

190613 马总讲解录音文字版

190614 成功故事收集

故事模板

故事一：【徐小林】攀枝花投资故事

故事二：【桂雪松】义乌投资人故事

故事三：【张腾飞】杭州投资人故事

故事四：【刘振中】华容县投资人

故事五：【刘海瑞】安徽省涡阳县 2017.12.27签约

故事六：【胡海志】内蒙古自治区呼和浩特市 新城区日新校区

故事七：【刘军闯】昆山适合那些投资人担心校区运营不好，项目信心不足的客户

故事八：【司庆伟】湖南岳阳市湘阴县投资人故事：

故事九：【齐凤忠】黑龙江绥化市青冈/兰西县投资人故事（小县城教育的大市场；教育需求处处有，教学招生不发愁）

故事十：【李庆辉】广西北海明丽金楼校区（适合拥有创业梦想但是资金不足的90后人）

190613 马总讲解录音文字版

看了人、看了奖之后，跟他讲现在有很多公司有很多**大咖**，因为你又不认识，第二也有很多公司获了**很多奖**，因为有些牌子你觉得可能看起来不重要，回过头来再跟他讲一遍。从这开始讲。这是艾瑞做的现场的问卷，这是所有在做人工智能大数据企业中，这些企业当场自己给自己投票测评出来的。然后又学作为最年轻的人工智能公司排名第一，13票跟三角兽一样，三角兽和寒武纪都是非常厉害的公司，这是做芯片的。因为他们都觉得说中国可以造原子弹，中国可以造汽车，中国可以造很多东西，可以把卫星送上天，但是**教育的这个东西实际上是所有科技发展的最根本**。有一家公司利用人工智能来改变教育，他们特别尊重。不要说自己技术厉害，没有人家厉害。不要讲说有多牛，因为没有人像我们一样，**他们改变的都不是最底层的東西**。**只有我们改变的是最底层的東西**，所以在现场当中，他们认为如果能够把教育改变掉，未来，这些事情都不事，人出来了，还有什么不出来。然后回过头来看我们做教育，哪怕我们跟传统教育相比，这里面一定要突出自己什么时候时间成立的，2014年才开始筹备2015年成立，然后到今天为止也不过四年，但是在去年的时候，我们竟然能够拿到影响力的教育集团，然后要介绍一共有八家。如果你不知道8家，那你就看这个好未来，新东方问他知不知道。然后立思辰知不知道。这全是上市公司，影响力非常大。介绍张清明的时候要介绍，这是以前立思辰的副总裁来我们这里是一样的，要跟他讲重点：就是人工智能突出是人工智能的，就所有做人工智能的公司当中又学排名第58位，介绍这里结束。

然后回头看，要看第一百度、阿里、腾讯。百度，虽然没有阿里跟腾讯厉害，但是百度有个政策叫all in AI。就所有的资源全部推到人工智能领域去，所以它在人工智能企业当中，这种排名当中他是最厉害的，就阿里跟腾讯是封闭式的，百度是开放式，所以它能够获得第一。你看像华为、平安厉害吗？科大讯飞厉害吗？就这样的公司在前面，然后紧接着就是我们了。

这里要重点强调不是人工智能了。这里要重点强调叫**创新企业**，这里创新企业Top100，我们可以在创新企业当中回过头来再来看，阿里最厉害的地方其实不是**阿里云**，是淘宝和支付宝里的电商和蚂蚁金服，但是在阿里云这一项当中，实际上它是在云计算和人工智能当中创新非常厉害的公司。**百度**也是一样。**华大基金**也非常厉害。这里面如果你们很多人用过美图**美图秀秀**，可以重点跟客户讲讲美图秀秀。美图秀秀是今天所有企业当中实际上看起来是一个非常被低估的公司，但是它的用户已经接近快要到阿里的6亿用户了，今天全世界很多人当中，至少女生当中90%都在用美图秀秀，第二、过去的美图秀秀是要靠你自己不断美化的，你想加白就加白，你想干嘛就干嘛，就当你不断的拍照美化之后，未来的美图秀秀是不需要你再自己美化了，因为他会知道根据你以前不断的修图，知道你自己想要成为什么样子，所以你拍出来就是那样子。比如当我想要瘦子，拍出来120斤。美图秀秀根据数据来调整，所以不断的在强调这些公司的厉害，然后再强调我们。剩下公司反正不知道就不要讲了。

