

从遭遇低谷到迎来新商机

# 培训机构一夜间多了起来

策划:路冉冉 采写:本报记者 侯艳艳 王颜

在遭遇了前两年初中毕业生减少的低谷之后,从今年开始,初中毕业生人数将逐渐增加并且趋于稳定。采访中记者了解到,学生数量最近几年的不稳定,不仅给学校带来了不小的影响,也让靠学生“吃饭”的培训机构的发展有了些许波折。

## 商务楼里新增三家培训机构

从今年起初中毕业生的人数要逐年增加,大家当然愿意把更多精力投入到衔接班的生意上。

13日,记者来到2011年泰安市初中学业水平考试泰安一中考点,不足半小时时间,记者手中就收到了20多份标有“初高中衔接班”字样的宣传单。这些宣传单不仅纸质优良,上面介绍的内容更是“五花八门”：“一对一个性化辅导,上辅导班免费进行心理疏导,免费赠送家长课时……”各家辅导机构为吸引学生都使出了自己的杀手锏。

据泰城一家开设时间长达七年的新华教育培训

机构负责人赵老师介绍,今年各辅导班的竞争比较激烈。“以前从未听说过的辅导机构多了二十家,比去年增多了三成。”赵老师介绍,今年初中毕业生生源的增加应该是一些小型培训机构开设衔接班的重要原因。很多培训机构都能通过各种渠道了解到每年的学生数量,了解到从今年起初中毕业生的人数要逐年增加,大家当然愿意把更多精力投入到衔接班的生意上。

在岱庙附近的泰氏商

务中心,记者看到楼道的显眼位置张贴了一些培训机构的广告牌。从一楼一直走到五楼,每一层都有面向学生的英语、一对一辅导、模特表演等不同种类的培训机构。在此已经驻扎了几年的澳美英语培训学校老师告诉记者,以前这里的培训学校并不是很多,现在已经新增了三家。“现在的培训机构真是越来越多了,听说济南的一个英语培训机构也要在泰安设分校。”澳美英语培训学校的老师说。

## 培训机构一度取消分校

前两年初中生和初中毕业生人数少,对一些培训机构扩大经营冲击较大。

前两年,初中毕业生人数减少,让泰城一些培训机构也“很受伤”。

说起以前的经历,岱庙附近的一家培训机构工作人员说,虽然现在她的培训学校招生情况很乐观,但也经历过招生低谷期。“前几年,我们虽然在各个地方设立了分校,但由于学生总体数量少,各个地方招生情况很不乐观,无奈之下,只能忍痛取消分校,只保留了总校。”工作人员说,随着学生人数的增加,以及渐渐通过

品牌打开了市场,目前,学校总体招生情况很乐观,并开设了一家分校。

“以前学校开设了一对一培训,说实话都是因为招生太难了,如果培训机构生源很好的话,估计没有几家培训学校开设一对一培训班,毕竟这样会浪费人力、物力。虽然收费高一些,但也不划算。”在通天街泰安市第一实验学校门口,一家正在向接孩子的家长发放英语培训宣传单的招生人员说。

晓雯音乐学校负责人赵老师介绍,2009年前,由于适龄学生较少,学校招生规模并不大。“初中生和初中毕业生人数比以前少一两倍,这对我们扩大经营造成了较大冲击。”赵老师说,在经过了两年多的招生低谷后,生源又渐渐多起来。“这与学生数量增多是明显分不开的。”赵老师说,随着学生增多,学校在泰城设立了四个分校,招生数量也从三年前的三四百人增多到现在的1000多人。

## 树立品牌开始抢生源

更多的辅导机构从前几年的“靠老师拉生源”转变到学生和家人口口相传上来。

如今,初中生又不断增加,不少培训学校也调整了经营范围。采访中记者了解到,虽然当初建校时,新飞扬外语培训学校开设的主要课程是日韩语等小语种,但通过学生需求,学校也扩大了市场,开设了许多中学生写作、阅读等的培训班,在暑期还开设各种衔接班。该学校工作人员戚女士告诉记者,学校培训方式趋于多样化,其实也是在规避一些市场风险。比如,如果遇到像前几年初中学生减少的情况,学校可以将招生范围扩大到小学生、高中生甚至是大学生。

“两三年前,初中生数

量一年比一年少,我们培训机构的学生数量要想持平,就要靠打出品牌。”新华教育的赵老师说,只要树立了自己的品牌,不管全市生源有多少,我们都会保证来学习的学生人数不会减少。“个别的培训机构,看生源多就跟风开设衔接班,这样是无法做大做强的。”赵老师说,生源增多的情况下,培训机构的数量也增幅很大,因此生源多了并不意味着竞争少了。“只有靠质量、树品牌才是培训业发展的硬道理。”赵老师说,为此,他们根据经验,积累了很多方法。“有的培训机构做虚假

宣传,不给学生兑现承诺。”赵老师说,有的大辅导班承诺30人,但开课后就成了五六十人,学生拥挤不堪,“这样只会毁了自己的品牌。”

记者从泰城一些辅导机构了解到,为树立品牌,更多的辅导机构从前几年的“靠老师拉生源”转变到学生和家人口口相传上来。“前几年,各家辅导机构为了获得更多生源,不惜代价让学校的老师和班主任帮忙‘拉生源’,现在这种做法减少了。”思而学教育中心毕老师介绍,他们逐渐意识到,家长和学生的口碑才是最重要的。

## 培训质量是求生存根本

教育培训行业在学生数量增多并趋于稳定的情况下,将迎来新一轮的洗牌阶段。

泰安市教育局职成教科工作人员介绍,不少中小型培训机构发展面临着危机,他们面临的问题主要是人才缺乏、教学科研力量薄弱,抵御风险的能力低下,在经济危机面前很难快速发展。

这名工作人员说,教育培训行业在学生数量增多并趋于稳定的情况下,将迎来新一轮的洗牌阶段。大机构将向综合化、多

样化发展;专业教育机构将突出差异化,进行特色经营;小机构为了生存必须进行改革创新,寻求教育发展新战略,打造发展初期的核心。在教育培训市场竞争化的时代,品牌优势是竞争的一个核心。一些善于打品牌的培训机构,利用自己某一学科或领域的品牌优势,在幼儿教育、职业教育、中高考辅导、个性化家教等领域强

势进攻,利用品牌优势在各个领域进行扩张。在品牌机构综合化发展的趋势下,培训机构也应注重向纵深发展,以质量为本。

另外,课外辅导市场最大的竞争就是师资的竞争。教学研究永远是学校生存的生命线,因此,作为培训机构要非常重视教学和教研工作,无论是在师资培训和选聘上,还是在教材和教学的研究上。



不少考生走出考场看招生传单。本报记者 侯艳艳 摄