升学服务简介及费用表（2017未定稿）

Contents

[名校游戏：求异 2](#_Toc472373186)

[申请文书🡪广告软文 3](#_Toc472373187)

[学霸以下的游戏: 择校 4](#_Toc472373188)

[顾问非中介非保姆 5](#_Toc472373189)

[服务内容 5](#_Toc472373190)

[费用结构：$2000/所（8所起步）+绩效费用+单独计费项目 6](#_Toc472373191)

[单独计费：联系捐赠：捐赠额10% 7](#_Toc472373192)

[单独计费：代撰推荐信和其它信件文书：$1000/件 7](#_Toc472373193)

[单独计费：代填表格：$1000/所 7](#_Toc472373194)

[单独计费：代为择校：$2000/每50名学校/每轮 7](#_Toc472373195)

[早申补录补救服务、申请把关、零星申请 $2000/所 8](#_Toc472373196)

[9，10，11年级前期顾问 $6000/年 8](#_Toc472373197)

[面试 9](#_Toc472373198)

[费用支付时间 9](#_Toc472373199)

本人自2008年以来，以独立顾问的形式，为高净值家庭的孩子提供量身定制的升学服务。多年来积累了丰富的成功案例以及与学校沟通交涉谋求照顾或者处理各种特殊情形的门路和方法。服务以本科升学为主，涵盖从初中到研究生的升学。目标主要是美国名校。和升学机构的服务相比，我没有预定的服务小时限额或者上下班时间，无需提前预约，随时咨询答疑，追求上进的学生往往一直到申请截止那一刻都在刷新成绩更新申请，甚至到递交申请之后才考出合格成绩或者拿到提升入学机率的资历。需要提前预约并计时服务的机构，是不可能提供全时全方位的贴身服务。

还有一些学生在递交申请之后也没有考出合适成绩，或者EA/ED没录需要找人帮忙补救提升，或者遇到各种意外和变故：不及格、失学、退学、纪律法律困境、学校摆乌龙弄错申请档案或者录错学生等等。我帮这些学生量身设计一个在困境里谋求最好结果的方案，并且在必要的时候亲自出马代表父母运作各种关系。2015年的一个在申请大学的紧要节点上被在读军事高中送上军事法庭的学生不仅全身而退还录取了伯克利。在绝境中赢得录取甚至奖学金的案例，每年都有。

量身定制在名校/藤校申请中，和升学机构的流水线服务相比有一个独特的优势。

# 名校游戏：求异

美国名校/藤校所面临的问题是合格学生极度过剩。申请这些学校的绝大部分都是成绩达标可以录取的学生。但是哈佛斯坦福低至5%的录取率意味着每收一个学生，就会有15位以上各方面完全合格的学生饮恨而归，这里头不乏各校的第一名（Valedictorian)和全部成绩满分的学生！能不能金榜题名，很多时候只取决于录取老师的一念之差。中国学生和其它种族的学生相比，还额外面临着种族配额的限制。我2015年就有一个成绩全部满分的学生。申请名校有的录取，有的没有录取，最终去了斯坦福。设想他如果只申请这些不录取的学校，也许就是另外一个每年都能见到的满分不录的案例。学业纪录没有这么完美的学生，机会只能更加稀少。

名校录取，偶然当中有一些可循的规律。如果录取工作是买菜，那么普通高校的工作就是将白菜萝卜按照大小卖相排一个座次，从中挑选最好的一批。名校的录取工作则更类似于在一盒规格整齐的鸡蛋里挑选最顺眼的一只。高中毕业生一般不会有太奇特的人生经历。你能够想得到的课外活动，和你竞争的学生也能想得到。你拿了这个大奖，和你竞争的学生可能拿了那一个大奖。至于支教活动，第一次出现在地平线上的时候，是我一名入学宾大学生的主打事迹。但是只新鲜了一两年之后就遍地开花了。2016年我所有来自中国的学生人手一份。虽然对学生来说支教依然是非常重大的人生体验，但是用它来做主打事迹有可能难以抵御录取老师的审美疲劳。美国学校里的一些重要事迹，譬如发起俱乐部或者学生干部，应当也属于意义重大但是相对审美疲劳的事迹。

