HEM升学服务简介（2017未定稿）

Contents

[名校游戏：求异 2](#_Toc472464411)

[申请文书🡪广告软文 3](#_Toc472464412)

[学霸以下的游戏: 择校 4](#_Toc472464413)

[顾问有别于中介 5](#_Toc472464414)

[服务内容 6](#_Toc472464415)

[费用结构：$2000/所（8所起步）+绩效费用 6](#_Toc472464416)

[联系捐赠费用：捐赠额10% 7](#_Toc472464417)

[早申补录补救服务、申请把关、零星申请 $2000/所 7](#_Toc472464418)

[9，10，11年级前期顾问 $6000/年 7](#_Toc472464419)

[面试 8](#_Toc472464420)

# 服务团队

Hudnut Education Management (HEM) 是由位于好莱坞的著名哈佛西湖学校退休的26年创校校长汤姆哈呐联合创办并担任主席的教育服务机构。是由一名哈佛西湖学校2010级/2014届/斯坦福2014级/2018届家长牵头，孩子当年的独立升学顾问加盟的一个赢赢组合。

哈佛西湖是美西最一票难求的中学。教学质量在美西排名数一数二。傲人的名校/藤校升学数字令好莱坞名流和中国菁英家庭趋之若鹜，但是超低的录取率，又令诸多著名中美家庭饮恨而归。每年拒绝的名单上，都能赫然看见一些耳熟能详的名字。哈呐先生的太太执掌录取率比肩哈佛的早教中心（小学）的录取工作。他们夫妇位列美国各大媒体评选的权势夫妇名单（链接：[Tom & Deedie Hudnut: The Power Couple Behind L.A.'s Most Exclusive Schools](http://www.wmagazine.com/story/hudnuts)）。他们夫妇是美国中小学升学顾问们可望不可及的神一样的存在。

HEM的创始家长的孩子2010年考入哈佛西湖之后，机缘巧合和哈呐校长建立了深厚的友谊，得以指点门径于2014年将孩子送入斯坦福。并在哈呐校长退休之后，力邀出山共同创办了HEM。哈佛西湖作为美国所有顶级名校的输送校，26年来给顶级名校输送了数以千计的的学生。哈呐校长桃李满天下，见识过无数升学案例，在美国高等教育界也积累了极其广大的人脉面子和深厚的社会资源。学生申请名校过程中，他一个电话也许就能够带来皆然不同的结果。哈呐校长、创始家长、以及HEM在各个教育机构内的合作伙伴。给HEM的签约学生从各种可能的角度助推，让他们获得成绩和申请之外的额外优势。

HEM的升学顾问自2008年以来，为高净值家庭的孩子提供一对一、量身定制、全时全方位的升学服务。多年来积累了极为丰富的成功案例。除了辅导学生制作最有力度的申请之外，还擅长与在读学校、目标学校沟通交涉谋求照顾提升，熟悉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。帮助HEM创始家长打通哈呐校长的关节，成功录取哈佛西湖，就是当年的得意案例之一。顾问的经验，哈呐校长的资源，早在HEM成立之前就已经年复一年复制成功案例。HEM顾问是升学过程的一线联系人，负责和家长学生的对接，帮助家长厘清自己和孩子升学期许愿景。将家长希望给孩子做的包装项目和助推项目订立规划出来并协调HEM的合作伙伴协助实施。

HEM团队还包含其它合作伙伴。我们有现职和前任名大学教授给文书把关，我们有各种学校的前任职员可以帮忙引荐和疏通，我们还有各行各业的关系可以帮忙包装孩子的背景。最重要的是，我们能够运作升学产业链上的每一个环节。

# 服务特点

我们最欢迎有思想，有见识，可以自己和顾问交流切磋的学生。我们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，我们只接收那些没有请我自己也能够交得上申请的学生。这样我们的精力可以放在帮助学生全面提升申请的档次上面。而不是唐人街中介式的服务上。