这里面是一样的，先讲17再讲18。因为这两个牌子还是要讲一个**讲50强，再讲100强**，这里面要突出几个点，第一在17年的时候还只评50，到18年的时候就可以评100了，为什么呢？因为越来越多的公司涌入到人工智能里面去了。

- 这个点要讲出来。就只有你看到的厉害不叫厉害，要所有人看到厉害他才真的厉害，这是第一点。
- 第二、在17年的时候你会发现阿里、百度可能还不在上面，都是一些传统的机构，还在乎原来传统的一些小公司，然后不断的希望能够通过怎么样弯道超车来做这个事，我们也属于其中之一。
 - 但是等到18年的时候，所有公司涌进来，像百度、阿里、科大讯飞所有这些公司都涌进来的时候，我们还能停42名。想象一下这是第一点。
 - 第二点叫连续两年都进，然后你要强调一下，如果这里还有一张，大概在19年，我们相信我们也会在榜，讲给客户知道，然后好讲完这些东西的时候，你要问客户，**当这样的公司放在你面前的时候，你会不会挑？我们走了两年，我们在全中国有700多家学校，今天已经800家了，然后选了我们，他们看中我们什么？**你可以在这里问他，他看到那些人，看到那些奖，看到我们技术进步，看到我们在创新的排名当中，然后就知道了。第二我们不仅全国厉害，而且我们在单点城市当中，看看四川离你最近的，这里面一定要强调离你最近的，不要讲说这是四川的规模。先放四川，然后再放成都。离他最近。这里要起到对比。什么叫对比？刚才讲的数字是什么时候的？18年3月份。然后这里是重点，要讲到这里，17年12月份我们还只有500家，所以你看到图的时候一定要起到强烈对比，那你就跟他讲，17年12月份还只有500家，但是到了18年就成那个数字了。就几个月的时间，而且到今天我们有800多家了。就这种发展速度，这里这两张图一定要用来讲发展速度，否则你会觉得重复，一会讲700，一会讲500。

这是我们截止到这个要告诉他说，每一个地方都有我们非常厉害的学校，这里面这张图要重点拿出来讲，什么学校讲中心校，什么叫**中心校**？

客户一定会问你发展速度那么快，你的支持服务跟不跟的上，要告诉人家跟不上。不要跟人家讲说全包了，你跟不上的，所以我就必须要发展很多的中心校，然后以点来带面，我把他服务好了这些学校然后再**辐射离它最近的大概两公里三公里范围之内**的学校，为什么它能够覆盖？因为学校的周一到周五他们都是空着的，所以这些学校有时间有精力去做这些事，第二，我们为什么要去愿意让这些中心校出来？因为第一我们本身服务跟不上，如果全靠我们来做的话怎么办？我们只有去做最基础的服务来做。第二适合当地的、因地制宜的，我们希望他来做，**因为我招人是件很难的事，但是我给钱很容易，所以我给学校这些钱，让他们去做支撑。**

讲到这个时候一定要讲这个不是说看我们校区的图，不是的，这个时候要讲，我们从15年开始做的时候，明天你去看到的参观校是我们在15年时候打造的品牌叫**智适应品牌**。这个时候还可以解释一下什么叫智适应人工智能智适应这几个字，简称智适应。讲到这儿的时候要在讲，就是我们看到这个图，你会发现跟你明天要看到学校是不一样的，一定要讲。否则客户看了落差很大，为什么重点讲，这是我们自己打造**的高端中小学的品牌**。同时我们现在希望把高端和原来我们做的终端智适应品牌合在一块，就是我们把**松鼠AI**做成我们的系统的名称和标志。所以高端的直接就叫松鼠AI了。那么原来做的中端品牌智适应它改成是松鼠。

讲到这个图的时候不要乱讲，这样这个就好了。剩下来看一看就好了，就讲这个东西。然后要告诉客户要问他，如果你是小朋友，你去普通的机构去报名，你看到是这样子的，大部分机构都是这样子的，然后坐了一个老师，家长坐在这，小朋友坐这里，你问他和小朋友**哪种吸引力更强？**同样这个图其实都是我们的，但是这个可能更稍微传统一点。但是这个相对来说要舒适一些。这里是一样。这是外贸，整个大的商场外围看到的東西。然后讲到这儿的时候，你要跟客户讲，跟你现在看到的大街上的脏乱差，跟你大街上看到很多小的机构，区别在哪？如果你是家长，你是希望在这样的地方报名还是希望在其他地方报名？你如果是餐饮，你是希望在这样的饭店吃饭，还是希望在其它地方吃？