优异，优不够，还得异。在同质化的申请池里博差异，才是名校申请游戏的精髓。可以鹤立鸡群的赛场非常多：荣誉成就，领导才能，社会责任，眼光境界等。每年早申发榜之后成批前来寻求评估补救的案例，给我提供了极为丰富的收藏标本。申请名校，成绩达标不够，完美也不够，文书神采飞扬也不够。在这些之上，还需要展示一些让孩子显得稀罕的品质，才有可能在牛娃堆里脱颖而出。量体裁衣个性化设计的事迹，比流水线复制出来的要讨好。我每一个进入名校的学生过后复盘，都能够找出一些独到的事迹，未必太牛，但都不是群众口耳相传的套路，无人竞争，就像当年刚出炉的支教，新鲜抓眼，所以屡试不爽。每年和学生的访谈中，不时能够发掘设计出一招鲜吃遍天独特套路。未必对每个录取老师都管用，但是只要有一个看对眼，升学就有保障。

包装：如果时间充裕，可以给孩子准备一些优秀而稀罕的资历，名声卓著而且录取率极低的夏校，难以赢取的竞赛都属于这类。这些资历的中奖几率，往往比名校的录取率性还要低。上文的全满分学生，就是空手而归。但是因为家长人脉广大，我利用家长人脉财力帮他量身设计安排了一套独特的夏季活动。这套活动成为他后来成功申请斯坦福的主打事迹。事迹包装，成就远比数量重要，领导发起项目最有价值，参与项目只能填白。这里是高净值家庭相对于普通家庭最大的优势。

促销：菜店里两颗白菜委决不下的时候，如果其中一棵有促销贴纸，是否将这棵买回家？美国名校录取，也有很多“促销”机制，让学生在相同条件下，或者稍低一点的条件下，优先录取。在极端罕见的情况下，有的学校可以运作到不计成绩录取。所有的人脉和社会关系都是可资利用的资源。我的外甥女的房东老师的公公，碰巧是卡梅的校董，她以不是很突出的成绩进排名第一的卡梅计算机，跟老人家的关说不能脱离干系。即使没有任何人脉关系，家庭名望权势财富都可以是促销的资源。权贵之家对学校来说就是社会资源和财政富矿。运用各种资源给孩子促销是富贵家庭相对于普通家庭的另一大优势。

申请名校的学生，只要家长的人脉财力允许，可以做的努力非常多，基本是蓝天为限。但是因为名校录取的高度不确定性。我不能保证任何名校录取，所以申请名校采用绩效费用机制。如果没有录取名校，绩效费用悉数奉还。

# 申请文书🡪广告软文

每年早申名校被拒被延迟考虑，找人喊冤求助的申请里，经常能够看见美文。美国本土出生的优秀学生，有不少能够写出非常漂亮的文书，漂亮到我自问写不出来，漂亮到可以多看几遍慢慢欣赏。这些文书细看一般都不算太冤，最常见的问题是文采过剩，思想匮乏。今年印象深刻的是一份斯坦福申请，重大人生背景写自己的鼻子，用嗅觉记忆贯穿自己17年人生所经历气味清新的瞬间。诗一样的散文，申请文学创作无疑是合格的。拒了，连延迟考虑都没给。如果申请文书是推销自己的广告软文，那么文采只是卖点之一，也许还是比较不值钱的卖点。因为录取老师的主体就是文科生，鲁班门前卖大斧，想卖好价只有文采是不太够的。文采是必要条件，不是充分条件。

文书里最值得追求的卖点是charisma，中文有一个更贴切的说法，气场魅力，然后是思想眼界，然后才是领导才能，社会责任，和学术才艺这些常见的卖点。高中毕业生因为心智成熟度和阅历经验都有限，饱含气场魅力或者思想眼界高上的文书即使在优秀学生当中也是相当罕见的。而这类文书不需要优秀成绩或者过人的成就来支撑。资质背景优而不异却中了名校的学生，秘决除了包装和促销之外，十有八九是在文书里。这里也是我们最能帮孩子提升地方。

