# 课外[辅导](http://zw.5ykj.com/" \t "_blank)机构创业[计划](http://www.5ykj.com/Article/" \t "_blank)书

## 第一部分

### 一．项目来源及简述

项目起源于朔州市怀仁县地区，首先就当地的经济基础作为介绍

1. 2012年前，怀仁县主要的经济来源是房地产，煤炭，高中的特色教育拉动整个怀仁的经济发展
2. 2012年后，煤炭进口导致煤炭相关的产业没落，房地产的泡沫发展导致的相关的钢材，石材及相关的工作人员，产业整体没落，导致大量的工作人员失业或者待业
3. 目前怀仁的支柱产业是教育，带动图书，饭店，交通，教师行业的兴起，但是怀仁的教育两级分化差异太大，下面就怀仁2018年的高中升学率作为简单的介绍
4. 怀仁一中两校区二本达线：6627人，
5. 怀仁总考生人数13514人，不能继续上大学的人数占13%，走二本以下的学生占总人数的9%
6. 其中包括不少高中辍学的，职业高中的，专科毕业回到怀仁县继续工作的，工作不理想的（怀仁现在20-28岁的工作人员平均工资是3000左右）
7. 综上所述，大量的学生不能继续参加教育或者不能有良好的工作，所以传智博客的预科班就应运而生
8. 简单的介绍一下传智博客，传智播客是致力于高素质软件开发人才培养的新三板挂牌公司（代码：839976）。旗下已涵盖黑马程序员及博学谷两大子品牌。现开设JavaEE、Android、PHP、UI、IOS、前端、C++、网络营销、Python、云计算、全栈工程师、产品经理等培训学科，直营分校遍布北京、上海、广州、深圳、怀仁、郑州、西安、哈尔滨、长沙、济南、重庆、南京、杭州、成都、石家庄、合肥、太原、厦门  等城市，

### 二．  目标市场概述

1. 我们发现目前大部分这些学生比较无奈，家长比较着急，没有办法提提升自己的能力去更好的适应社会的大潮，我们预科班的提出，给了没有很好去上大学的同学们又一条出路，这是广大家长的喜爱
2. 本人就是这个机构出来的，目前工资是15\*14，我小弟\*\*\*也是参加雷士的机构培训出来的，目前工资是10.5\*13（包住宿，机票等），目前在当地的同龄人当中可以抵德上他们4个人的工资，在北上广这些城市，同龄人当中只能算中等，关键是在当地人的眼里，这已经是可以抵德上一家人的工资，并且名声比较好，给以后的结婚做下强大的铺垫，家里人不需要出太大的费用去求亲
3. 当地人中，尤其是我家的亲戚，已经让我推荐进入传智上学的有3个了（18年6月），说明他们对于大城市或者是好的工作的渴望
4. 想来培训的这些人都是素质比较低，表现在学习能力弱，自我约束力差，对社会的认知程度不够强，眼高手低，电脑只是用来打游戏的，初高中学习成绩不是太理想，针对以上的弱点，特设传智博客的预科班，目的是提升他们的综合能力（吃苦耐劳，自控力），电脑基础操作知识（包括wps，键盘速度练习），初高中的相关代码的数学知识，基础的编程知识，方便他们更好的适应大城市的节奏，为以后的编程学习打下坚实的基础

## 三、项目优势及特点

项目优势：

1. 校区低成本快速扩张优势——易于实现规模效益；
2. 我有从事编程的同事，可以迅速锻造一支具有专业水准、长期稳定的教师队伍，这是项目的核心竞争力；
3. 目前怀仁县地区没有相关的竞品
4. 预科班实行淘汰制度，成绩好的同学优先毕业，能力较弱的同学可以继续进行学习，达标后推荐传智进行继续教育
5. 签订合同，需要家长学生双方同意的条件下进行学习，获得他们的大力支持
6. 有专业的三方机构军训加拓展训练，能快速的规范他们的行为习惯和了解他们的脾气，为下一步的基础知识教学做好铺垫
7. 有传智作为强大的就业后盾，对市场的分析能力，决定开设什么班级，什么课程，保证了后期的就业问题