和升学机构的服务相比，HEM顾问不设立预定的服务小时限额或者上下班时间，无需提前预约，可以随时咨询答疑。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和修改申请，有些学生甚至到递交申请之后才考出合格成绩，或者拿到可以提升入学机率的资历。需要提前预约并计时服务的机构，一般是不可能提供HEM顾问这种全时全方位的无限贴身服务。

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，或者遇到意外变故：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。HEM团队能够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不时涌现。

我们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。2016年获得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，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，这也是这8万奖学金让我们自己也叹为观止的原因。

# 名校游戏：求异

和升学机构的流水线作业相比，一对一量身定制辅导在名校/藤校申请中，有一个独到的优势。

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。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，偶然当中还是有一些可循的规律。假设录取工作是买菜，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。学生能够想得到的课外活动，竞争对手也能想得到。学生拿了这个大奖，竞争对手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，是当年一名入学宾大女生的主打事迹。但是只新鲜了一两年之后就遍地开花了。2016年所有来自中国的学生人手一件支教事迹。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。帮学生在他们自己的人生经历当中发掘寻找“我有你没有”的闪光点。或者帮事迹匮乏的学生规划创制一份出彩的人生履历。是HEM团队的努力方向之一。

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。可以鹤立鸡群的战场异常繁多：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，提供了极为丰富的范例标本。什么事迹管用，管多少用，就像流行时尚一样每年不断更新。复制升学机构流水线作业的套路，或者复制群众口耳相传的经典套路，就像穿了往年的时尚出街，自我感觉挺美，就是抓不住录取老师的眼。申请名校，需要展示一些让孩子显得稀罕的品质，才比较容易在牛娃堆里脱颖而出。量体裁衣个性化设计的事迹，独一无二比复刻别人的事迹要讨好。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，但都不是传说中的套路，无人竞争，就像当年刚出炉的支教，新鲜抓眼，所以管用。这些套路一般都是顾问和学生的访谈过程中发掘设计出来的。一招鲜吃遍天。未必对每个录取老师都管用，但是只要有一个看对眼，升学就有指望。

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加以包装。学业优秀的孩子，可以申请selective夏校或者参加竞赛。最优秀的夏校和竞赛的中奖几率，其实是比名校的录取率还要低很多。2015年全部成绩满分的学生，因为早先课外活动的匮乏，无以竞争低录取率夏校，空手而归。作为第二方案，顾问利用家长的人脉财力帮他量身设计安排了一套夏季活动。这套独辟蹊径的夏季活动成为他后来成功申请斯坦福的主打事迹。事迹包装是高净值家庭相对于普通家庭优势最大的地方。每一个家长的人脉资源各不相同，能够设计的包装一般也是独一无二的。即使家长的人脉不到位，HEM团队的人脉资源也可以做一个有力的补充。

助推：菜店里两颗白菜委决不下的时候，如果其中一棵有张促销标签，一般就是将这棵抱回家。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，有些学校还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。2014年一名女生访谈的时候，提到房东老师的公公和她申请的计算机排名第一的卡耐基梅隆有一些关系。顾问调查之后发现老人是卡梅的前校董，安排她去看望老人家。她以不算特别突出的成绩问鼎卡梅计算机，跟老人家的力推不能脱离干系。即使没有任何人脉关系，家庭名望权势财富也可以成为促销的资源。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助推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。HEM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，漂亮到可以多看几遍慢慢欣赏。但是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。拒收，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，班门卖斧，只有文采未必能推销得出去。文采是必要条件，不是充分条件。我的主要职责是帮助学生整理出最能打动申请老师的文书。

文书里最值得追求的卖点是charisma，中文的说法是气场魅力，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程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。资质背景优而不异入名校的学生，秘决除了包装和助推之外，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，是我们最重要的工作。2014年入学宾大的女生，SAT作文是满分，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。顾问让她先别忙着写，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。借读没学籍，代表学校赛跑，只能冒名有学籍的学生，屈辱之下放弃赛跑，这事写了读起来总觉得格局太小力度不够。顾问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。帮学生提升文书立意，是顾问的日常工作之一。