创意是申请文书的灵魂。和孩子一起切磋设计文书创意，是我最重要的工作。上文入学宾大的女生，SAT作文是满分，她的写功可见一斑。但是她当年在申请截止只剩20天的时候，让她爸爸找人帮忙。她的文书一篇接一篇，越写越绝望。我说先别忙着写，给我讲讲感触最深的人生故事。她说她其实是东北人，两岁起在北京长大。自认就是北京人，但是一直到出国都没户口。借读没有学籍，代表学校到市里赛跑，只能冒名有学籍的学生参赛，感觉太屈辱，回来就放弃赛跑，这事写了读起来总觉得格局太小力度不够。我建议她把眼光抬高放远，从户口制度联想到农民工的地位际遇，再联想到暂住证给社会带来阶层固化。用自己的切身体验，对国家政策制度做一个批判性的思考，探讨它对个人命运的深远意义。使用这个创意，文书就跃升到另外一个档次了。立意决定文书的高度。高大上的话题，尤其涉及社会现象的公共话题，比局限于自我的话题讨好。

有些文书很难找到思路。今年有一个艺术特长生，申请创业排名第一的商科。文书题目让学生定义一下自己，然后说说商科为什么让她兴奋。定义自己很容易，她是艺术鬼才，画艺超一流。只是艺术背景和商科八杆子打不到一起去。我帮孩子找到梵高，生前只卖出一幅画，一文不名地死去。还帮她找到一本奇书，书名叫做“艺术家为什么贫穷”，从理论高度分析艺术家普遍贫穷的现象和可能的成因。然后为什么对创业感到兴奋就水到渠成。就写她立志创业帮艺术家们脱贫。

文书的语气，是很难准确把握的。一千个读者眼里有一千个哈默雷特。读者因为他们的人生体验和阅读时候的心情，从文中读出来的语气，和写手的心态，往往南辕北辙。你笔下的自信，也许是读者眼中的张狂。写高大上话题，尤其容易误踏雷区。格外的谦逊，加一点机智诙谐，是最安全的写法，有成熟的写法和套路，还有无数的范文可以借鉴。这是我用心关注的地方。

文书需要交代多少背景，尺度一样难以把握。今年一个女孩的文书写跳舞，详细描写了她对使用多年的扇子的恋旧之情。我告诉她我看得懂她的文书，因为我可以猜得出来她跳的是中国舞，我同时也知道有的中国舞用扇子做道具。美国人缺乏这两件知识，这篇文书会看得一头雾水。特地写几句交代这两件背景知识，很容易写出此地无银三百两的即视感，毁坏文采，同时耗费宝贵的篇幅。怎么处理？一个办法是将故事背景融汇到情节里。很难，我会帮忙修改。更合适的办法是换一个美国人熟悉的语境。不需要花费笔墨交代背景。寥寥数笔，就能勾勒一个生动场景。

# 学霸以下的游戏: 择校

2016年申请季有一位成绩单上迎面就是不及格的同学，在距离11月1日早申截止只有5天的10月28日，申请万事俱备只欠递交的时候，拿到最新的SAT成绩，和之前的ACT成绩相比高了两档。可申请的学校从200名+范围前进到50-100名范围。已经做好的申请只好作废，重新在排行榜50名的区域重新择校写申请。还是同一个学生，在11月1日当天等来了最新的托福成绩，没有达到一些50名区域学校的最低要求。4个通宵日夜兼程重新做的申请，有些只好作废，只递交托福达标的申请。两次作废的申请，因为没有递交不能计费，难免令我有些郁闷。比较欣慰的是这个学生不仅申请到了排行第56的学校，发榜的时候还出乎所有人意料得到了8万美元的奖学金。过后复盘，发现学校第二篇文书写到的学校十年计划，正是他所得的奖学金的缘起。短短250词，有几个神来之笔。估计触动了心弦，让老师无视成绩的困难，授予这个顶级学生奖学金“…are awarded to those students who have demonstrated outstanding academic success throughout high school – most importantly by presenting a combination of high school grades and standardized test scores that together place them among the top students…”。能够中奖的另一个重大原因是，这所学校是极少数还没有被中国留学大军铁蹄踏过的优质学校之一。中国学生尚有一定的新鲜感和神秘感。

