

教培机构勾画新时代办学蓝图 围绕素质教育凸显爱国情怀

据统计,截至2018年我国教育培训整个行业的市场规模已维持在2.17万亿元左右,自2010年以来,保持着13.6%左右的复合增速成长。教培机构作为公办教育的补充和延伸,该行业在广州更是呈现出一幅百花齐放百家争鸣的蓬勃发展态势。

经过多年的发展,他们逐渐从“众口难调”的市场走出了一条适合自己的发展之路,他们凭借对教育政策灵敏的嗅觉,为K12的学生提供各类公益升学咨询会,他们围绕素质教育帮助孩子们全方位提升综合素质,他们同时还拥抱资本开启教培新篇章。

■新快报记者
陈焕钊



■立尚教育子品牌优兔美术项目的课堂,学员认真画画。

“超级地理”成全一段佳话,凸显爱国情怀

截至目前,仍没有机构能够完整统计出广州的教培机构究竟数量有多少,他们散落于广州的街头巷尾,大到上市的龙头企业,小到住宅区里的“街坊”培训机构,多如牛毛。教培机构如雨后春笋般遍地开花,如何在竞争激烈的行业中突出重围,是摆在机构管理者眼前的一道课题。他们有的利用机构的体量,合并划分更精细的课程设置体系,做到大而全。有的则单挑独门项目,立足市场做出口碑。

“我还记得环市路教育城当时的热闹景象,每周最少都有两天要在那度过。”孩子刚上大一的市民周女士回忆道,那个时候上规模的教培机构基本都是走项目多、科目全、分布广、名师多的道路,但也有少数机构

走精品化的单一课程。2010年,立尚教育推出了“超级地理”项目,那个时候很多家长和人士都不解,为何会选择“地理”这么冷门的项目?

创办者期望通过超级地理的学习,让学生了解祖国的悠久历史,认识中国国土辽阔的国情,培养学生的民族自豪感。利用地理教学中美育的渗透,增强学生的爱国主义情怀,激发学生对社会主义新中国的无限热爱。

面对行业和市场的质疑,立尚教育仅仅花了一个月的时间,便打消了行业的质疑。项目启动一个月后,收获了一份喜人的成绩单:每一场公开课之后的报班率接近50%。立尚教育总裁冯颐回忆道,只有在细分市场做精做好一个单品,才能收获良好的口碑。

招生政策调整,教培适时介入提供解读

小升初的政策每隔一段时间便会有调整,稍微细心的家长可以发现,近3年来各区政策都不同程度地进行过微调。如何提前布局为孩子的升学做好准备?成为不少家长头疼的问题。只要有需求,市场便会第一时间做出反应。

2013年前后,小升初的升学需求一般发生在6月份的大联盟小联盟考试,大部分家长3月或4月,便会选择一对一小范围辅导,参加6月的考试。六年级的需求是非常大的,找好老师不难、做课程设计不难。于是,立尚教育将目标转向了为六年级考生制定升学方案。冯颐的团队不仅独树一帜创立了诸多小升初品牌课程,还建立起系列配套的服务,开创了课外辅导机构课程和升学服务并轨的先河。

对于冯颐来说,这仅仅是立尚教育的开始。在她看来:“课外辅导教育既要‘补充校内’,也要‘全面发展’,未来课外辅导机构服务的方向必定是校内同步辅导和个性全面发展有机结合,为学生量身定制升学方案,让其不仅能成功实现升学目标,还能获得与之匹配优质个性化教育服务。”

2017年是广州异地中考开始执行的首

年。但针对异地中考的“硝烟”,却早早在2016年甚至更早的时候打响。当时,有机构在追踪历史学员的过程中发现,不少孩子是非广州籍学生。在进一步与学生家长交流的过程中发现,即使政策执行在即,仍有不少家长一无所知。

2016年年初,立尚教育开始围绕“异地中考”做文章,政策解读成为重中之重。立尚教育开始尝试以讲座的形式吸引家长,为有需要的人群提供详细的政策解读,内容包括广州非户籍数据、招录数据、各学校的录取情况等。与此同时,立尚教育积极联系民办高中,邀请校长等一起探讨异地中考政策,并于2016年12月与北大为明学校联合举办“2017年广州异地中考暨民办高中发展高峰论坛”。

2017年立尚教育一共为家长举行了大大小小的相关讲座四十多场,内容涉及政策分析、学生升学规划、择校选择、志愿填报分析、补录分析等,形成了异地中考一条龙服务。2018年,立尚教育为6000多名非户籍初中生提供了升学指导服务。截至目前,立尚为非户籍考生作的讲座超百场。

设置“名著导读”课程 教培也在注重素质教育

2018年9月28日,立尚教育携手立思辰大语文,正式宣布大语文落地羊城。随后的国庆节,立尚教育在其各大校区推出了“四大名著导读”课程,吸引了大批粉丝,有家长陪读后在朋友圈晒图,直呼自己也要“上课”。正是通过“名著导读”的课程,进一步加深了学生对中国传统文化的认识,提高了学生的爱国主义情怀。

2019年6月立尚教育教学体系3.0正式发布,爱尚理科项目正式开班,以思维拓展为培优主线;2019年推出优兔国际美育模式,培养学生认识美、体验美、热爱美和创造美的能力,从孩子的个性特质出发,平等尊重、理解、启迪每一个个体,让孩子在安全、创意、快乐的艺术氛围中成为更好的自己。

冯颐表示,立尚教育不会盲目上线产品,正如异地中考的静待花开,她希望先做市场的调研、培育。“所有产品课程上线均需要投入大量人力物力进行研发,我们不会盲目开始,机会合适我们也可以采取引入成熟产品的方式,融合本地特色进行落地开展,真正开启素质教育的新征程”。



■立尚教育越秀旗舰校区。



■立尚教育番禺市桥校区。



■立尚教育总裁冯颐,怀揣“校长梦”的创业者。