有些文书极难找到思路。学校排名第一的孩子也有可能面对文书题目一个星期也找不到下笔的入手点。最难找思路的是2016年一个艺术特长生，申请创业排名第一的商科。文书题目让学生定义一下自己，然后说说为什么对所申请的专业感到兴奋。定义自己很容易，她是艺术鬼才，画艺超一流。但是绘画和创业八杆子打不到一起去。顾问帮孩子找到梵高，生前只卖出一幅画，一文不名地死去。还帮她找到一本叫做“艺术家为什么贫穷”的奇书，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了，写她立志创业帮艺术家们脱贫。帮孩子在走投无路的地方找到思路，是顾问的一大职责。

文书的语气，是非常难以准确把握的。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。学生笔下的自信，也许是读者眼中的张狂。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。但是作为广告软文，王婆卖瓜自卖自夸又是必须的。顾问每年都能遇到作文熟练的学生在自夸和谦逊之间辗转煎熬寻找平衡点。顾问可以指点成熟的写法和套路，提供可以借鉴的范文。并且点评修改。

文书需要交代多少背景，尺度一样难以把握。2016年一个女生的文书写跳舞，详细描写了她对使用多年的扇子的眷念之情。顾问告诉她自己看得懂她的文书，因为可以猜得出来她跳的是中国舞，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，这篇文书应当会看得一头雾水。特地写一段交代这两件背景知识，得到的是此地无银三百两的即视感，毁坏文采，同时耗费宝贵的篇幅。遇到这种文书，顾问会指导如何将故事背景融汇到情节里。另一个做法是帮学生寻找美国人熟悉的语境。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。

优质文书是入学名校的基本面。我们的目标是展示孩子值得录取的一面

# 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，拿到了最新的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日当天迎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，难免令人有些郁闷。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，授予这个为顶级学生设立的奖学金“…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，我们一般都会婉拒。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，我们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。

# 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：

* 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。
* 包装：规划设计实施事迹成就。
* 助推：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。
* 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，由学生或家长自行填写。
* 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。
* 面试：指导面试的应对策略。面试演习。帮忙查找面试人的背景等。
* 夏校，实习，独立奖学金：如果需要填写申请，按照大学申请计数。
* 其它和升学有直接关联的事务。

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。这种情况我们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

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。目的是避免有些家庭为了节省费用耗到ED/EA发榜才开始准备RD批次申请，ED/EA发榜后只剩10-20天，难以保证RD的质量。
* 不需要单独交申请费的大学分校都不计数。譬如NYU的阿布扎比和上海分校，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）：$20万
* 其他藤校以及排行前十的学校，排行前5的文理学院：$15万(根据成绩调整)
* 其它排行前20的学校，排行前10的文理学院：$10万(根据成绩调整)
* 其它排行前30的学校，排行前15的文理学院：$5万(根据成绩调整)
* 其它排行前50的学校，排行前25的文理学院：$5万(根据成绩调整)

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。

# 联系捐赠费用：捐赠额10%

捐赠是高净值家庭提升孩子入学几率的助推手段之一。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。我们的观点是。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的数目，可以用来试一试手气。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7位数的。

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，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目标。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。

# 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申请把关。
* 零星交换学生、夏校、夏季实习、夏季活动等申请。

零星申请我们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。

# 9，10，11年级前期顾问 $6000/年

前期服务是9，10，11年级的顾问。升学的前期准备工作如下：

1. 尽早确认一个大学申请的专业方向
2. 围绕这个专业方向选课
3. 积极准备标准化考试
4. 积极参加与专业方向相关的学科
5. 积极参加学校的课外活动
6. 围绕申请的专业方向安排夏校，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。

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。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，按照上文申请学校另行计费。

# 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。