4年本科教育耗资25万-30万美元（波士顿大学要求国际学生递交第一年费用的财务证明，2017年是$71677）对很多家庭来说这是仅次于房子的第二大买单，不能不慎之又慎。作为人之父母，让孩子屈就一所档次不算太高的学校之前，通常是需要确认没有遗漏任何一所更好的学校才会甘心。学校的专业设置、地点规模、种族比例、治安气候…无一不是可以纠结的看点。

本科阶段学校的声誉远比专业选择重要。排行20名的伯克利和60名的普度之间，基本不可能舍伯克利而取普度。所以我建议的择校的策略一般是顺着排行榜往下查找申得上又各方面看得上的学校。直到攒够想申请的数量为止。这种方法不会错过任何一所可以申请得上的优质学校，不会给未来留下任何追悔的空间。

成绩好的学生择校最简单。成绩4.0/36/1600/2400的完美学生只需要在排行榜前15名内择校。15名之后的学校都可以一笑置之。哈佛还是斯坦福，5分钟长考一锤定音。速战速决轻松愉快。

成绩3.8/30/1400/2000的学生一般在排行榜前50名内择校。成绩3.5/28/1320/1850的学生在排行榜的前100名内择校。 成绩3.2/26/1260/1760的学生在排行榜的前200名内择校。当需要考查的学校数量超过10个之后，择校就不是靠博闻强记可以完成的事情，需要做一点材料整理工作，将每个学校的看点、买点、痛点都找出来。放在一起加以比对。当学校数量达到100或者200之后，这个择校方法会变成一件工程浩大的工作。

成绩再往下的学生，可以搜索的大学就浩如大海，数以百计甚至数以千计了。成绩有较大上升空间的学生通常会不停地重考标化考试刷新分数。申请学校名单拟定之后，如果有幸ACT多考了两分，可申学校就会大步向前推进数十名甚至数百名。这时就必须推翻已经圈定的学校名单，重新再海选一轮学校。所以择校过程可以是一场旷日持久、一轮接着一轮的蹉跎。生命不息，考试不停，择校不止。一直到申请截止之前，有的家庭还在热火朝天的择校路上。这类学生的择校工作量，往往远大于申请的工作量。

择校之外，这类学生一般不能像优秀学生那样自行料理申请的流程，需要全程关注扶持甚至亲自操刀，工作量极为庞大。而家长往往又因为申请的学校档次不高觉得难以值回顾问票价，难免会有各种纠结。这种家庭我一般是介绍给我专职辅导经济适用型学校的同行。唐人街中介一般专注于自己常做的几所经济适用型学校，不追求申请成绩允许的最高学校，不在全美范围内海选学校。择校简单易行，申请直截了当，费用低廉，与学校的档次相当。这就好比去厉家菜吃碗馄饨原理上是可行的，但是对大厨对食客都有可能所费不值，直接上大排档更省事也更物有所值。

话说回来，既然有人愿意用鱼翅泡饭，自然也有人愿意上厉家菜吃碗馄饨。有钱任性，不必多言。学生不理想，或者家长有疑虑，我一般都会婉拒。不过一旦接手，无论如何会做到极致。孩子一生的命运，是一个压在良心天平上的责任。更重要的是，我和孩子的父母一样好奇可以走多远。申请档次在成绩之上的学校，也适用绩效费用。愿赌服输。大家都赌一把手气。

# 顾问非中介非保姆

我从来没有让学生交不上申请过。自己收的学生，无论多么艰辛，含泪也要扶上墙。上文的8万奖学金的同学，直到申请截止前还在忙着考试，完全抽不出时间整理自己的人生履历，更惘论着手写申请。最后一刻，我只能翻出之前和他的访谈纪录，考古一样地一点一点帮他将人生履历拼凑整理出来。他的申请是4个通宵草就，这也是那8万奖学金让我自己也叹为观止的原因。

