HEM优秀生升学服务简介（2017模板）

Contents

[服务团队 1](#_Toc472895758)

[服务特点 2](#_Toc472895759)

[服务内容 2](#_Toc472895760)

[费用结构：$3000/所（8所起步）+绩效费用 3](#_Toc472895761)

[9，10，11年级前期顾问 $10000/年（或者不足一年的部分） 3](#_Toc472895762)

[费用收取办法 3](#_Toc472895763)

# 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。

# 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。

# 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。