**四、 利润来源**

缴费方式采用分数值，三方机构出具的军训标准（提前给家长和孩子）和成绩单，80分缴费10000元，60分缴费20000元，中间的一分500元.累积进行，60以下的（后期直接淘汰，前期可以进行学习），60分一下的基础知识教育分数需要达到全班前40%才能进行推送，否则持续学习

成本：（按10人一期算）

军训：3000/人

基础知识学习：1800/人

场地： 1000/月

**五、投资预算比较**

投资教育具有投资资金相对较少、利润回报率较高、投资风险相对较小、社会地位高、现金流良好等显著特点。

场地：1000/月

人员：两名老师 3000/人/月

一名咨询师：3000/月

两名兼职编程老师：10000/月

军训：3000/人

**六、财务分析**

我们的目标是：

   第1年搞试点，在怀仁发展校区200平米，培训学生达到20人左右。

   第2-3年打基础，在怀仁发展校区500平米，培训学生达到50名学生；

   第4-6年谋发展，在怀仁发展校区1000平米，培训学生达到150名学生。

第二部分：机构名称及产品

**一、名称——希望再教育科技有限公司**

  校训：学会做人  学会做事 学会求知 学会学习

  企业文化：以“学会做人、学会做事、学会求知、学会学习”为校训，秉持“你给孩子一个选择，我还孩子一个未来”为教学理念，逐步将“预科班”做到精细、专业。希望再教育能够根据学生的实际情况，结合智力与非智力、学科漏洞、家庭教育环境等因素进行全方位分析，精准定位，归纳出影响学生[成绩](http://home.5ykj.com/mnkc/" \t "_blank)提高的多种因素，找到提高学生学习[成绩](http://home.5ykj.com/mnkc/" \t "_blank)的快速通道，有针对性地为每个学生量身制定个性化教学辅导[方案](http://www.5ykj.com/Article/)。1对1授课、答疑、陪读，弥补了传统[大班](http://rj.5ykj.com/" \t "_blank)授课优等生吃不饱、差生消化不了的现象，同时对学生进行有针对性的心理调节和心理辅导，降低学生的心理压力和焦虑水平，使学生能够安心、有效地去复习。纵观希望再教育自成立以来的所有教学实例，事实证明，希望再独特的个性化教学效果非常显著，并且，希望再教育做到了只用看得见的成绩说话，只用从希望再满意而归的学生和家长的口碑说话！

  企业口号：一朝结缘 一生守信

  企业理念：你给孩子一个选择 我还孩子一个未来

  企业宗旨：服务孩子  服务家长  服务家庭  服务社会

  希望再教育的四个特征是：

赏识激发：“人皆可以为尧舜”、“人皆可以成天才”。赏识是教育的最大奥秘。绝大部分孩子的学习不是方法问题，而是态度问题，而我们的赏识法宝可以解决态度问题。

[演讲](http://www.5ykj.com/Article/)启发：口才是智慧的金钥匙，[演讲](http://www.5ykj.com/Article/" \t "_blank)是成才的催化剂。说力领先是我们最独特的教学法。

因材施教：适合的就是最好的，个性化教育手段是我们的杀手锏。

习惯为王：习惯是教育的最高境界，由心理专家、生理专家、辅导专家、、家庭教育专家、名校学子组成的养成团队，将彻底把“授之以鱼”变成“授之以渔”。

**二、服务对象——中小学生、家长、家教机构。**

1、中小学生：怀仁市高中毕业，专科学生及目前待业青年

**三、产品——希望再教育培训，包括军训拓展训练、电脑基础知识（包括wps，ps），初高中编程相关的数学知识，基础的编程知识**。

1. 军训+拓展训练：主要培养学生的吃苦耐劳的精神，团队协作的社会适应能力，增加对社会的认识能力，自学能力，对以后在大城市的发展打下坚实的基础

2. 电脑基础知识（包括wps+ps）： 增加对电脑的认识及运用，利用工具去很好的在工作中处理问题

3. 初高中的编程相关的知识：在编程中，会用到相关的数学知识，比如加减乘除，乘方次方，三角函数等，需要一定的学习才能去在编程中学习更深刻的知识，有利于提高工资水平