申请不能自理的学生，占去我很大一部分的精力。一年只要收到几个需要给做保姆的学生，为了保证服务质量，我就不得不回绝后面来的的所有学生。我的学生大多都是过往学生家庭介绍来的。熟悉我往年的费用。有很多可能会注意到我的今年为“保姆”服务新设了单独计费项目。需要保姆服务的同学，唐人街中介兴许更合适也更经济。

我最欢迎有思想，可以自己和我交流切磋的学生。今年开始我对学生有一个基本要求，就是申请能够自理，如果家长能够帮忙学生料理申请也可以。换句话说，我只接收那些没有请我自己也能够交得上申请的学生。这样我可以专注于顾问的职责，将精力放在帮助学生提升申请的档次，而不是帮忙处理琐事。

帮忙处理与申请无直接关联的事务，其它独立顾问一般做法是按照小时收费。每小时200美元到500美元不等。我从前一位的朋友的儿子参赛西门子和英特尔的论文，20多页纸，请顾问润色，计20小时，每小时500美元。这种服务，实在要说和申请有关也是可以的。因为难以界定，我尚未设立收费项目，但是不能保证未来不收费。

当然，天有不测风云。日子久了什么事情都能遇上。每年的奇闻故事，收集起来可以写一本书。学生遇上难事，就像我去年对那位被送上军事法庭的学生父母说的，这是义不容辞，不会坐视不管的。我谨守的一个原则是，学生第一。没有预先定好的费用，不论花费多少精力，我都绝对不会张口，免得伤感情。这也是年复一年不断有之前的学生家庭给我介绍学生的原因之一。

# 服务内容

升学顾问涵盖大学申请过程各环节的指导和协助，包含：

* 包装：规划设计事迹成就。
* 促销：联系目标学校的发展部门或者运动部门谋求特殊照顾。
* 准备：指导学生和家长汇集盘点学生的人生履历、兴趣特长、荣誉成就等。筹备并撰写申请素材。
* 评估：和学生以及家长一起分析学生的整套升学背景、评估沟通升学的前景、制定升学的方向和规划。
* 推荐信：有些学校使用学生问卷和家长问卷收集信息，有些学校使用面谈收集信息，如果学校没有这些机制，可以使用我们自己整理的人生履历给推荐人提供写作推荐信的素材。
* 择校：根据学生的成绩和专业兴趣，指导学生和家长选择合适申请的学校。顾问的职责只限于指导，申请或者不申请任何一所学校的最终决定权在家长。
* 申请环节：指导制作申请所需要填报的材料，主要是课外活动，荣誉，以及文书这三块。表格填写这块因为涉及的主要是个人信息，一般自行填写，即使顾问代填，学生和家长依然需要将所需的填表信息写给顾问。多了一道工序，不仅不省事，还增加了出错的机会。
* 面试：指导面试的应对策略。帮忙查找面试人的背景等。
* 夏校和独立奖学金：申请按照大学申请计数。
* 其它和升学有直接关联的事务。

我通常不会拒绝帮助解决升学之外的难题，但是严格地说，我的服务不包含：

* 与升学无直接关联的服务，例如孩子的思想工作，家教，作业，考试，课内外project等。
* 录取后的签证和入学等手续。

服务起止：从11年级下学期6月1日开始，到大学申请结果通知为止。有些高中的升学辅导周期在6月1日之前就启动，最早的1月1日就开始。这种情况我的服务周期跟随学校的周期。

# 费用结构：$2000/所（8所起步）+绩效费用+单独计费项目

基本费用：每所学校$2000。8所起步，即，$16000起步费涵盖1-8所学校申请的顾问服务。大学申请过程有很多琐碎事务难以一一计费。所以设立这个起步费用加以涵盖。