讲到这个东西的时候不要细讲，因为你们讲不好，就明确告诉他，我们在不断的去拆我们的**知识图谱**，这里面要注意这里是七年级的英语语法，就是英语。然后这里是语文，这里是数学，这是物理。然后要跟他讲，就这个东西未来你是可以把它放在你学校里面去的，**作为招生的图片**。到今天为止，我们做传统教育的知识点没有人去做这样的知识点拆分的，因为没必要，**因为传统教育是线性教学，一点点往上推**。这几张图看起来是一模一样，其实是不一样的，一个是数学，一个是英语，一个是物理，然后一个是语文，是四张，然后你要告诉他，每一个科目我们都做得非常棒。每一个科目我们都做得非常棒。然后同时要告诉他，所有的这些数据全部来自于真实的数据。讲到这儿的时候要讲招生，一定要讲招生，就是你最关注的东西，除了知识图谱之外，你觉得贴上去就可以招生吗？不是的。这里面人力大

概要突出出来，这里面一定要突出来，为什么那么**多家媒体要争相报道**，因为从来没有过。如果从来没有过，我们做一个事情被那么多家报道的话，在你这个城市如果从来没有过的话，你想想媒体对这件事情的追逐程度会是什么样子的。当媒体一旦报道之后，整个这些家长因为好奇，因为觉得新科技，他们产生对这个品牌的好奇心，然后走到你这家店里面去成交的这种欲望有多大。我们在常州青岛、西安、南昌，然后我们在山东临沂、嘉兴南湖北外等等，成都做了很多类似这样的。都非常好。然后你要问他，你看我们整个这样的学习状况，是不是相对来说非常好？就各个地方已经适应了。

这里面是做什么的？这个大的板块是做支持和服务的。我们能给别人什么？讲到这儿的时候，不要讲说这是我们的支持和服务，要告诉他，**等你进来之后要尽量的跟我们的高层接触**，从这里就开始铺垫了，你看，当你跟崔博跟我们关系好的话，我们的首席科学家是可以到你学校去做个演讲的，他不是我的招生手段之一，但是如果你就普普通通的，你关系不好，你不认识，那你只能慢慢招。这几个点要突出出来。他去了贵阳，去了广东的顺德，去了常州，讲到顺德的时候要强调一遍，**顺德的投资人是崔博的同学**，这是真的同学。这个是我们培训。讲到这儿的时候，要讲这个，我们每期都会有几十人，甚至上百人来培训，这些是所谓的明星学员。然后你在这儿的时候要告诉他，你要好好学，争取以后照片上还有你。所以你要不断的给他切入，让他脑子里知道我是什么样子的。然后讲到这儿的时候，这是最后一针强心剂了。如果你对前面的所有东西。你觉得都是soso的话，然后我要告诉你，我们有**两大方案**。很多客户问你说A方案？就所有学校都有，那我们就不放了，没什么，所以这儿我们可以很明确的告诉你说，**父学有担当，只要你愿意出多少钱，我们就保你双倍的收入**。这两个要讲出来区别。所以在这儿你要强调出来，说我们有这种信心和这种底气帮你来做这些事，原因在哪里？就是因为刚才那一大圈照下来，所以我有底气。

然后再说进去聊.....

190614 成功故事收集

故事模板

校区名字： 校区签约日期、开业日期 校区主要投资人姓名 校区主要投资人背景 初次了解松鼠ai的源头 投资人的目的
启动配置情况：启动资金、面积、人员等 目前情况：年收入、学生数、教职人员等 故事经过：（重要节点）

