

1 英语培训方兴未艾?

作为校外培训最早涉足的文化课培训项目之一,英语培训一直是暑期培训市场的佼佼者。据业内人士预测,升学考试、职称评定、留学移民对英语学习市场的巨大需求,是拉动英语培训市场的关键所在。因此,在暑期培训这一庞大市场中,英语培训市场份额近年来虽然屡遭“瓜分”,但总体上仍占“半壁江山”。这也是目前市场上英语培训品牌和机构层出不穷的重要原因之一。也就是说,在半年暑期培训市场上,英语培训市场仍将魅力难挡、“牛气冲天”。

值得注意的是,近年来外语培训市场日渐细化,小语种培训已开始崭露头角,备受业内关注。具体到英语培训领域来说,项目细化的趋势也已日益明显,泡泡英语,少儿英语,中学语法、词汇,成人口语,考研英语,托福,雅思等,每个项目都有大批“粉丝”。其中,少儿英语培训、中学英语补习等仍是暑期培训主体。此外,少儿英语师资培训也渐成暑期热点之一。

2 全科培训崭露头角?

与英语培训市场方兴未艾一脉相承的是,全科培训也已崭露头角,并开始焕发出勃勃生机。

去年暑期,郑州新东方培训学校在集团总部的支持下,全新推出了中学全科培训课程。这是中原校外培训行业首次正式引入“全科培训”概念。目前,该校共推出了以中、高考特训为核心,涵盖初中一、二、三年级数学、物理预科班、特训班,高中各年级数学补差班、预习班,以及高考数、理、化班,生物班、理综班等在内的多种中学课程;联大外国语学校除了开设各层次英语班、小语种班之外,目前也已开始有小学阶段小神童奥数、作文以及中学黄冈数理化名师班等中学全科课程。

今年春季以来,以英语培训业绩位居全国三甲的大山外语,也已开始涉足全科培训领域,课程设置日渐丰富。

业内人士分析认为,全科培训是实力机构向关联市场扩张的一种新的形式,其市场优势目前在国内同行业已经初步显现,预计今年暑期也会有不俗表现。

3 “一对一”一枝独秀?

“一对一”辅导能否算是杀入培训业的一匹“黑马”,目前郑州业内并没有形成一致的看法。但作为一种新的培训模式,其正在亦步亦趋地“蚕食”校外培训市场却是不争的事实。

据记者了解,目前学大、新起点、希格玛等开展的“一对一”项目均收费不菲,每小时多为百元左右,有些班次甚至高达数百元,但仍有很多家长非常热衷。与个别传统培训班生源的严重萎缩相比,“一对一”辅导可谓一枝独秀,令人刮目。

据了解,随着这一模式日渐被市场所接受,越来越多的本土培训机构已陆续开设“一对一”项目。目前,大山外语、陈中数理化、独树教育、黄埔数学、创奇学校等均已开设有“一对一”辅导项目。

虽然目前业内还有不少人不看好这一新兴的辅导模式,但也有专家认为,作为满足消费者个性化需求的市场细分产物,“一对一”辅导同样具有其旺盛的生命力,暑期市场也不例外。

牛年暑期培训市场八大「猜想」

打开郑州新东方培训学校网站,“2009年暑假课程火热出炉”的红色标题便一跃映入眼帘。

记者点击进入后看到,这个课程表早在五一前就已公布,开设课程共分基础英语部、中学英语部、中学全科部、国内考试部及多语种项目、北美项目、英联邦项目、“酷学酷玩夏令营”等八大类、近百种,并开通有网上报名系统。

随后,记者在联大外国语学校、陈中数理化辅导中心等相关培训机构网站上,也都看到了类似的暑期课程总表,有的机构还同时推出了配套优惠措施。其实,各培训机构这种着手早、行动快、全力以赴备战暑期市场的做法,在郑州培训行业早已是公开的秘密。在表面看似波澜不惊的培训市场下面,实际上无时无刻不存在“暗流涌动”的生源竞争。

作为培训机构都很看重的“征战黄金季”,郑州牛年暑期培训市场将涌现哪些热点?又有哪些传统或新兴培训项目将独霸鳌头?日前,记者通过调查采访“萌生”八大“猜想”。

晚报记者 郑学春

4 记忆培训再起硝烟?

