

很多家长为了不让孩子输在起跑线上,一到暑假就把孩子送进各种辅导班。社会上形形色色辅导班是否具有充足的办学条件?能否真正丰富孩子的暑期生活?如何为孩子选择理想的辅导班?针对诸多问题,本报推出了《关注暑期辅导班》系列报道。今天推出中篇——

一栋居民楼里竟办了数家辅导班

什么让辅导班迅速膨胀?

文/片 本报记者 王帅 刘洁 侯书楠 实习生 李博

据了解,近几年,威海的少儿教育培训市场以50%左右的增速扩展,这两年更是年年翻番。为什么都挤向辅导班行业?是利润驱使还是需求增加?有的培训机构效益好,并发展分支占领市场,而有的却门可罗雀,是竞争激烈还是别有隐情?

►一栋居民楼竟开设有数家辅导班。



▲在特色夏令营辅导班里,孩子们通过游戏来提高自己的专注力。

孩子上什么班,家长一槌定音

孩子成了上“班”族,到底是主动还是被动?长征小学的王家骏很乐意上辅导班,一个假期上了6个班的她表示“很轻松”。但像王家骏这样的孩子不多,本想在暑假里释放自己的孩

子们在家长的“关爱下”从学校教室转移到另一个教室。姜俊辰是个爱动的孩子,特别讨厌上辅导班。姜俊辰参加了本报的卖报活动,但爷爷总抱怨他订报纸太多,“利用卖报纸的时间玩耍以

拖延学习时间。”在家长与孩子的博弈中,很多辅导机构负责人认为,掏钱的是家长,报还是不报,决定权在家长手里,因此绝大多数家长是博弈的胜利方。那怎么博得家长

的欢心便成了每个辅导班宣传的重点,“名师执教”、“名校连锁”、“小班办学”、“一对一辅导”等天花乱坠的广告迷乱了家长的眼。“我们也是投其所好。”某辅导机构工作人员实话实说。

小学辅导班,主要是看孩子

因为有利可图,很多人趋之若鹜。但除此之外,需求的存在也使培训机构纷纷“横行”市场。

市民刘女士和丈夫工作很忙,由于老家在外地,两人的父母都没有来威海,9岁的孩子暑假去向成了“心头病”,“带着去

单位不现实,放家里不放心”。看到儿子的小伙伴都上辅导班,不光能学习还能有人帮忙看护,有的还供给午饭。于是,刘女士给孩子报了辅导班。这样,孩子平日在辅导班渡过,周末由父母陪伴,“别管学多少东西,挺放心的。”

于常清介绍,由于工作忙碌,加上功利化的气氛蔓延,父母便将孩子丢至辅导班,不管孩子是否愿意。在塔山中路附近的学习辅导站,工作人员坦言,小学层次的辅导班,给孩子补作业倒是其次,主要负责看孩子。除了看护需求,很多家长

计划让孩子“补脑”,“多学些东西,总没有坏处。”身为家长的邹女士给孩子报了5个辅导班。也有个别家长将自己的意愿强加给孩子,王女士一直遗憾自己没机会学舞蹈、唱歌,未征求女儿意见便为其报名学舞蹈和唱歌。

素质培训班,叫好不叫座

与学科类辅导班提供知识培养不同,注重提升孩子综合能力的培训机构在威海却叫好不叫座。

“阳光教育”在威海已有8个年头,注重于对成人团队训练及儿童的学习能力提升方面。“阳光教育”负责人于常清介绍,在威海培训机构,知识类的学科机构扎堆,但素质拓展培训等机构相对较少,因此“很有发展前途”。他认为,该

机构与学科辅导班侧重点不同,能力培训机构可以激发孩子的潜能,学到课外的东西,如交际、合作、坚持等。这种课程可以让孩子在玩乐中提高自我,因此很多家长尝到甜头后,一传十、十传百的宣传提升了知名度。

能力培训机构较普通知识培训机构有优势,且在威海前者数量较少,但在大好前途下此类机构却不叫座。于常清解

释,由于家长,老师的意识跟不上,很多人忽略孩子在综合能力方面的培养。在现代社会,家长都比较功利化,更注重孩子显性成绩,忽略孩子的长久能力。他认为,社会大环境极大影响该类机构的经济效益,相比较,“普通知识类提升辅导班在培训市场更有生命力。”

