HEM优秀生升学服务简介（2017草案）

Contents

[服务团队 1](#_Toc472892553)

[服务特点 2](#_Toc472892554)

[名校游戏：求异 2](#_Toc472892555)

[名校游戏：包装 3](#_Toc472892556)

[名校游戏：助推 3](#_Toc472892557)

[名校游戏：文书 3](#_Toc472892558)

[服务内容 4](#_Toc472892559)

[费用结构：$3000/所（8所起步）+绩效费用 4](#_Toc472892560)

[9，10，11年级前期顾问 $10000/年 5](#_Toc472892561)

[捐赠顾问：费用按照捐赠项目的性质面议 5](#_Toc472892562)

[面试 6](#_Toc472892563)

[费用收取办法 6](#_Toc472892564)

# 服务团队

Hudnut Education Management (HEM) 是由比佛利名中学哈佛西湖掌舵26年的退休创校校长总裁汤姆.哈纳联合创办的教育服务机构。

HEM大学辅导团队由汤姆主席，及担任美国中学15年以上丰富经验的各领域的专家团队组成，根据每个学生的实际情况做出整体服务计划，包括发展规划，学业规划，运动规划，升学规划，课内/课外活动规划，公益服务规划，研究机构活动规划等，全力扶持学生进入梦想大学。

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，而超低的录取率，又令诸多著名中美家庭饮恨而归。每年拒绝的家庭中，都能赫然看见一些耳熟能详的名字。哈呐先生的太太碰巧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)），是中小学升学顾问们可望不可及的神一样的存在。哈呐校长作为超级名中学的掌舵人，是升学游戏规则制定人。而作为名/藤校的生源校的掌舵人，他同时又是领导申请大学的当家人。对升学高墙两边的游戏规则熟捻于胸。两边的人脉关系和面子，天下可以望其项背的人屈指可数。

杨瑞祥先生的孩子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年将孩子顺利送入斯坦福。并在哈呐校长退休之后，力邀其出山组队共同创办了HEM。哈佛西湖作为美国所有顶级名大学的生源校（feeding school），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。学生申请名校过程如果处于成败两可的境地，他一个电话也许就足以带来带来截然不同的结果。哈呐校长、HEM服务团队、以及HEM在各个教育机构内的合作伙伴，都会给HEM的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的升学主管自2008年起就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，还擅长与在读学校和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。帮助杨瑞祥先生打通哈呐校长的关节，成功录取哈佛西湖并在4年之后问鼎斯坦福，就是当年最得意案例之一，引来诸多谋求复制成功经验的家庭。早在HEM成立之前，我们这个组合就已经年复一年地复制成功案例。作为升学过程的一线联系人，HEM顾问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团队还包含大量合作伙伴。我们有现职和前任著名大学英语教授给文书把关，我们有各种学校的现任前任职员可以帮忙引荐疏通，我们还有各行各业的关系可以帮忙包装孩子的背景事迹。

# 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包办服务。事实上美国教育的孩子基本无一例外都不愿意接受中介式服务。

和美式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。追求上进的学生也往往一直到申请截止那一刻都在刷新成绩和修改申请，有些学生甚至要等到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。需要提前预约见面并计时服务的机构，一般是不可能提供HEM顾问这种全时全方位的无限时答疑的。

# 名校游戏：求异

和美式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。就是远离似曾相识的事迹故事，帮学生发掘或者创制一份独一无二的人生履历。

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。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。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，什么事迹不管用，就像流行时尚一样每年不断更新。复制升学机构的经典套路，或者复制群众口耳相传的大众套路，就像穿了旧年的时尚出街，虽然自我感觉挺美，未必可以抓住录取老师的眼球。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，比复刻前人的事迹要讨好。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，但是无人竞争，新鲜抓眼。这种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。未必对每个录取官都管用，但是只要有一个看对眼，升学就有指望。

# 名校游戏：包装

走前门需要做的事情之外，如果家长希望为孩子增加一些保险系数。还可以走一些边门和后门，为孩子包装提升人生履历。或者直接给孩子助推。

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。HEM顾问可以利用家长的人脉财力独辟蹊径量身设计安排。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。