基本费用计数方法：

* 按照所交的申请费个数计数。每个申请费计数一所学校。
* 未递交的学校不论申请做到什么程度都不计数。有些家庭为了节省费用耗到ED/EA发榜才开始做RD批次申请，但是ED/EA发榜后只剩10-20天，难以保证RD的质量。这条让大家可以安心提前准备申请。
* 不需要单独交申请费的大学分校都不计数。譬如NYU的迪拜和上海分校，宾州州大的各分校等。
* 独立奖学金申请按照学校计数。
* 夏校，夏季实习，夏季活动申请按照学校计数。TASP因为申请庞大按照3所计数。

绩效费用：

* HYPSM（哈佛，耶鲁，普林斯顿，斯坦福，麻省理工）：评估之后报价
* 其他藤校以及排行前十的学校，排行前5的文理学院：评估之后报价
* 其它排行前20的学校，排行前10的文理学院：评估之后报价
* 其它排行前30的学校，排行前15的文理学院：评估之后报价
* 其它排行前50的学校，排行前25的文理学院：评估之后报价

绩效费用计数方法：

* 只计所有录取学校中绩效费用最高的一所，其余不计。
* 排行以申请当年的US News排行为准。

单独计费项目：

* 联系捐赠：给学校捐赠是增加入学几率的促销手段之一。
* 代撰推荐信: 推荐信不许学生查阅或经手。但是偶尔老师会让学生自撰信稿，撰写推荐信有附加费用。
* 代撰申请过程所需的任何联系信件或者文书:不含申请文书，代撰申请文书原则上属于犯规。
* 代填表格：顾问不是中介，服务仅限于指导准备申请材料, 代填表格有一个附加费用。
* 代为择校：择校只限于指导，即“授人以渔”，而非“授人以鱼”, 由我圈定学校名单有附加费用。

详见下文。

## 单独计费：联系捐赠：捐赠额10%

捐赠是高净值家庭提升孩子入学几率的促销手段之一。用数十万美元来巩固原本就是成绩达标的孩子的录取几率，或者用数百万美元来填补两分的ACT差距。是否合适？是否物有所值？会不会对孩子的心智带来负面影响？答案是见仁见智的。如果问我，我的观点是。除非本来就是有心捐助教育的。将捐赠的钱留着将来给孩子做创业的投资，对绝大部分家庭来说应当是更合理的做法。但是这种数目对有些家庭来说也许是属于无足挂齿可以用来试一试手气的数目。这种不妨。

必须指出的是，所有顶级名校的捐赠和录取，名义上都是完全独立没有瓜葛的。这些学校从名声考虑，基本无一例外都规定不能和正在申请的学生家庭探讨捐赠话题。给顶级名校捐赠的合理期望是同等成绩优先录取。这个期望对于合格学生极度过剩的名校来说，是有非常现实的意义的。成绩优秀只是入名校的必要条件，不是充分条件。富贵之家的孩子名校率远高于寻常人家的孩子。秘诀也许在这里。大家如果留意新闻，川普的女婿，伊万卡的老公。当年上学也是捐过钱的。

稍降一些成绩录取也是有可能的。但是没有任何一所顶级名校能够保证这种事情会发生。打不起水漂的捐赠，我的意见是不要捐。降成绩录取和打水漂的案例都是有的。每个学校多少捐赠降多少成绩，完全是学校看人下菜碟子的个案。总结不出确切的行情。顶级名校的立场是捐赠和录取完全独立，没有行情才是他们真正把握的行情。

不计成绩录取，完全是可遇不可求的。做多了也许就遇上了。但是不能当做可以计划或者预期的结果。我一般的建议是，除非是不抱企图地真心赞助教育，完全不建议尝试。

## 单独计费：代撰推荐信和其它信件文书：$1000/件

推荐信按照惯例是由推荐老师自行撰写自行递交，不允许学生查阅或者经手。在例外的情形下，老师会让学生代为提供推荐信稿。我帮忙起草或者翻译改写推荐信或者其它文书或者信件，每件收费$1000，以500词为限。超过500词，每500词收$1000。