4. 基础的编程知识 ： 用于尽快的认知编程的流程，风格，接受编程的习惯，能很顺利得通过传智的基础班，为以后的编程打下良好的基础

第三部分：市场及SWOT分析

 一、市场发展空间分析

 就消费需要方面来看，中小学课外辅导需求较大，同时需求也呈现出分散的不集中的特点。目前课外辅导机构就远远没有满足学生和家长的需求。湖北省历来就是中国的高考大省，家长、学校、老师对孩子的学习都是重中之重来抓，考上名校是几代人的共同追求，在这种社会背景影响下，课外补习将会有更大的需求，各位家长越来越重视教育，并且家长对子女的教育投资向来都很“慷慨”，因此抓住机遇成立一家专业化的课外补习培训机构，是不错的选择。   
2、在市场供给主体方面，大部分的中介和经营机构都呈现出一种”散、小、乱”的特点。现在广大的市场究竟被谁占领了呢？调查表明：

A.其中一部分被专业的辅导机构所控制，例如巨人、学大、京翰、新东方、龙文、学而思等等

B.其他各类并不专业和正规的培训中心采用低成本运行、收费较低，吸引了部分学生和家长；

C.在校教师个人在家举办的辅导也瓜分了市场；

D.大学生家教也扮演了重要的角色；

E.各类中介和家教中介网站也分得了一杯羹。

家教市场上涉足家教服务的机构非常多，但真正合法经营家教，持有工商行政部门注册颁发的含有家教经营范围的营业执照的和教育部门批准的家教机构，数量极少。绝大部分的家教服务机构既未经过教育行政部门批准，也没有经过工商行政部门注册，根本就是不具备经营家教资格。

3、从概念上来看，家教为家庭式教育，事实上社会上大量补习班、培训班一定程度上“抢”了家教的市场，分流了不少客户资源。   
4、目前，基于市场竞争现状及竞争下散、小、乱的无序特点，家教市场已呈现出明显的信任危机。因为行业的不规范操作和声誉较差，造成了部分学生和家长持观望态度。

5、从趋势上来看，目前大家都已经意识到传统的“中介型”家教所具有的局限性以及市场细分的趋势，也都在努力对自己的业务进行横向的发展。此外，还出现了“[合同](http://www.5ykj.com/Article/)家教”，即家教有效果家长才付钱。

三、SWOT分析：

（一）优势：

1、校区模式投资是非常小的；

2、赏识激发、演讲启发、因材施教、习惯为王，四大绝招可以凸显希望再教育的品牌魅力；

3、劳动入股，教师成为股东，这一模式会激发起冲天的干劲；

4、质量保险给家长定心丸会招徕大量生源；

5、家长培训与孩子培训同步进行将事半功倍；

（二）劣势：

1、时间劣势。在课外补习方面，学生必须在学校读书，因此只能周末和晚上参加课外补习，降低了我们的盈利能力（暑假和寒假除外）。

2、公共关系劣势。我们在政府关系方面缺乏人脉，但是在教学过程中却能接触到实力强大的学生家长，因此我们可以充分利用。

 （三）机会：

目前为止怀仁市的辅导机构正如雨后春笋一般在怀仁大地萌芽，一些国内大型机构已在市场内分了一杯羹，但是基于怀仁市场较大，在校中小学生众多，家长对教育的重视程度相当的高，其中大部分市场被一些小型辅导机构所占领，规模和管理都很欠缺，未来几年还有很大空间发展。