故事一：【徐小林】攀枝花投资故事

【缺少时间、故事背景年轻人创业，有教育经验，遭遇老师离职问题，选择松鼠ai】

- 投资人姓名：
周校(周光緒)
- 投资人背景：

大学毕业之后没有直接工作，想创业，于是和媳妇在攀枝花两个人想一起经营个教育机构，因为想改变当地的孩子家庭命运的同时也能赚到财富，一致觉得是个非常有成就感的行当，**创业起初也很困难，两个人没有任何教育资源关系，也不屑于去走灰色关系，夫妻两个脚踏实地的一步一步在当地去做，过程中遇到了很多坑，但皇天不负有心人，勤勤恳恳，到最后总共在当地经营了三家校区**，东区，西区，仁和区。巅峰人数**2000多名学生**，攀枝花的成功，让他更加有信心，加上大学同学的介绍，想去成都开拓市场，因为他大学在成都读的，再加上那边的大学同学鼓动一起入股做，还有同学老师资源，也能对接上，一拍即合就**去成都开了第四家分校**，为了有别于其他品牌机构，周校特地找的当地最好的设计公司去设计机构前台等门面！关设计费就3万多，一开始说好的几个同学做老师的也入驻兼职，但是由于同学关系好，课时费没有收他很高，所以起初半年生意很火，信心满满，额外攀枝花当地老婆也在管着，全面开花，感觉已经到达了人生巅峰！不巧的是无独有偶，半年后同一个商圈**对门开了个新东方**，新东方一开业就直接低价引流，眼看着自己的**生源流逝过去**，一点办法没有，大写的愁在额头上，由于没有多的学生，他那些同学老师兼职的一看苗头不对，都纷纷找借口脱离这家校区，本身就处境堪忧又失去了这块资源，又无法和品牌竞争，坚持了2个月，最后默默的关了校区，带着不甘和失落回到了攀枝花，正所谓人生给你关闭一扇窗，顺便把门也给你关上，回到攀枝花，由于媳妇的管理风格和他本人不同，再加上几个核心骨干老师由于各种问题**集体同一个月辞职**，人走茶凉，问题是还带走了一半生

源，他的几个校区收入直接损失一半，并且联动效应还在恶性循环下去，整个人犹如五雷轰顶，打击非常大，据周校所说当时整个人的精神状态都很萎靡，快得抑郁症，投资人深刻认识到师资的依赖性所带来的后果，但为时已晚，幸上天是公平的，难得的是他媳妇一直鼓励着他，支持着他，**在一个偶然的机会上，后来经成都我们的合作投资人转介绍**，了解到我们，初步沟通觉得我们的商业模式非常好，就像看到了黎明的曙光一样，因为我们正正好解决了他的目前所遇到的师资困难！通过对接电话联系到我们，再加上电话的一系列详细介绍，直接就远程就打了5000定金保护他要做的区域，而后我们亲自过去洽谈，帮他了解当地的培训市场，帮他做了详细的市场分析，包括他自己的三家校区，我们的市场同事都陌生拜访调研过，给他指出了校区的诸多问题，投资人觉得我们市场同事很敬业，很专业，有些问题，他都做了10多年，都还没发现，被我们市场同事点破，恍然大悟，相谈甚欢，离别之际，当时约了时间后来到上海总部考察，系统体验，非常认可公司和产品，更加坚定了做此项目的信心，因为由于投资人当时的现金流不够，投资人毅然决然全资贷款来做的这个项目！

目前校区已经开业，为了更好的做好校区，投资人聘请了一个90后执行校长陈校，因为他觉得年轻的校长更加能带动年轻的老师，他做统筹陈校区做执行和运营，陈校有很好的亲和力和执行力，并且个人极富创意，千里马遇伯乐，随着陈校的加入，校区的筹建很快，并且陈校还做了一系列创新，例如把所有的教室墙面做了卡通手绘画，校区还养了神奇宝贝就是两只可爱的活体小松鼠，想法是未来作为像部队的流动红旗一样，促进一个班的学生学习动力增加孩子们的凝聚力！例如还校区开发了一个小图书馆，图书馆的地板是透明玻璃，玻璃底下是各种花草草，让孩子们读书的同时也心旷神怡，例如增加了校区音乐，进入校区会随着步伐的走动，优美的轻音乐，入耳绵绵，给孩子们带来别样感受，由于这些添加元素都可以作为宣传卖点，再加上人工智能教育本身的魅力，校区在试运行阶段做推广就招募了20多个付费学生，目前业绩蒸蒸日上！周校已经在**筹备准备开第二家**！