# 名校游戏：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，也有很多心照不宣的“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。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。也是HEM可以助力的地方。

2014年亚裔团体状告哈佛隐性种族配额之后，名牌大学被迫向自己的学生公开录取档案，20分钟，只能用眼睛看，不许做笔记也不许拍照。HEM的学生查阅自己的录取档案，除了验证了我们的措施之外，还看到了神话传说中的评估项目：diversity, legacy, VIP。出身不容易改变。Diversity和legacy这两项比较难以有所作为，VIP这项上面的那个勾，对于富贵之家，还是大有施展手脚的天地。这个勾的有无，往往是成绩并不太突出但是优先录取之间和满分不录的区别。

# 名校游戏：文书

名校录取很难在成绩上把学生分一个高下，文书取代成绩，成为学校区分学生最关键的依据。文书是学生向录取官推销自己的广告软文。在这个方寸之地，学生需要告诉录取官自己的人生故事，逗她笑，让她哭。同时还需要展示自己的十八般武艺，让她觉得这个学生就是众里寻他千百度的那一位。我们追求的最高境界，是用短短250词。让录取官完全忘记刚刚在成绩单上看见的不及格，授予学生为成绩最优异的顶级学生设立的奖学金。新闻里的神话传说，是我们的活久见。我们的顾问团队不乏名大学教授合作伙伴，可以帮助学生创作最能打动录取老师的文书。

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。

# 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VIP或者特长生的标签。
* 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：指导学生如何帮助老师给自己撰写最有力的推荐信。
* 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：$3000/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
* 其它排行前20的学校，排行前10的文理学院：$10万 （起步绩效费用）

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。
* 如果没有录取绩效费用覆盖的学校，预收的绩效费用悉数退还。

# 9，10，11年级前期顾问 $10000/年（或者不足一年的部分）

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. 其它助推活动。

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$10000。

夏季活动的申请，按照上文申请学校另行计费。

# 捐赠服务：绩效费用涵盖

孩子大学申请上的那个VIP标记可以有很多种方法获取。如果家里不是碰巧姓习姓川的话，那么捐赠是获得这个标记的方便法门。大家如果留意新闻，川家女婿，伊万卡的老公当年上哈佛，家里也是捐过250万（链接：[特朗普百万富翁女婿 遭质疑花钱买哈佛学位](http://www.channel8news.sg/news8/world/20161121-wld-jared-kushner/3306562.html)）。富贵家庭畸高的爬藤率，其实是用金钱铺垫出来的。

捐赠换门票，对美国名校的声誉来说属于极端致命的丑闻，爱惜羽毛的名校都是需要不惜一切代价地撇清。顶级名校不差钱，有任何疑虑的捐赠，是会毫不犹豫地拒绝。中国新贵到美国最不能消化的事情之一就是美国顶级名校给钱居然不要。

名校其实是要钱的，但是取之有道，需要有合适的名义和方式。给名校的捐赠也是会影响录取的，但是影响力是间接的、隐秘的、心照不宣的。没有童叟无欺的价码，更没有有迹可循的把柄。这就是西方上流社会的游戏规则。

试图和录取挂钩的捐赠，是会被拒绝的。有合适人物引荐的，是客气婉拒。自己找上门的陌生人，则是不留情面的断然拒绝并礼送出门。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。如何让学校把钱收进去，是中国新贵面临的第一道坎。

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。学校的心理价码未到，拒绝起学生也是毫不手软的。捐赠打水漂，是中国新贵需要面临的一个重大心理考验。如何让捐款发挥最大影响力。如何将打水漂的风险控制到最低，是中国新贵所面临的第二道坎。

直接捐助目标大学，只是捐赠的做法之一。还有很多其它的捐赠做法可以影响大学录取，这些做法往往可以只用一个零头的数目，达成更好的费效比。这些做法，签约之后我们的顾问都可以和家长详细切磋。

# 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。

# 费用收取办法

* 签约的时候预收10万美元费用。
* 递交第一份申请之前结算具体费用,绩效费用按照所申请的最高学校收取。
* 如果还有后续费用，在费用产生的30日内结算收取。
* 中止服务各项费用按照起步费用结算。