



松鼠AI·智适应教育

# 如何帮助新建学校快速成长

山东威海海滨南路校区校长 刘杨

# 威海海滨南路校区情况介绍

## 2018年8月份开业运营至今（10个月的时间）

- 校区700多平米，月均销售额25万左右，目前在职员工近30人，在校学生数量约为170人；
- 90%的在校生为智适应学生，采用线上线下双结合的方式进行授课；传统小班课数量很少。
- 98%的学员为初中生，初四的毕业班学生占到30%的比例。

校区从开业到目前稳定发展的关键就是组织架构清晰、责任明确、各部门分工协作、产品定位清晰、逐渐形成了良好的市场口碑。

# 新校区不可或缺的系统架构

## 人员架构+市场推广+产品定位+高效服务

- 是学校还是公司？需要完整的人员组织架构体系么？（需要运营？）
- 新校区出现一人多岗，身兼数职，难有分身之术；（可取？）
- 市场推广岗位空缺或不清楚职责要求；（市场推广重要？）
- 员工对产品的了解不够，系统的熟悉程度不够，销售无从下手，教研无章可循；（乏力？）
- 学员维护服务无从下手，不清楚何时需要何种维护，口碑需要如何创建；（口碑如何创建？）

## • 新校区不可或缺的岗位（建议配备人数）

人事行政（1人）+市场推广（2-3人）+课程顾问（2-3人）+学管（1人）  
+学科老师（主科2人，副科1人）+财务（1人）；

# 人事行政岗位的重要性

负责校区的人事行政工作

招聘随时进行  
不停止

择优选优

校区制度的建立与监管

完善的校区  
管理制度  
制度的推行  
与落实

承上启下

培训与考核

新员工的培训  
团队建设  
在职员工的考核淘汰

协助运营

# 市场推广岗位的重要性

是否知道您的校区名字及所在位置？是否知道您的校区和别的机构不同之处在哪里？  
学校的知名度与品牌度是否已经做到了家喻户晓？

- 市场人员仅仅是收例子，发放传单，扫楼？更重要的是品牌的曝光，理念的宣传
- 借助任何可以曝光的机会，社区户外广告，异业合作店铺，进驻学生周边商铺等

在互联网时代不能仅仅依靠线下的推广曝光+线上互联运营

朋友圈打卡曝光，公众号、订阅号内容推广，每月活动策划，宣传物料制作等



# 威海海滨南路校区的组织架构



校长1人，人事行政1人，财务1人，课程顾问4人，学管3人，  
市场推广4人，线上运营（美工）1人，  
学科老师14人（理科教师需求偏多）

备注：每个校区需要直接外聘或自行培养1-2名销售骨干，文理科骨干教师各一名

# 校区产品如何定义

单校能够呈现给给家长的产品



是否有对应  
课程套餐  
(每个月不  
同的套餐)

学校课程的设  
置是1vs?

# 学校课程套餐

我们的产品分两方面，第一方面是定价，定价指的并不是课程单价，而是校区推出的套餐价格，

## （每月）主打套餐

校区没有主推的套餐就和传统的辅导没有区别

## 助推套餐

配合主套餐销售存在，基本销售量为0

设置套餐的目的是帮助课程顾问树立目标性，对于校区的销售人员的成长会起到积极推动作用。同时也会不断的为其树立信心！



# 辅导的方式 1VS?

产品的第二方面就是我们提供的辅导形式，

很多学校没有根据自己学校的实际情况，盲从效仿

## 推行一对一？

效果不错，家长认可  
满意，师资数量耗损  
严重，产出低

## 1 对 3 模 式

对老师要求不高，  
系统结合，高效产  
出，成绩稳定

## 1对5（6-7-8）模式

对老师要求很高，老师  
对系统熟悉度很高，对  
学生层次要求集中

## 纯线上系统授课

校区老师需要针对  
系统非常精准明确，  
对学生需要精准定  
位，难度很大

# 口碑的创立及服务的重要性

口碑不仅仅是成绩的提升，满意的试卷？

口碑更重要的是服务的体验，家长的感受，满意+认可！

## 我们学校的服务方式

### 第一感受

校区的前台（人事行政）人员必须端庄得体，能够独立对校区进行完整的介绍，对产品有一个通识的介绍。

### 课程顾问

必须熟悉我们的智适应产品。带领家长精准解读智适应教学独特魅力，结合系统的特性为学生定制学习方案

### 学管老师

首次课程维护，首周课程维护，当月新生家长会，月度常规维护等，拉近学生与学校的距离，拉近家长与学校的距离；建立一对一家校联动群。

### 教研老师

当周课程反馈，一对一家校沟通群沟通互动；家长会召开分享；晚自习辅导跟踪，参与学员的整体维护。

非常感谢各位投资人（校长）的倾听，  
也借此机会表达对山东支持部王斌，王总团队的感谢，校区一路走来，  
正是因为有了支持部的协助，我们才没有后顾之忧，奋勇直前，  
相信各校区在各支持部的协助下，各校区都能够业绩长虹。  
端午节之际，祝愿大家端午安康！