故事二：【桂雪松】义乌投资人故事

【故事背景：工厂老板娘投资转行】

- 投资人姓名：万子燕
- 投资人背景：在义乌和老公开的工厂，生产小商品的，每个月给员工发工资80万左右，有三个小孩，加入我们时大的6年级，小的2年级和幼儿园

万校2017年的时候考察了很多教育方面的品牌和培训，因为有三个孩子，一直希望能够把三个孩子好好培育出来，就想着何不投资做一家教育机构，所以经常出去听一些教育方面的讲座和培训，一次偶然的机会有幸了解到义学，考察下来比较符合她这么长时间以来对教育的认知，觉得义学的产品可以真实解决自己是门外汉的问题，所以决定着手来做我们义学的品牌，**17年7月份加入**，房租20万，但是自己一点也不急，先让自己的大孩子用我们产品，自己慢悠悠的，一直到**18年1月份才开始正式营业**，做了一年多，上个月她打电话给我说**还想要加点**，因为不仅自己校区已经开始盈利，最重要的是自己的大女儿现在排到年级前几，她和我谈，自己做的最正确的决定就是加入了义学，虽然自己不着急，但是相信产品好，就一定能够做好。

故事三：【张腾飞】杭州投资人故事

【缺少时间，故事背景传统行业转型】

- 案例解决问题：投资项目要早占领核心区域和制高点，犹豫不决区域让别人抢占掉！杭州建兰校区，投资人孙校，之前从事服装行业，自己朋友合伙人人做我们义学教育项目，她在帮助朋友运营学校同时，感受到培训学校现金流优势，以及系统带来的高效结果保障，想要加入义学教育想法！

刚开始想法自己管理能力问题想让弟弟一起加入（弟弟之前在阿里巴巴做企业管理培训），弟弟刚开始了解我们当时只有初中一科英语，认为从项目运营单科初中英语太单一，没办法做大做强，包括项目本身人工智能教育在中国的家长接受程度等原因暂缓了一段时间，**但是这段时间由于暂缓，错失了自有资源的区域**！

后来随着公司的发展，杭州校区的增长和学科的增加，包括后来我们市场人员带着投资做市场调研，包括在校区门口对于学生和家长的的人工智能教育的接受度调研认可度，最终投资人弟弟毅然决然的辞去阿里巴巴的工作加入到我们义学，但他最终选择的片区，不是他最初想做有资源，有优势的片区，当然最后孙校也一样做的非常成功，这和投资人的努力和用心是分不开的，但如果区域本身好，自己有一定资源结合校长的努力肯定比现在更好！

故事四：【刘振中】华容县投资人

【故事背景公办学校老师的认可】

- 投资人姓名：潘潇
- 投资人背景：投资人89年之前在外打工做过网络工程，后回到县城做图书销售，母亲是小学班主任，已经退休，父亲是在校的语文老师。当时是母亲来考察的项目的，考察完项目觉得理念和自己的理念非常切合，本身自己就是老师出身，非常清楚传统教育的弊端，当场确定区域交了定金。最初母亲来考察这个项目的初衷是替儿子考察项目，目的是把儿子留在县城里，不想让儿子在外出打工，想让儿子在县城里工作并兼顾着照顾家庭和孩子。校区18年五一签订的合约，7月底试营业，截止到19年4月份招到了110个学生，营业额收了100多万，并且再次投入70万豪装500方的场地来迎合松鼠的定位，预计今年暑假学生数量能到达150人。

故事五：【刘海瑞】安徽省涡阳县 2017.12.27签约

- 投资人：夫妻 刘媛刘校
- 行业背景：开移动营业厅的
- 了解义学：他弟弟看到了这个事儿，资金不足，找他哥哥合伙。投资人他了解的后就特别感兴趣，就直接自己投资加入义学。
- 痛点：原本的这个移动营业厅利润越来越薄，想找一个能兼顾孩子的项目；就考察教育行业。抓住这个点，洽谈时，就不断的无限的去放大这个点。然后让他去对这个事儿产生足够信心和期待。
- 案例：县城收费问题 一个在县城，很多投资人觉得收费便宜的这个事儿，在西涡阳县安徽省蒙城市，涡阳县实际上是一个非常穷的一个县城，他在那个县城开**第一天的收入18万，18万是有14个学生贡献的**。学生一个人平均是要付14000左右的，所以实际上它的收费整个体系，校区能够说得上来，那这个事儿实际上对于我们来说是一个很大的一个意义，就是怎么能在县城这个地方，收得起来费用。是和校区的经营有关。很多投资人的认知里觉得这个是不可靠，潜意识里认为就应该是20元，30元。但校区那边卖100多/小时，一年报一科，费用在一万四五。目前在校生100人左右。