另外,相对昂贵的价格也让很多人退而却步,参加一次此类培训需超过2000余元的费

用。

对于生源,由于无专业的招生团队,于常清坦言:“愁啊!”目前他所在的培训机构主要靠熟人介绍和口碑相传。以前也采用过发传单、亲口介绍的形式,但效果很差终放弃。“掏钱的是家长。”于常清认为,博得家长的好感是最重要的,而这一切全靠家长意识的提升,而不是被动接受此类信息。

业内人士:培训行业利润高

位于海港大厦的“花儿朵朵”舞蹈培训中心是威海比较大的舞蹈培训机构,刚成立一年,培训项目有民族、芭蕾、街舞等各类舞蹈,效益不错。培训机构负责人唐立莉坦言:“培训机构利润比较大,前景也比较好。”很多培训机构正是看中了该行业丰厚利润才拼命挤进来捞桶金。

对于培训机构的利润,唐立莉预期每年的利润为30万到40万元。虽然目前还没有盈利,但唐立莉很有信心。该培训机构每

年固定成本在30万左右,其中25%到30%是租赁费,另有25%到30%是老师工资,5%左右是宣传费用,房屋设备的折旧费在15%等。由于刚开业一年,唐预期其盈利增长速度会在每年70%到80%。

在这个迅速发展的行业中,是否曾遭遇到竞争?“洪恩英语”培训学校校长徐莉坦言“不怕”,“自己很有底气”。她说,他们有专业的师资队伍和市场团队,有成功的办学模式。因此每个月都有丰富的生

源,“有生力才能有生命。”徐莉很自信地面对将来的培训市场,“优胜劣汰”、“大浪淘沙”,她认为他们的培训机构在竞争日益激烈的市场上会越发“坚强”。

但“北创画室”校长于文静直言“竞争压力加大”,生源减少。她总结,除各种培训班,旅游夏令营等多种选择导致生源分流。她认为威海的美术培训收费相差不多,美术培训因材料较贵致使成本较高,小班授课下的利润空间并不大。

9岁上“班”族报了6个班

家住孙家疃的9岁王家骏就读于长征小学3年级。她活泼开朗、精力充沛、勤奋好学,一刻也不让自己闲着。这个暑假,她报了英语、国画、跆拳道、琵琶、葫芦丝和科学共6个辅导班,是名副其实的上“班”族。被问及是否辛苦,她直摇头,“一点也不累。”王家骏说,喜欢所以才每天坚持上课。

8月10日早晨6点,王家骏起床后匆匆吃完饭,便前往华联去领报纸。6时40分,她和妹妹领了150份报纸,7时许赶到她们的“老摊”。最初每天卖30份,现在每天卖100多份。11时30分卖完报纸。

12时回到家,王家骏吃午饭、休息。13时30分,她将辅导书、指甲、胶布、雨伞、水、水果等塞进小书包后,坐上14路公交车来到位于光孚大厦的9楼乐器辅导班学弹琵琶。王家骏说,像国画、葫芦丝、琵琶都是她主动要求学的,琵琶是今年新加的课程。她想进入学校乐团,所以她拼命学琵琶。家骏妈妈于女士说,小家骏很有上进心,很要强,她要干的事她会很努力。

14时整,王家骏到达教室坐在小凳子上,用胶布把指甲粘在手上,翻开辅导书,她开始弹奏“找朋友”。小家骏反复弹着这首曲子,老师时不时过来纠正她的坐姿。10分钟后,小家骏停止了练习,甩甩手、松松腰、转转脖子、伸伸腿,“手都磨出痕了。”由于左手始终保持扶弦状态,她细嫩小手已被磨红。2分钟后,她又开始练习。一个半小时过去了,王家骏始终没喊累,一直坚持把琵琶练习完。15时30分许,小家骏冒雨坐上14路公交车回到家。回家后,写作业、说英语,练习琵琶、葫芦丝、国画。她内心藏着个课程表,每天排好。

王家骏报了6个辅导班,周一至周日都有课,周三只有琵琶课,8月10日是王家骏最轻松的一天。

于女士介绍,小家骏还想报别的辅导班,被她“压”下了,“太折磨孩子了。”于女士认为,小学是打基础的阶段,可以广泛涉猎,找到自己最感兴趣的项目;初中时根据自己的喜好选择科目。靠小学的几年时间试图学精某科目也不太可能,“都尝试才能知道自己的喜好。”