



办个好学校

金陵教育网珀金校长培训

主讲人：刘维健



简介:

刘维健

金陵教育网创始人、

更好学英语、数学创始人、小函数学副主编

study better英语主编

无锡二次函数学教育科技有限公司董事长

南京师探传媒有限公司 COO

XX高中副校长，教务主任



# 培训体系

- 1、品牌管理和战略目标
- 2、运营和团队管理
- 3、教务管理和绩效管理



# 培训体系

4、财务管理和运作

5、市场建设和招生策划

6、课程销售培训



# 培训体系

7、连锁经营

8、实体与在线教育结合





## 第一节

### 教育公司战略与品牌规划

- 1、战略的定义及种类
- 2、古今成功的战略
- 3、中国教育行业成功的战略案例
- 4、无锡本土成功的教育战略案例
- 5、 培训中心如何战略转型

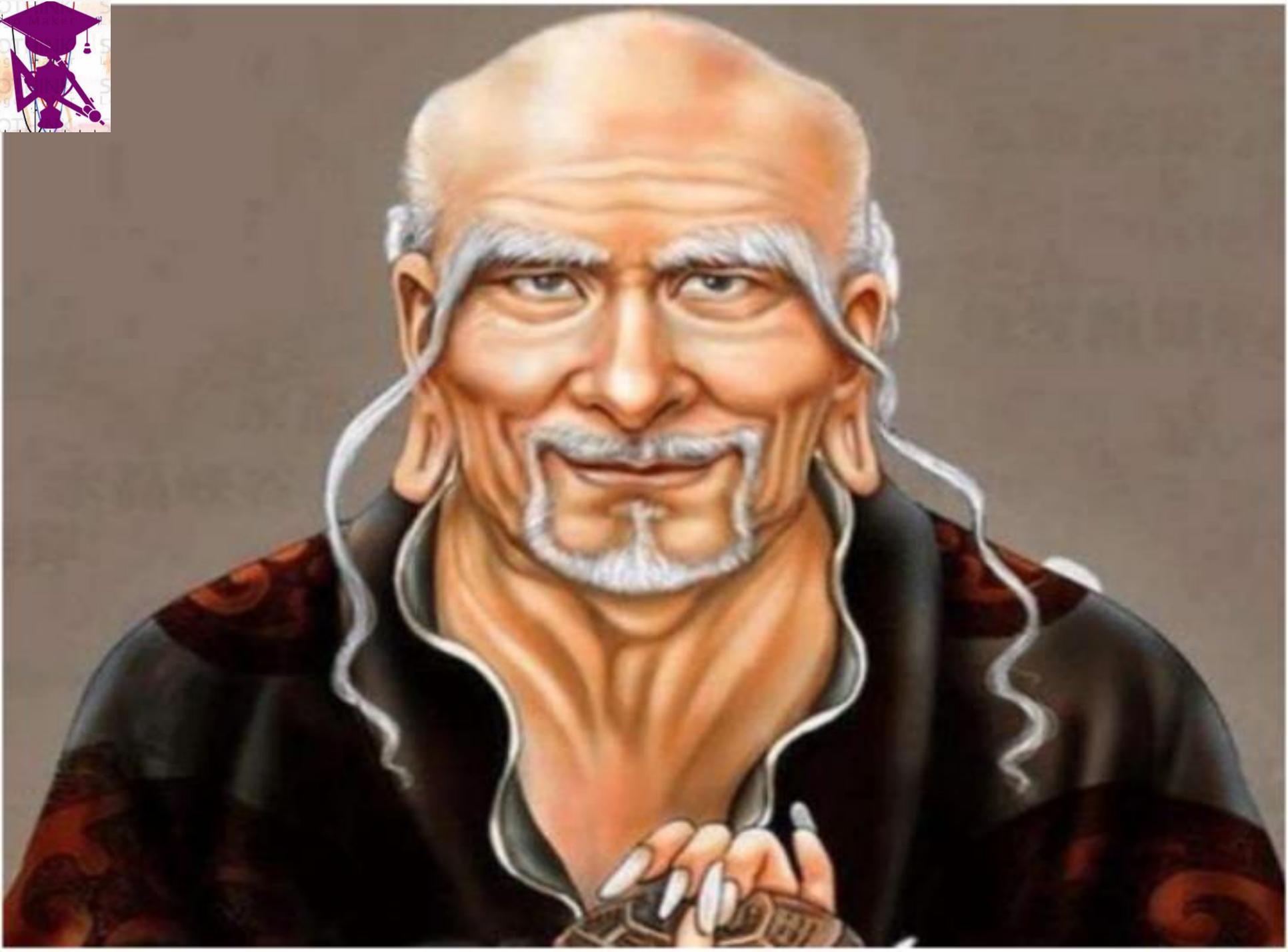




从企业未来发展的角度来看，战略表现为一种计划（**Plan**），而从企业过去发展历程的角度来看，战略则表现为一种模式（**Pattern**）。如果从产业层次来看，战略表现为一种定位（**Position**），而从企业层次来看。战略则表现为一种观念