（四）威胁：

1、现有同行机构有生源，在汉发展时间较长，但是规模有大有小，开办者的水平也是参差不齐，所以还是比较混乱。

2、家教机构已有庞大的生源群体，但因其受固有模式的影响，所以很难牺牲既得利益和放弃自有场地优势。

  3、新加入者资金充足，但没有生源。这是最需要看重的，因为他们是有备而来的竞争者。但因为发现得稍迟，所以将会失却占领市场的先机。

    虽说任何项目都有风险，但不得不说，本项目的风险系数确实很小。

    首先，没有客户不认同的风险。这是一个必需消费项目，市场容量很大，又鱼龙混杂，我们做教育经验丰富优势明显，培养大学生也容易上路，产品不愁销路。

    其次，投资小。低成本的投入，后期获得高的利润。

    还有，中小学课外辅导是劳动密集型、知识密集型产业，只要劳动，就有收入，无效劳动的可能性很低。

    当然，项目在开展过程中还是存在一定风险的，这主要来自于竞争风险。

    第一，同行的竞争。这可归入市场推广的问题，同时注意到这个风险也就说明开展工作时自然有解决方法。

    第二，发展速度过快。 过快导致师资跟不上会损害品牌的长远发展。

第四部分：校区组织架构及发展战略

Part1：校区组织架构：

高层[领导](http://www.5ykj.com/Article/)：

校区主管：

1.建立健全和完善学校规章制度，组织制定与实施学校发展规划和学期工作计划；

2.统一安排学校工作，负责学校的组织管理、行政决策；

3.审批部门工作计划，主持召开行政会议，校务会议等；

4.组织教学研究，推动教学改革，提高教育质量；

5.[领导](http://www.5ykj.com/Article/)和抓好教学工作，保证教学计划和教学大纲的实施；

6.建立教职工的聘任、考核制度，加强团队建设；

7.学校财务开支、审批，搞好校园管理和建设；

8.搞好学校的对外关系，做好协调工作。

  教学主管：负责校区的教学管理，对老师进行教学培训和对校区教学的日常管理监督和维护。具体工作如下：

（1）资料的收集

       1.最新中高考动态

       2.周围学校的情况（学校情况，学校网站，作息时间，[考试](http://home.5ykj.com/mnkc/)时间，录取分数线，教学难度,平时作业等)  
       3.教材版本,[试卷](http://www.5ykj.com/shti/)概要,知识点分布

       4.[考试](http://home.5ykj.com/mnkc/)大纲的准备

 （2）[教案](http://www.5ykj.com/Health/)的签字

       1.[教案](http://www.5ykj.com/Health/)格式

       2.每日上课前由老师把教案给教学主管长签字,教学主管审核教案的具体内容,教师上完课后把教案交由教务,教务负责收集齐教案份数并于周二统一放入档案盒,主管在签字时注意学生满意情况、作业布置情况、教案格式、教后记[写作](http://zw.5ykj.com/)情况。

 （3）教研的开展

      1.形成老带新的拜师模式

      2.中/高考考什么-----教材教什么-----考纲要求什么-----学校教什么----我们准备什么---如何备课/上课

      3.组织多样化的教研形式

          教务主管：负责校区的教务管理，对学生和家长进行课前和课后的维护，及时的和孩子及其家长的沟通；常规工作：

   （1）前台的礼仪接待

   （2）负责校区每天上课记录以及各种上交表格的处理

   （3）档案盒的收集与整理

   （4）招聘[简历](http://www.5ykj.com/Article/)的收集与整理并上交给主任

   （5）拟定好《教务团队规章管理制度》

   （6）制定好每天的工作计划

   （7）学生安全问题：学生的来和走进行飞信通知家长

中层领导：

 班主任：负责对校区的学生的维护和管理，对学生的日常行为进行      监督、管理和纠正。具体工作如下：

（1）制定《作业吧规范管理条例》

（2）负责作业吧的日常管理工作（如下）

        ①作业吧秩序（学生的签到、签退）

        ②安排好作业吧值班表

        ③电访作业吧家长，反馈作业完成情况及表现，做好维护，并[汇报](http://www.5ykj.com/Article/)电访主管。

        ④转介绍和转化“一对一”

卫生主管：负责监督管理整个校区的卫生。具体安排如下：

（1）制定校区的《卫生管理条例》、《卫生处罚条例》

（2）每天固定的5分钟整理内务时间（区域）

（3）制定大扫除时间，每周一次（划分区域，实行责任 到人）

（4）监督及检查每天卫生打扫情况（可实行处罚权力，罚金交由工会）

（5）负责校区清洁工具的维护和清洁（如有使用完，报后勤主管采购）

 宣传主管：负责协助校长对校区周边市场的开发。主要负责日常的宣传工作：

   （1）制定好《宣传流程图》（对新队员）

   （2）制定好《宣传的奖惩制度》（部分内容如下：宣传过程中表现积极、拿信息成单的、对宣传有 贡献者等进行奖励，费用 向工会申请。对在 宣传中表 现消极、传播消极思想者、甩单页者、不能保质保量完成任务者等进行从重处罚，罚款直接交由工会）