去年暑期,“天价”记忆培训——新思维、超脑力等机构强势入驻中原,创奇、惠济阳光、记忆超人王跃民等本土品牌奋起“抗争”,一场“声势浩大”的生源争夺战在几大记忆培训机构之间“惨烈”展开。

群雄逐鹿中原的结果是,记忆培训市场价格一夜“飙升”,其中,创奇超级记忆班由此前的1580元/42学时,一下子涨到3600元/42学时;新思维、超脑力8至12天的课程,当年收费也已高达万元左右。令人惊奇的是,这样的残酷竞争不仅没有令各机构之间的招生规模大幅下滑,而且还出现了与往年同期相比越报越热的现象。

对此,一些业内人士将原因归于“多种记忆品牌之间的激烈竞争和争相炒作,让更多学生家长对记忆培训理念有了更深更透的认识,从而拉动了记忆培训市场的整体推进”。

当然,随着暑期的临近,今年已“沉寂”良久的记忆培训市场会否再起硝烟,继续“发飙”,是否还有新的记忆培训品牌横空出世或卷土重来,人们都将拭目以待。

5 艺术培训异军突起?

艺术培训前些年不温不火的局面早已不复存在。

不知从何时起,随着艺考热、才艺热的持续升温,郑州街头的艺术培训班如同雨后春笋般四处“绽放”,已成为校外培训市场一支新的“生力军”。

作为家长,谁不想让自己的孩子能歌善舞、才艺超群?学校艺术教育的滞后、专业师资力量的短缺,让家长不得不敞开腰包、“自觉”地送孩子进入各种才艺班、特长班。而近年来“高温不退”的艺考热,更进一步推动了艺术培训市场的繁荣和竞争。

暑期是个大舞台,各类培训机构都希望能够借此机会“一显身手”,艺术培训机构也不例外。今年哪些艺术培训机构会脱颖而出、一举“获胜”?学生、家长对哪些艺术培训品牌、艺术培训机构最“中意”?市民不妨关注一下晚报近期举办的“2009中原艺术培训品牌展”,也许其中的一些艺术培训机构正是您所关注和您的孩子所想要的。

掌握更多才艺,让孩子全面成长,相信是所有天下父母共同的心愿。有这样巨大的市场需求,艺术培训市场真是不火都不行啊。不信,您就等到暑期看看吧。

6 暑期修学渐成主流?

每到暑期,各种夏令营就成了孩子们的最爱。近年来,传统夏令营市场开始出现新的分化:以游山玩水为主要内容的传统山水夏令营,开始向以丰富孩子知识、技能为诉求的修学营转化。从去年开始,全新概念修学营已不断出新,吸引了不少学生和家长的眼球。一些家长表示,修学营融学于玩、寓游于乐,孩子喜闻乐见,家长也很认可,将会成为暑期培训市场又一个新的亮点。

但有关专家同时指出,修学营路线设计和学习内容安排同样重要:既不能玩得太累,让孩子无心学习,也不能只考虑学习内容,而让孩子失去游玩兴趣。“关键是要确保孩子能够轻松快乐赢在知识之旅”。

但记者在此也提醒,无论选择什么样的修学营,家长都要事先考察好组织机构的开办资质和安全措施,修学营安排的学习和行程也首先要征得孩子的同意。另外,在报名参加夏令营之前,最好与主办单位签订入营协议。

7 拓展集训人气仍旺?

如果您的孩子活泼好动,对枯燥无味的暑期补习班也不“感冒”,那就不妨让孩子参加一个拓展集训班吧。

走进大自然,呼吸一下新鲜空气;参加拓展训练,舒展、锻炼一下筋骨;挑战身体极限,体验动感历程;学会懂得感恩,培养团队精神,成就未来领袖……也许,这些都将成为孩子暑期能够亲身体验的东西。经过一周、两周的历练,回到您身边的也许已经是一个“全新”的孩子。拓展集训营中学到的知识,也许是孩子这辈子最值得珍惜和最值得拥有的东西。

爱孩子,就该让孩子学会独立,塑造完整人格;爱孩子,就该让孩子有机会放手一搏。

拓展集训营,也许正是很多孩子暑期的好去处。很多精彩暑期活动,家长可关注一下相关媒体的活动报道。

8 业余充电风光不再?

有人说,金融危机到来已影响到社会生活的方方面面,唯独教育培训行业似乎与危机“绝缘”。事实上,同样是教育培训行业,不同项目之间的差异也相当“泾渭分明”。

作为应试教育衍生物,中小学文化课补习即使在金融危机下也仍是一种“刚性”需求,而成人人类的IT等职业技能培训则相对显得“刚性”不足。其中一个重要表现是,金融危机、经济下行导致市民消费心理变化,严控消费支出成为一种“常态”,尤其是一次性消费额较大的非刚性支出明显减少;另一个重要表现是金融危机带来的就业严峻形势,让人奉行“安分守己、不轻易跳槽”的原则。因此,除非单位提供或“资助”的培训项目,员工自费选择以增加就业或跳槽砝码为目标的业余充电项目,机会就将大大减少。这在近期的相关培训项目中已经有所显现,预计暑期仍将受到上述因素的影响。

因此,称暑期充电类培训项目也许风光不再的“猜想”,似乎也并非“空穴来风”。