故事六：【胡海志】内蒙古自治区呼和浩特市 新城区日新校区

【故事背景设计师转型做教育】

- 投资人: 夫妻 校长：任舒宁
- 校长背景：

中国工艺美术协会设计师，多次为国家领导人出访设计国礼及国内外重大活动设计纪念品，因为孩子在北京无法落户影响升学，遂卖了北京的房产回呼市投身教育行业。18年12月份**签约两家校区**，先启动新城区日新大厦校区，试营业中，面积约900平米

- 目前校区状态：

教师12名（还在陆续招聘中），课程销售4名，市场销售4名，自19年3月试营业以来，在校生人数已达24名，38人次，目前试营业期间已做出以下活动：

- 一.已两次承办全内蒙古和东北地区教师岗位培训和业务培训，多次组织呼市地区校长联动品牌宣传。
- 二.接待（体系内外皆有）意向投资人，介绍总部拓展政策和义学发展前景。
- 三.3月30号开展了500公校学生雷锋月活动并现场转化，市领导给予高度评价，媒体争先报导。

- 四.3月25日进入内蒙古师范大学进行品牌宣讲宣传松鼠AI品牌
- 五.4月12日与京城广厦、维多利亚悦城、青桔单车联合组织400人志愿者团队骑行单车进入社区开展“绿色出行,阳光服务”公益活动,大大提升品牌知名度,头条、抖音关注度人数剧增千人以上
- 六.与呼市维多利亚集团签署合作协议,使松鼠AI品牌在全市维多利亚所有商场都可以看到LED屏广告和获得满赠DL测评活动。

故事七：【刘军闯】昆山适合那些投资人担心校区运营不好，项目信心不足的客户

【故事特点第一家合作校，拓荒者】 昆山投资人龚校：2015年的时候是做投资银行业务的，当时为了给公司考察投资项目，发现了我们这个项目，然后辞职来跟我们合作，把整个昆山包下来了，当然也为了自己的孩子。龚校说投资就要趁早，看好一个项目就要下手去做，如果当时错过了而被别人包区昆山就永远没有机会了。当时还没有系统，投资人一直等到2016年5月份我们英语系统上线的时候才开业，昆山作为**全国第一家校区**，没有任何参照校区，全凭自己的对产品的信任和教育事业的热爱，去一步一步发展起来。亲自参与校区设计，课桌板凳都亲自到各大艺术展上去挑选，虽然只有280平米的场地但装修非常精致，空间利用率非常高。运营3年下来，校区还是非常崭新，非常干净，让学生有一个舒服的学习环境，85个学生，170人次，投资早就回本，现在昆山**已经有第二家和第三家校区，运营的都非常好，第四家校区正在选址中**。据龚校说当地教育局领导和多数政府领导的孩子都在自己校区学习，非常看好公司的产品，相信一定会把校区开满整个昆山。

故事八：【司庆伟】湖南岳阳市湘阴县投资人故事：

【故事特点缺乏资金，解决困难成功办学】 投资人：朱校（年轻人资金经验不足一样可以成功） 投资人背景：89年生人，大学毕业后一直在厦门市工作，但因妻子和儿子在老家，2011年决定放弃厦门的工作和资源回到家乡创业。他**表姐在岳阳市做医疗工作**，自己孩子也在上补习班，对教育和医疗一直也比较重视。推荐他关注一下教培行业，并愿意在岳阳市一起投资。朱校因为在厦门待过思维比较新一点，主动去了解互联网在教育行业的运营，后来在网上看到我们的宣传，了解到人工智能在教育运用，感觉跟之前了解过的都不一样，很有新意，是未来的方向。经过跟我们一个多礼拜的电话微信沟通，也去看了周边已开业学校情况，对我们的印象更加具化。在来上海考察项目之前在我们建议下先保护了岳阳市一个片区，但因为自己比较年轻没有很多资金，表姐工作忙也没时间参与管理，后来决定先在自己家县城做，启动资金相对低一些，自己管理起来也方便。跟表姐一起来上海考察后与我们签订了正式合作，等县城这家学校进入正轨后再去拿钱去市里面投资。带着项目与决心回到县里面后，经过我们专业的市调选址工作后，发现他叔的房子并不是特别合适，本来是他叔用房子入股，朱校的启动资金就够了，但是因为房子不合适，让他叔叔退出了，我们专业人员从新选址，但是资金又成了问题。然后开始找合伙人，当他把项目拿到手、房子租好后，发现找志同道合的合伙人比以前容易了很多，最终选择了一个愿意共同投资金花精力的合伙人。经过一个多月的波折项目开始启动起来了，装修期间，为了省钱，朱校自己也变成了粉刷匠，发朋友圈自嘲自己不是在刷墙，是在描绘梦想，辛苦但很快乐，大冬天因为搬家具组装家具太热而光着背坐在地上，一看就是个做事情而且有激情的人。团队搭建好，校区完工后在试营业期间更是加大对市场的铺设和宣传。做了一个99元一个月的低价引流课，发动身边亲戚朋友同学一起转发。朱校想只要转发的量到了，看到的人多了，几千个家长吸引来一百个家长上门不难吧，一百多个上门，报名个四五成也不是太大难事。信心十足的朱校在**开业当天仅凭这一个活动就招生了63人**。一个月后这63个学生留下三四十个继续续报下去应该也不难。目前已经有了第一批学生，并在当地开始做好服务和教学，未来一定会有更多的学生报名学习，做到他们县城里面的第一名。

