道要去思考渠道和市场下沉，利用 AI、大班课降低价格、提高毛利润；职业培训赛道要持续思考工具和产品获课的方式，而在线大班培训已经成为共识；新蓝领市场，要思考人力资源服务和培训的相关性，规模服务。从教育行业内的分工配合来看，为学校提供信息化产品和服务的机会越来越多，为家庭教育与在线教育提供的软件和硬件会逐步浮现，有平台化的机会。从公司的角度来说，越底层越有机会平台化，越贴近服务就越需要思考品类大小和拓品类的问题。

6 威创战略并购部投资经理郑振刚：

观望线上教育模式，偏向线下儿童素质教育

受宏观经济政策，以及密集出台的教育政策的影响，2018 年可谓是教育企业，特别是幼教企业的“小年”，整体资产都在打折，高估值企业面临着估值切换，越来越多的投资机构逐渐看中企业的盈利能力，而不是讲故事的能力，由此可以预测 2019 年的投资会逐渐趋于理性，会更加关注企业的利润情况。今年会主要偏向线下的儿童素质教育模式，会通过单店模型分析商业质地，多年的投资经理说到。在这个政策密集出台，很多资金都开始观望的时候，投资机构对 2019 年的投资方向将如何选择？背后的逻辑又是什么？蓝鲸教育为此采访了 10 家投资机构，希望能为投资者、创业人提供参考。

由此可见，素质教育和早教托育最有望成为 2019 年投资机构的“宠儿”，一级市场的价格也会逐渐回归理性，资金量的减少也会使教育市场的马太效应凸显。此外，三四线城市将成为未来教育机构争夺的焦点。在国家政策的严监管下，民办教育行业的门槛提高，行业水准会随之得以提升。

通过运营模式了解企业的未来发展。由于逐渐高企的获客成本，使线上教育本来规模经济的商业模式变得不经济，所以，对线上模式持观望和学习态度。

7 北塔资本投资经理王强：

人工智能 + 录播课前景可期

2019 年主要看好两个方向，一是人工智能 + 教育，其中的 AI 伪直播是个不错的方向，目前人工技术已经相对成熟，比如人脸识别、语音识别等，能够很好的应用到教育领域，主要就是要找到场景，目前能看到的就是人工智能 + 录播课，来模拟真人老师的上课场景，这能够很好的在三四线城市发展，满足一些消费下沉的需求。另一方个方向是公立校领域的教育信息化，这符合目前教育行业发展的大趋势。

8 志鸿投资投资经理钱江：

一级市场价格会继续降低，关注单学科深度化

去年二级市场价格普遍偏低，多次出现破发现象，但是一级市场的估值依然偏高，这其中可能需要一个传导时间，目前除了高精尖的行业，很多行业的估值普遍都在降低，教育行业也会如此，不仅是因为整体经济不好，投资教育的机构也变少了，这其中除了国家政策的严监管，还有资本出口的减少，所以预计未来一级市场价格还会继续再降。目前关注的方向是单学科的深度化，即在某一学科垂直细分领域的布局。

9 拼图资本投资总监周伦：

三大领域受政策影响有限

2018 年教育行业的整体估值偏高，下半年开始处于逐步回归理性的过程之中，从近期的情况来看，偏早期的项目估值会有进一步下行空间。今年会更多关注素质教育和托幼及教育内容领域，主要是由于从中长期来看，这三个领域受政策影响有限，对于 K12 培训领域会比较谨慎。

10 诺瓦资本孟剑飞：

成本与政策是重要影响因素

今年主要看好素质类和偏线上类的教育领域，主要因为成本的上升以及政策方面的原因，比如早教托管这块，体量较大还可以，如果从一家店开始做起，中间还要走拿地、拓店、做口碑等环节，周期长且成本高。职业教育的一些细分领域也有发展前景，比如教师培训，现在很多机构都在涉及。

南京霍格教育科技有限公司
服务电话：400-6261-777
官方网址：www.huogeedu.com
总部地址：江苏·南京