   （3）拟定好宣传计划（精确到每个区域几个人、宣传多长时间、单页量多少、预计会有多少信息、哪一块的信息量比较集中、一个星期的成单量是多少。并对以上数据进行分析，开会分享、讨论并[总结](http://www.5ykj.com/Article/)经验。

   （4）单页量的申请和储备

         ①必须和主任共同协商完成

         ②根据不同季节申请不同内容的单页

（5）宣传方式的多样性（常规）

         ①送横幅，进小区

         ②拿小旗，走学校

         ③涂改带，贴标语

         ④拐角处，钉喷绘

         ⑤小标签，进餐厅

         ⑥自行车，游大街

         ⑦做校区专用信纸

         ⑧评“校区之星”

         ⑨节日活动的利用

（6）如何进行有效的宣传（进行小组PK式，具体操作：

   ①抽签进行分组

   ②投票选出队长

   ③以小组为单位定出队名和口号

   ④队长和队员共同制定出计划并上交至宣传主管

   ⑤每次出发前队长激励队员的豪言壮语

   ⑥回到校区后的小组会议

   ⑦获胜、失败的奖与惩，必须非常隆重

   ⑧[总结](http://www.5ykj.com/Article/)经验。

 后勤主管：负责校区共用设施和日常设备的管理和采购。具体工作如下：

   （1）校区的日用品的“进、出登记表”如：校区哪些日用品数量低于库存下限要及时上报，并做好预算交由前台。做好采购工作。

   （2）制定出《日用品使用注意事项》

   （3）制定校区《图书管理措施》 如：学生用书的借用、教师用书的借用要做到及时的归还，并要留有“借书记录 ”。书本的遗失，书本的破损等等。

  基层人员：教师。数学教师、英语教师、文科教师（语文、历史、地理、政治）、理科教师（物理、化学、生物）。

Part2：我们创业的策略是“控终端，做趋势；小投入，大布局；巧整合，妙借力；抓文化，建团队。”

一、“控终端，做趋势”战略

中小学生课外辅导是一个趋势行业，中国的近邻日韩两国先行一步，把这个市场做成了各路风投眼里的香饽饽。一份来自日本的[报告](http://www.5ykj.com/Article/)显示，24％的小学生和60％的中学生参加过辅导，大约70％的学生在即将中学毕业时接受过辅导，早在1997年课外辅导市场就已经达到140亿美元的规模；而2003年韩国私人辅导机构仅年收益就达到124亿美元，约相当于韩国国家教育预算的56％。至于一直把教育视为重中之重的中国，其教育产业前景有人用“深不可测”来形容。随着中国全面小康建设的进步，教育发展是必然趋势，而中国人“望子成龙望女成凤”的传统观念以及升学和就业有增无减的激烈竞争，只能使教育培训行业越来越火。但是，目前课外辅导市场竞争已经开始白热化，只有控制终端、塑造客户忠诚度，才能站稳脚跟。

控终端，一靠产品，二靠服务，三靠联合。

希望再教育产品的开发要突出差异性、有效性、品牌性。“人无我有，人有我优，人优我特。”它从中小学教育实践中产生，又集中了其它大品牌教育机构的品牌优势，应该是能够不负众望的。