（**Perspective**）。此外，战略也表现为企业在竞争中采用的一种计谋（**Ploy**）。这是关于企业战略比较全面的看法。什么是战略管理？战略管理是指对企业战略的管理，包括战略制定/形成

（**Strategy Formulation/formation**）与战略实施（**Strategy Implementation**）两个部分。





纵横学所崇尚的是权谋策略及言谈辩论之技巧，其指导思想与儒家所推崇之仁义道德大相径庭。因此，历来学者对《鬼谷子》一书推崇者甚少，而讥诋者极多。

其实国家外交管理战术之得益与否，关系国家之安危兴衰；而生意谈判与竞争之策略是否得当，则关系到经济上之成败得失。即使在日常生活中，言谈技巧也关系到一人之处世为人之得体与否。当年苏秦凭其三寸不烂之舌，合纵六国，配六国相印，统领六国共同抗秦，显赫一时。而张仪又凭其谋略与游说技巧，将六国合纵土崩瓦解，为秦国立下不朽功劳。

所谓“智用于众人之所不能知，而能用于众人之所不能。”潜谋于无形，常胜于不争不费，此为《鬼谷子》之精髓所在。



企业经营战略有多种类型，按照不同的分类标准可将经营战略主要划分为三大类：

（1）按照企业在行业中经营的态势分类，经营战略包括：

- ①进攻型战略。企业依靠自身的力量或联合其他企业在事业上积极进取、主动发展和创新，以争取在行业中领先地位的战略。
- ②防御型战略。企业在一定时期内对产品市场等方面采取不求超越，紧紧跟随并以守为攻、伺机而动的一种安全型战略。
- ③撤退型战略。企业在一定时期内缩小产品市场规模的战略，也称为紧缩型战略。



进攻性战略

城市包围农村



农村包围城市



**A 新东方(河埭口校区)**  
★★★★★ 1条评论  
地址: 无锡市滨湖区富安华庭1-3楼(万...  
电话: 4000510508

**B 新东方(阳光校区)**  
★★★★★ 1条评论  
地址: 无锡市梁溪区红星路215号阳光...  
电话: 0510-85455172

**C 新东方(春申泡泡旗舰店)**  
★★★★★ 6条评论  
地址: 江苏省无锡市梁溪区中山路811号  
电话: 4000510508

[查看全部29条信息>>](#)  
map.baidu.com

- 1 学而思培优(大成巷服务中心店)**  
梁溪区中山路387号海澜之家4层  
电话: 0510-10108899
- 2 学而思培优(数码港服务中心店)**  
江苏省无锡市梁溪区人民西路128号  
电话: 0510-82716580/0510-10108899
- 3 学而思一(无锡分校)**  
江苏省无锡市梁溪区新民路44号附近
- 4 学而思培优(淘沙巷服务中心店)**  
江苏省无锡市梁溪区新民路淘沙巷B地块3号楼1~3楼
- 5 学而思培优(璩颐湾服务中心店)**  
江苏省无锡市滨湖区观山路璩颐湾名邸售楼处7-22号



# 无锡精锐教育局势图

在无锡市搜索无锡精锐教育地图 百度地图



- A 精锐教育(崇安学习中心)**  
★★★★★ 38条评论  
地址：江苏省无锡市梁溪区中山路329...  
电话：0510-82708668
- B 精锐教育(哥伦布店)**  
★★★★★ 13条评论  
地址：江苏省无锡市梁溪区广益路289...  
电话：4008036551
- C 精锐教育**  
★★★★★ 1条评论  
地址：无锡市江阴市渡江路与澄张一级...  
电话：0510-81666655  
[查看全部30条结果>>](#)  
map.baidu.com



# 无锡星火教育局势图

- 1 星火教育**  
江苏省无锡市新吴区一区商业街1-109附近  

- 2 星火教育**  
江苏省无锡市梁溪区惠钱路3弄1号2楼 **推测位置**  
该地点所在位置可能有变化,请确认后前往  

- 3 星火教育(天福店)**  
无锡市江阴市澄江中路2号天福华夏3楼  
电话:0510-86099998  

- 4 星火教育(金太湖校区)**  
江苏省无锡市梁溪区青石路458号  
电话:0510-85222266  

- 5 星火教育**  
江苏省无锡市梁溪区上马墩路12西南70米  




# 无锡学大教育局势图

学大教育,中小学一对一学科辅导!