## 单独计费：代填表格：$1000/所

顾问不是中介。申请表格原则上由学生自行填写自行递交。申请里有几个板块，譬如荣誉和课外活动，因为字数有严格限制，需要将写好的材料无损压缩到规定字数，即使非常优秀学生也很难令人满意，我看见不满意的地方都会亲自操刀，但这是例外情形。申请上的个人信息、家庭信息、个人历史、各项成绩、父母学历、父母工作、爷爷奶奶、兄弟姐妹等都是个人信息，即使假手于我，学生最终还是需要逐项写出来给我我才能填表，多出来的这道工序所需要的往来沟通和细节确认，对双方来说都是极为琐碎繁杂的工作。自己填写省时省事。申请的过程中的琐事，诸如通知在读学校辅导员寄送成绩单推荐信、向各大考试机构下订单寄送成绩单、以及申请最终的递交，都涉及到授权和费用，也是由学生自己掌握，我只是从旁监督协助。只有在非常罕见的情况下，譬如学生备考实在太忙抽不出时间填表，而父母英语又不足以帮忙填表，只能用中文写给我帮忙填表。这种情形我可以理解。每所学校酌收$1000附加费。我代垫的相关费用实报实销。

## 单独计费：代为择校：$2000/每50名学校/每轮

前述基本费用已经涵盖了择校的指导。我会指导家长和学生如何查找每一个学校的数据和介绍，如何精准判读每所学校的定位和命中的把握，如何汇总学校材料加以比较。然后以答疑的形式协助家长和学生斟酌取舍入围的学校，定出心仪学校的名单。

每所学校的看点很多。我关注的看点主要在于申得上申不上。父母的看点还有学校名气、专业设置、社区治安，学生的看点还有同学好友申没申。我圈定的学校、家长圈定的学校、学生圈定的学校，通常是三个大相径庭名单。上述的基本费用只涵盖“授人以渔”的顾问服务。我负责指导如何自行择校，并不亲自动手圈定名单。

如果因故需要由我“授人以鱼”，亲自圈定名单，那么择校范围内的每一所学校，我都要留下建议申请或者不建议申请的依据，以便回答家长和学生的询问，文字工作量相当可观。所以每50名学校的择校范围，每轮择校和重新择校，酌收$2000择校附加费。人之常情的普遍规律是，家长和学生十有八九还会按照自己的看点自行再给学校过一遍筛子！所以这项服务很有可能只是参考印证作用，属于奢侈浪费的范畴。除非有钱任性一般不建议。

# 早申补录补救服务、申请把关、零星申请 $2000/所

* 早申发榜之后没录上的学生补录补救。
* 学生有能力自行料理申请的整个流程，但是家长希望有人帮忙给文书/荣誉/课外活动把关。
* 零星交换学生、夏校、夏季实习、夏季活动等申请。

零星申请我只有精力允许的时候才会接手。费用一样是每套申请$2000。没有8所起步要求，也一般不辅导申请材料的准备。学生必须自行提供整套的人生履历/简历，家长问卷，学生问卷，课外活动，荣誉成就，各项成绩等大学申请素材。早申不录的同学还需要提供完整申请。需要提醒注意的是，很多文书创意是在学生访谈中以及共同整理申请素材的过程中发掘出来的。缺少这个过程，创意只能在学生提供的材料当中去发掘寻找。效果好坏取决于学生提供的资料详尽与否。

上文单独计费的项目依然按照上文的费用表执行。

# 9，10，11年级前期顾问 $6000/年

前期服务是9，10，11年级的顾问，现在升学顾问的一个大趋势是从九年级开始就把学生签下来。一路扶持到升学。9，10，11年级这3年和升学有关的事情比较有限。但是早早地把学生签下来，锁定学生，对生源稀少的顾问意义还是非常重大的。我的学生家庭大多都会介绍其它的学生。我每年申请季节还没有开始就需要开始回绝的学生，锁定学生对我只意味着提前锁定责任和负担，无法自由挑选喜欢的学生。