服务靠队伍，队伍靠管理，管理靠人才，人才靠培养。我们具有丰富的队伍培养经验，打造一支专业化的队伍，提供高品质的服务，是毫无疑义的。

联合就是力量。我们通过消费股东制度的设立，可以解决好与消费者的长期合作互利共赢问题，从而使终端不断得到巩固加强。

二、“小投入，大布局”战略

没有大资本、大后台、大技术，有不有创业机会，能不能创业成功？

答案是肯定的，白手起家的成功案例不胜枚举。比亚迪王传福就是一个最新的例子。

中小学课外辅导就是一个机会，按照常规做法，需要投资15—20万元，开办一个教学点。

三、“巧整合，妙借力”战略

大凡白手起家的成功者，都是资源整合的行家，借力使力的高手。

希望再教育需要整合大学生就业和中小学生辅导两个市场的资源。

首先是建立“大学生创业联盟”，做好会员发展工作。联盟的宗旨是帮助每个大学生实现创业就业的成功。会员不收会费，五年内要发展到全国100个以上的城市，发展到100万的会员。 将来，我们的会员无论走到哪里，需要办什么事情，都可以查找大学生创业联盟的会员寻求帮助。  
    现在大学生抱怨就业难，用人单位却在报抱怨招人难，这是为什么？原因就在于大学生没有在大学期间为就业做好准备，他们只是需要工作的人，却不是工作需要的人。大学生究竟怎样才能在毕业时轻轻松松找到一份好工作呢？世界华人成功学权威陈安之老师说：成功之路只有一条，就是准备；没有准备就是在准备失败。那么，怎样才能为将来做好准备呢？ 加入创业联盟就是准备。联盟将帮助会员根据需要、喜欢、适合定向，并做好知识、能力、技能、心理、经验、人脉等各方面的准备，将来能够找到一份比较满意的工作、过上自己想过的生活，实现人生全方位的成功。

四、“抓文化，建团队”战略

　企业和企业之间的竞争，早已不再是产品或服务的竞争，也不仅仅是领导者个人智力和能力的比拚，而是团队与团队之间整体运作水平和综合实力的竞赛和抗衡。

　　平庸的团队，总是在互相指责和频繁的人员流失中内耗资源；在团体业绩低下和个人利益至上的前提下争名夺利；在公司制度约束与私人行动便利间抵触规则；在主动承担责任和担当工作任务时重避就轻；在合作分工和制度执行时推萎扯皮；在非正式组织里传播消极的飞短流长并制造矛盾……

 团队建设，需要解决：

　　1、“可不可以做”的团队方向问题

　　2、“愿不愿意做”的成员心态问题

　　3、“怎么做”的工作方法问题

　　4、如何才能使“工作效率最大化”的操作技巧问题

　　4、“做与不做不一样”的规章制度问题

　　5、如何“建立有效的监督机制”管理系统问题。

归根结底，是团队文化问题。所以，我们需要以“四共主义”理想鼓舞人，以教

育强国责任引导人，以股份合作制度凝聚人，以全能超限培训提升人，让团队突破平庸，成就非凡；破茧成蝶，轻舞飞扬！

第五部分：员工薪资水平与激励机制

一、校区日常管理制度：

1．工装及工牌佩戴问题

   上班期间有工装不穿者：老师，教务，主管，宣传人员  罚：10元／次

                         校长  罚：20元／次

   上班期间有工牌不佩戴者：老师，教务，主管，宣传人员 罚：5元／次

                         校长  罚：20元／次

说明：校长主持会议，正式检查校区工作必须着正装，工牌。其他因外交需

      要着便装。

2．请假制度：

   主管在校区内可批：1天假期

3．迟到或旷工处理

   教职工等迟到、罚：20元／次      校长迟到、罚：50元／次

   教职工等旷工、罚：200元／次     校长迟到、罚：500元／次

   旷工3次不论职位高低一律开除

4．教师目标责任书

   每位教师在学生上课前必须签订教师目标责任书，教务监督管理。因教师言行举止，业务水平等个人原因而导致学生退单，罚任课教师300元／人

5．校区[材料](http://www.5ykj.com/Article/)（学生档案盒）

（1）学校提倡超周备课，准备学生学习资料。课前上课教案必须经教学主管签字，教案未签字上课：扣除该次课一半课时费

（2）教后记未及时填写：扣5元／份    教务罚0.5元／份

（3）电访记录表，月考[试卷](http://www.5ykj.com/shti/)，阶段分析未及时上交：扣5元／份    教务罚0.5元／份

（4）每周日上交全部教案及周上课明细表，并填好前台教师上课记录表，否则发生课时错误由老师自负。教务老师须每周下班前核对当天课时，正确后将周上课明细表交给教务主管。

