**一：招聘支持**

1. 招聘培训支持

前期培训招聘方式方法，针对本行业特性结合各渠道展开招聘业务

1. 人员框架搭建及薪资体系架构

给到校区人员架构以及相关人员具体的薪资奖金体系

1. 人员岗位要求

针对每一个职位给到相关人员要求及录取条件

1. 面试帮助

对于校区针对本行业无相关面试经验，总部给予远程或当地面试帮助，给予指导性意见

**二：培训支持**

1. 自上而下

从校区投资人，到教师、销售、市场给予全方位培训

1. 自前至后

从校区加入开始，一直提供不间断培训。分线上线下2种模式，并针对校区不同阶段和人员经验提供初级、中级、高级培训

1. 单校区现场指导培训

针对校区个别问题提供现场人员指导培训，及时解决问题，需提前与本地支持人员申请

**三：教学支持**

1. 系统教学支持

针对系统内容更新及迭代，第一时间给到相关教师培训

1. 教师协调

针对某单个校区暂时性教师缺失，支持部协调当地机构进行人员流动支持

1. 教学督导

总部在当地安排教学督导，定期给予校区进行相关培训及指导

**四：管理支持**

区域化运营：针对本地校区（省会级）建设本地支持服务团队，定期组织当地所有校区开展周，月度会议，总结成败经验，制定下周，月度相关事宜。并针对本地市场群策群力制定相关市场活动方案

**五：建校支持**

1. 市场调查

前期调查片区市场情况，从学校、竞品、社区三个维度进行实地走访，帮助校区拿到第一手市场资料

1. 选址

针对该片区市场情况及布局，进行选址，并按照当地要求标准选择理想位置

1. 装修指导

校区装修施工队设计和总部设计进行对接，按照总部装修风格及选材进行装修工作

**六：启动支持**

1. 开业支持

校区成立之初，本地支持服务人员针对校区特性，制定相关市场营销计划，帮助校区进行前期招生工作

1. 开业校区现场指导

派驻本地支持服务人员针对教学、市场、营销、招聘相关事宜现场进行指导

**七：市场招生支持**

1. A方案

区域化运营方案

区域化运营：针对本地校区（省会级）建设本地支持服务团队，定期组织当地所有校区开展周，月度会议，总结成败经验，制定下周，月度相关事宜。并针对本地市场群策群力制定相关市场活动方案

1. B方案

通过以练代交的模式训练校区招生团队。让校区快速具备基础的生源，促进校区良性运作发展。校区承担相关物料费用，无需承担总部市场运作团队人员薪资，住宿，饮食等费用。总部收取因B方案所产生营业额的30%作为总部成本

1. C方案

通过以练代交的模式训练校区招生团队。让校区快速具备基础的生源，促进校区良性运作发展。校区在一个季度内，交给总部公司的费用至少八万，上不封顶。由总部公司承诺，在校区开业后三个月内，使校区实际营业收入不低于支付的市场费用的一倍，若总部公司未能完成，则退还相对应的市场费用。如当校区向总部公司支付8万元市场费用，总部公司应在三个月内，使校区实际营业收入达到16万，若校区三个月内营业收入仅为10万元，则总部公司退还3万元给校区。

**八：品牌支持**

1. 品牌授权

给予校区品牌进行授权，并针对该片区第一家校区授予总部相关荣誉奖牌等物料

1. 媒体宣传

针对全国进行相关媒体宣传，今年预计投入1.2亿作为市场宣传费用，包含线上媒体及线下（省会城市）硬广投入