故事九：【齐凤忠】黑龙江绥化市青冈/兰西县投资人故事（小县城教育的大市场；教育需求处处有，教学招生不发愁）

投资人背景：投资人孔校/王校两人是黑龙江绥化市下面小县城从小玩到大的哥两个。

2018年王校就职于北京的一家科技类公司。孔校在绥化市青冈县做着互联网外卖的代理配送。先了解到松鼠AI项目是在北京工作的王校。因为王校前期对松鼠AI的初步了解，他相约孔校一起上海项目考察。上海实地考察后，孔校确认在青冈县开设松鼠AI第一家合作校，两人之前决定合伙启动项目的初衷，由于王校在北京的工作一时脱不开身，而改由孔校一人投入启动。青冈县校区在2018年10月开始了试运营。回到北京的王校，没能第一时间跟孔总合伙参与到青冈的校区筹备/启动，自己始终关心着孔校青冈县的校区筹备进度，同时通过公司了解着绥化周边其他空白片区的情况，在青冈县签约后的第三十四天，王校确定了在兰西县独立操办了另一家松鼠AI校区。孔校王校将来自自有行业（外卖配送）的优势跟公司市场宣传活动的优势做了有效结合。市场招生活动，孔校结合当地情况做了接地气的宣传推广（通过宣传车）和外卖派送车的单页传播，青冈校区在短短**2个半月时间内，快速招生学员达200人**。两位校长将个性化的教育方式带到了绥化的两个小县城。用孔校的话说：他踩着互联网浪潮通过饿了么的平台，解决了县城年轻人的吃饭问题，赚取了自己的第一桶金。现在要用人工智能的技术产品改变县城学生的学习资源问题，去实现自己的事业价值/社会价值。

故事十：【李庆辉】广西北海明丽金楼校区（适合拥有创业梦想但是资金不足的90后人）

投资人背景：1，相校，93年，大学毕业后，一直在东莞招商银行工作，负责市场销售，有带团队的经验，无任何创业经验，目前在负责校区的日常管理与经营。2，合伙人庞校，93年，大学毕业后，一直在北海市合浦县政务综合办做公务员，无任何创业经验，目前负责校区招生推广。2，另一个合伙人庞校，93年，学平面设计，大学毕业后自己和家里人一起在北海合开了一家装修公司，目前暂时还在负责装修公司那边，没有参与校区经营。三个主要合伙人，都是刚刚毕业没多久的大93年的大学生，正是因为他们三个人都有一个创业的梦想，通过多方考察之后，2018年11月13日，正式与我们签订了正式合同，拿下北海八中片区，虽然三个合伙人总得资金加起来不到50万（北海明丽金楼校区总共集资100万），但是他们没有放弃，他们通过同学、朋友、以前公司的同事与领导，你5万他10万的一起凑够了100万，他们在与这些背后的出资人讲述我们项目时说：我们做教育，一定要做好3年不分红的准备，因为教育是一件长久的事业。校区运营情况：明丽金楼校区**19年3月1日试营业**，截止目前没有做过一次引流班，**目前（19年5月末）在校生39人**，学生报课时费，起报50小时，两个月的时间已经营收25万左右，其中这39个孩子当中有6名已经二次续费。同时校区招收的第一批学生，通过近两个月的学习，96%的学生都有提分。鉴于目前校区的运营情况，三个90后投资人已经开始着手第二家校区的筹备了！