6．教师言行举止，职业道德问题

（1）校区内禁止吸烟，聊天，谈论工资及不利于学生自尊，自信等言语

（2）校区内所有职工都以老师尊称，见面问好，真诚热情待人，禁止在校区内

     传播流言蜚语，个人生活习惯等，如3次谈话仍不改，无条件开除

（3）所有老师有义务、有责任提高学生成绩，老师之间互相帮助，互相推荐，互相关心，[指导](http://zw.5ykj.com/)学生学习等问题，个人利益服从集体，校区利益，共同营造和谐教学环境。

7．上网问题

（1）学校周一至周五下午四点前午开放无线网络，晚上八点半以后开放无线网络。

（2）上班期间禁止网上QQ聊天，看电视，玩游戏等，一经发现罚5元／次

（3）上班期间，特别是平时周一至周五晚上，老师用电脑上完课后，必须及时

     关闭电脑，避免学生上网，一经发现，追究老师责任。

8．上课制度

（1）所有上课老师必须提前10分钟到达教室，准备教案，复习资料黑板刷，白板笔，草稿纸等。

（2）课间休息10分钟，禁止老师互窜办公室，学生互相追逐，打闹。老师应和学生交流生活中有趣或有利于学生身心健康，正确价值观等事件和思想，尽量让学生在自己视线范围以内，避免安全事故。

（3）上课期间手机应调成静音或震动，校区内禁止接听电话，除特殊情况。

（4）课后应及时整理，打扫教室。叮嘱学生认真完成作业，不要逗留学校，下次课按时上课，不要迟到等问题。及时电话回访家长。

（5）上课期间禁止学生，老师吃喝任何饮料及食品。

9．打印问题

   教师教案及课前复习资料必须提前打印，登记打印数量。禁止周六，周日上午上课时打印教案。紧急打印可联系主管。

二、老师日常工作

（1）按时上班，及时签到签离，见面问好，鞠躬

（2）上班期间着工装，戴工牌并注意个人形象

（3）备课统一在作业吧，上课统一在VIP、教室

（4）辅导作业吧，收集学生[材料](http://www.5ykj.com/Article/)，完善资料库

（5）每周参加校区教研

（6）提前备好学生个性化辅导教案，课后及时电访家长。新学员要求每周一次，老学员两周一次

（7）下班前整理工位，及时填写前台教师上课记录表

（8）每月一次月考，并做好阶段分析[报告](http://www.5ykj.com/Article/)，开好家长会

三、工资体系及待遇

1、薪资结构：

（1）专职老师收入=保底工资＋课时费＋奖金；兼职老师收入=课时费+补贴

（2）保底工资、课时费根据入职考核成绩核定（见劳动合同中的相关条款）

（3）教师工资上调标准。（单位：元/小时）

1.1对1教师课时费：

入职工资

上课小时数

上涨额度

涨后工资

小学

初中

高中

小学

初中

高中

2.[小班](http://rj.5ykj.com/)教师课时费：

小学

初中

高中

3.大班教师课时费：

小学

初中

高中

四、奖励制度

1、课时奖励：1对1课时达到规定不同阶段课时标准后，课时费增加5元／小时，主动申请填写“薪资变更申请表”，次月生效（只针对1对1）

2、休假奖励：对校区有特殊贡献的员工，或在某些重大项目、重要事件中有突出表现的员工增加带薪休假2－5天

3、加班奖励：加班按8元／小时奖励，当天加班金额超过50元时，按50元计算。 如本月加班次数较多，辅导学生满意，仍可适当再增加奖励50—100元

4、辅导奖励：作业吧学生转化为1对1学生，辅导老师奖励100元／人，班主任50元／人，如辅导突出，家长满意，不投诉仍可适当再增加奖励50—200元

5、宣传奖励：宣传按8元／小时奖励。如老师拿回信息直接1对1上课，奖励200 元／人，如经作业吧转化，奖励100元／人。如本月宣传次数较多，拿回信息等仍可适当再增加奖励50—100元

6、教学奖励：在教研分科考试中考取第一名，奖励50元／次。

7、转介绍奖励：任课老师转介绍学生，奖励200元／人

8、贡献奖励：老师主动管理校区，维护纪律，团结老师，拾金不昧，创造舒适， 教学环境，为校争光等，奖励50—100元／月

第六部分：收费标准

1、1对1收费标准

小学

初中

高中