过去两年的学生可能会注意到我一般不做前期顾问了。原因很简单，虽然这3年和升学有关的事情不多。但是孩子有事，不论与升学有关与否，家长第一时间肯定是跟我求助。放学阿姨接不到孩子，家长心急如焚，我想起孩子课后有击剑，让她们上举重房看看。果然是孩子忘记告知课后活动了。这是容易的。另外一个学生接手之后和辅导员联系，才发现他因为成绩问题已经被学校发诫勉函了。学期结束被学校劝退不敢回国，拿自己的信用卡帮同学付了两个夏季班的学费，让父母以为自己在美国上夏季班。我找学校辅导员打听学习情况，辅导员说他已经退学走了。这个就难了。家长求救，我没有坐视不顾的道理。掘地三尺，最终是从信用卡买单上找到地址，从另外一个城市里把他挖出来送回国。没有高中毕业文凭，连美国的社区大学都没有资格上。本着自己收的学生，含泪也要扶上墙的原则，我帮他安排了GED考试，第二年回美国上大学。这当中额外的工作量可见一斑。

升学的前期的准备工作,按照重要性的递减如下：

1. 尽早确认一个大学申请的专业方向：文科，理科，工科，最好能够具体到专业。
   1. 注意：大学入学之后不需要学申请的专业，大学2年级结束之后宣告的那个专业才算数。
2. 围绕这个专业方向选最难的课，学到AP/IB的最高档次,并且确保拿满分。
   1. AP争取11年级的时候不少于4门，争取考6门以上，数学至少要AP Calc BC，最好11年级就达到这个水平以展示学力。
   2. 如果失手拿不到A，需要及时调整专业方向。记住，你入学之后可以不用学申请的专业。
3. 积极准备标准化考试，并尽量考出SAT1550+或者ACT35+
   1. 大部分学校还要求两门和专业相关SAT2，争取考800分。
4. 积极参加与专业方向相关的学科竞赛并且争取拿最高名次
   1. 工科参加数学竞赛是跑不掉的。麻省理工和加州理工的申请都有问AMC和AIME竞赛成绩。你的学校没有条件参加就罢了。如果你的同学有竞赛你没有，或者你的名次不如人，那么这两所学校就有可能提前拜拜。
   2. 文科也有文科的“军备竞赛”，各种竞赛的难度和含金量，网上有不少榜单可以参考。
   3. 你的同学参加的竞赛，你需要非常关心，他们的申请和你的申请将来会直接对决。
5. 积极参加学校的课外活动。
   1. 必须争取领导岗位。仅仅参与除了填白没有其它价值，拜拜浪费时间。
   2. 发起组织活动比领导岗位更有价值。
   3. 如果课外活动和上面活动有冲突，毫不犹豫牺牲课外活动。绝大部分孩子分不清这个主次，必须在参加课外活动之初就设下不影响其它活动的前提并坚决执行
6. 围绕申请的专业方向安夏校，夏季实习，夏季科研，以及任何其它的事迹包装活动。
7. “促销”活动。

高科技行业的家长，一般都有能力自行辅导孩子1-5项的准备工作。如果没有打算申请名校，按照这5条自行准备就绰绰有余了。

真正需要我参与的是申请名校相关的事迹包装和促销。其中捐赠只能在前期进行，因为绝大部分的名校爱惜羽毛，不愿意沾染卖门票的名声，所以一般都规定不能和正在申请的学生家庭商谈捐赠的话题。有意申请名校的家庭，可以和我商谈前期服务。前期服务每年6/1起到来年5/31止，涵盖这一年的顾问咨询服务。年费$6000。夏季活动的申请，按照申请学校另行计费。

# 面试

前述费用包含辅导/顾问性质的工作，譬如安排面试，辅导面试策略，面试演习等，不包含司机/导游性质的工作。我可以代为介绍研究生毕业的司导，专职带领家长孩子参观学校或者面试，并兼任翻译。他们典型收费在$500-$1000/天之间不等，食宿车费另计或者实报实销。可以直接和他们面议。

# 费用支付时间

$16000起步费用委托时候收取。其它费用在产生之后30日内收取。

最欢迎美元支票。电汇每笔加收30美元银行手续费。

一般不收人民币。