更多

- 1 学大教育(惠山校区)  
华惠路绿地世纪城627号  
电话:0510-82719911



- 2 清大教育  
江苏省无锡市江阴市青阳镇锡澄路1539-7号清大教育



- 3 学大教育  
无锡市惠山区运河北路与人民北路交叉路口往东南约100米(洛社初中西南侧)  
电话:18961631161



- 4 学大教育(锡东校区)  
学前东路春江花园3期309-2号  
电话:0510-68750555



- 5 学大教育(锡惠校区)  
钱桥大街332号  
电话:0510-82038080





(2) 按照企业竞争的优势分类，经营战略包括：

- ①总成本领先战略。即以低成本取得在行业中领先地位的战略。成本领先战略的基础是规模化生产和高效率管理带来的低成本。这一战略对于建立行业壁垒、排斥竞争对手有直接意义。
- ②差别化战略。即通过形成在行业中独特的、其他企业不具备的特点，使企业获得较高的边际利润，并以此补偿因追求差别化而造成的成本劣势的经营战略。差别化战略可以有多种方式，如树立名牌形象、设计产品技术特点和性能特点、在对顾客服务上别具一格等。
- ③专业化战略。即主攻某一特殊的细分市场或某个特殊的产品的战略。实施这一战略的前提是，企业业务的专业化能够以更高的效率、更好的效果为某一较为狭窄的战略对象服务，从而在某一方面或某一点上超过那些有较宽业务范围的竞争对手。



总成本领先战略



专业化战略



- (3) 按照企业的经营功能分类，经营战略包括：
- ①产品市场战略。即有关企业经营领域、产品和市场结构的选择、开辟和拓展的战略。
  - ②要素市场战略。即有关确保原材料、配件、能源供应等的战略。
  - ③研究开发战略。即有关研究开发投入、新产品研究开发等方面的战略。
  - ④技术进步和投资战略。即有关技术进步、设备更新改造以及技术密集型项目的投资的战略。
  - ⑤人力资源和人才开发战略。即有关确保人力资源、提高员工素质、选拔人才和提高员工工作积极性的战略。
  - ⑥财务战略。即有关资金筹集、分配、使用、周转的战略。
  - ⑦组织革新战略。即有关组织结构的优化、组织运行的高效率、权力配置的合理化等战略。



# 中国十大教育品牌公司采取的战略分析

## 实体教育

- 1、新东方
- 2、学而思
- 3、精锐教育
- 4、星火教育
- 5、精锐教育
- 6、学大教育
- 7、昂立教育
- 8

## 在线教育

- 1、学而思网校
- 2、新东方在线
- 3、跟谁学
- 4、掌门一对一
- 5、作业帮
- 6、猿辅导
- 7、轻轻教育



学而思网校  
— 每天进步一点点 —



**跟谁学**  
**genshuixue.com**

在线教育市场战略定位，开拓在线教育第一家上市公司



## 新东方战略背景分析

- 1、教育行业市场利润丰厚，现金流充沛，技术门槛低。
- 2、国内高考、留学压力、企业对外贸易缺少英语类人才。



## 新东方的品牌战略

### 一是新东方公司的战略定位

早期新东方战略定位英语培训，符合改革开放、经济全球化的背景要求，需要精通英语的贸易人才，在全国进行地域扩张中国目前越有**2亿人**在学习英语，英语培训市场总价值约为**60亿元人民币**，是这个培训市场上最为活跃的一块细分市场。



## 二是新东方的竞争战略

### 1.成本龙头战略

新东方定位于培训产业，将给新东方带来的优势分别有：

**降低成本优势：**无论是做英语培训还是做IT培训、注册会计师培训、考研培训等，都是对老师、学生和教室的管理，当在一定限度内增加培训种类时，走大班课模式，扩大班课人数，管理费用、师资费用并不增加，从而可以降低整体成本。

**概念销售策略：**把具有相关性的知识产品“捆绑销售”减低销售成本。

2. 降低营业收入的季节波动性；

3. 降低市场宣传成本和销售成本。



## 二是新东方的智能战略

1.营销投入力度大：从创办开始靠免费讲座招揽生源到如今对品牌和产品全方位的包装营销，新东方的成功实质上就是营销的成功。2006财年，新东方的市场营销费用高达8212万元，占到总收入的10.7%。如此强大力度的营销投入，在教育培训机构中实属罕见。新东方的成功无论是偶然特例还是普遍现象，都唤起了民营教育机构对其模式拷贝的欲望和成长的冲动。

2.特色营销策略：对于新东方来讲，成功的营销还是培训学生，让老师和学生真正成为新东方的营销者。具有是老师根据自身经验的励志教育被学生们广为推崇，老师自身和品牌效应相聚合，为新东方的品牌塑造锦上添花。教学互动和口口相传的品牌效应，构成了新东方营销的良性循环。

3.注重品牌形象：公益作为企业塑造品牌形象的方式，新东方自然也是多加以运用的。如，四川地震之后，新东方董事长亲自率队押送物资参与救援，及新东方志愿者的加入，都给新东方企业的品牌形象增光不少。



新东方

老师好!



新东方  
XDF.CN



新东方教育科技集团董事长俞敏洪表示，在2019年以及未来几年，“新东方 老师好！”是新东方最重要的战略布局。

俞敏洪这样解释品牌升级目的，强调在科技大爆发的时代，新东方仍要回归教育的原点，重师资，抓教学。他表示，如今新东方已进入“后名师时代”，新东方希望每个老师都能成为好老师。简言之，在品牌整体上让学生和家长产生好老师认知，形成品牌效应。

因此，新东方提出了三个维度的好老师标准。第一，新东方希望老师在自己所教学的课程中是学识深厚的老师。不仅要具备扎实的专业功底和学科素养，还能融会贯通。第二，新东方认为一个好老师能够让一门课的学习变得快乐，让孩子们愿意一直学下去，同时通过励志的方式激发学生动力。第三，好老师会时刻关注孩子成长和发展，不仅是成绩的提升和知识的拓展，还有人格的塑造、身心健康等。



学而思“三步走”战略  
用专注成就教育







## 学而思的奥数网到奥数大班课战略

奥数网积累了几万的北京会员为后来线下班课积累了基础





## 学而思的培优战略

"传统课堂上的教学形式已经不能完全满足师生们对知识的探索欲，'黑板+粉笔+课本'的模式将会被升级。"学而思教育集团CEO张邦鑫表示。2003年，在北京的教育机构大都定位于"课外补习"时，学而思在业内率先提出"培优"的概念，秉承中国教育"因材施教"的理念，培养优秀的学生，让他们变得更加优秀。



## 学而思的多品牌战略

从辅导奥数起家的学而思教育，目前除摩比思维馆外，旗下还有**6**个子品牌，学而思理科、乐加乐英语、东学堂语文、智康**1对1**、学而思网校、**E度**教育网。为了传达学而思不止是学奥数的理念，学而思近日专门启动了多品牌战略。今后，**7**大子品牌将进一步单独运作、各有专攻。



## 2017学而思品牌焕新发布会

阅读能力 ▪ 沟通能力 ▪ 探究能力  
抽象性思维 ▪ 思辨性思维 ▪ 创造性思维



受益一生的能力



建设学而思“大语文”、“英语”、“理科”学科体系；依托AI和大数据等科技辅助个性化教学，推广创新型教研产品ITS/IPS、双师课堂、云学习等；

将旗下乐加乐英语、东学堂语文等品牌分别整合为学而思英语、学而思语文，母公司好未来旗下乐未来也将整合为学而思国际，

负责留学业务；连接爱棋道、科学队长、摩比STEAM等多元教育产品。

无锡本土成功的战略

润禾培优

天优数学

石头教育

思锐教育

吴匠语文

强师资战略

学而思模式的跟随者

学而思模式的复制者

精锐教育的跟追者

名师战略



## 战略规划和品牌的设计





吴匠教育

以语文为市场战略定位

切入细分市场



天优数学创始人  
肖林



打造数学教育领导品牌

# 学数学，到天优！

培养孩子优秀思维品质



## 从晚托班到数学大班课的战略选择

战略转型砍掉了育林优佳教育坊前校区一百五十人的晚托加周末班

定位数学大班课

**专业中小学数学提优连锁品牌**  
U+ PRIMARY AND SECONDARY SCHOOL PROFESSIONAL MATHEMATICS

**五大校区**  
**1**  
**五爱校区**

**育林教育** 全致美

**育林中小学教育**



# 天优数学培训中心

中山路分店

天优数学  
TIANYOU EDUCATION

打造数学教育领导品牌

## 暑期钜惠来袭

初二 初三 3人团报均享

尊享10次课 20小时正价课

299元/人

新七年级 1人报名直享

尊享12次课 24小时正价课

399元/人



联系方式

66699399

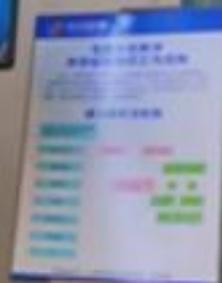
天优数学  
TIANYOU EDUCATION  
中山路分店  
地址：中山路...  
电话：66699399



天优数学

天优数学

让数学学习更有趣 更有效  
分层、互动、激励、发展



金陵教育网（二次函数网）会员中型培训中心未来如何改变

打造公司或者个人IP定位

弱化师资宣传，强化品牌宣传

教学能力强可以从个人能力入手走吴匠语文路线

有生源基础可以慢慢战略转型走特色班课路线



谢谢 校长参训

金陵教育网

无锡二次函数教育科技有限公司

