



夏普图

月收费近7000元人民币,承诺“不教英语,用英语教学” 天价幼儿园贵在哪?

近日,一家月收费999加元(折合人民币近7000元)的幼儿园,因其天价学费引起不少家长的关注。收费如此高昂的幼儿园到底什么样?幼儿园宣传的“我们不教英语,我们用英语教学”以及“让学习像呼吸一样自然”等教育理念,又是如何实现的?目前招到了几个学生?昨日,记者来到该幼儿园一探究竟。
晚报记者 张竞映 实习生 赵文静

收费标准咋定的?合法么?家长们啥看法?

投入成本高,所以价位高

据介绍,该幼儿园本部在温哥华,但在加拿大本土并没有开园,只是在非英语国家开办,目前已经在法国、韩国、巴西等十个国家开设了60多所分支机构。收费标准由各个学校与本部沟通后,依据成本投入,同时参考所在国家、城市的经济状况确定。

幼儿园负责人表示,幼儿园收费标准的确立与幼儿园自身的定位和成本投入有关,“每个班16到18个孩子,配4位老师,外教、助教、中国班主任、生活教师各一位,教师的人力成本很

高,远高出国内其他幼儿园。”该负责人说,幼儿园的外教都来自加拿大,具有丰富的幼儿教育经验,同时拥有加拿大大学学士学位和加拿大教师资格证书。

幼儿园的硬件投入也是按国外高规格幼儿园来配备的,如园里已到位的大型户外玩具由向奥巴马女儿提供户外玩具的美国公司生产。按将来招收6个班计算,孩子人均室内面积18.05平方米,人均户外活动面积30.96平方米,这在国内遥遥领先。

幼儿园收费标准只核定公办幼儿园

据了解,今年8月1日,郑州市物价局、市教育局和市财政局新修订了《郑州市幼儿园收费管理办法》,对幼儿园的收费做出了新的规定,其中明确提出,严禁以各种名义向家长收取赞助费、捐资费、建园费等其他任何形式的费用和实物。但是,新规定只核准了市区公办幼儿园收费标准,对于民办幼儿园的收费,规定由其自行确定。

我省规定,省、市示范幼儿园的托幼费每人

被家长和孩子认可才是硬道理

据了解,这家幼儿园是某国际教育机构在世界范围内开设的第68家,郑州这家是其在中原开办的第一家,第二家将于9月在上海浦东开园。对于其高昂的收费,家长们也是各有说

每月350元,住宿费每人每月100元,餐(点心)费按每人每天收取,不同套餐价格不同,其中三餐两点每人每天7元,一餐一点每人每天4元。对于民办幼儿园,新规只要求一级(含一级)以上民办园,需报市物价局备案,一级以下民办园,报所在县(市)、区物价部门备案。

据统计,2008年我省共有5617所幼儿园,比上年增加758所。其中民办幼儿园4117所,占幼儿园总数的73%,民办在园儿童达到60.27万人。

法。而在如今幼儿教育多元化发展的情况下,有教育专家表示,幼儿教育的教学质量更看重口碑传播,而不管其收费多少,最终能否被社会接受,都得接受家长和孩子的检验。

天价幼儿园啥样?孩子们是怎样学习的?

教室分区进行主题教育

记者在幼儿园看到,每个教室都划分有科学区、建构区、娃娃家、美工区、音乐区等,平时上课以主题教育的方式进行。孩子可以在各个区域学习、玩耍,如阅读全英文图书、陶艺手工课等。教室一侧的地板上铺有一张10平方米见方的地毯,集体教育时,孩子们围成圆圈,团

团坐在各自的蒲团上,跟老师一起学习。

除了教室、午休房、盥洗间之外,幼儿园还配有“舞蹈房”供孩子进行室内游戏和舞蹈学习,“厨房体验”让孩子亲自动手制作小糕点、水果沙拉等简单的食物,“开放式书房”里,孩子们可以自由出入阅读自己喜欢的书籍。

像学汉语一样学习英语

“我们不教英语,我们用英语教学,让他们以学习母语的方式来学习英语——使学习像呼吸一样自然。”不同于其他幼儿园“教英语”的教学方式,加拿大国际学校董事会主席举了一个形象的例子解释了如何“用英语教学”。譬

如,教孩子“猫”和“老鼠”两个英文单词,不会只是在黑板上拼写出来,单纯教孩子认识这两个名词,而会像教孩子认识汉语的“猫”和“老鼠”一样,用实物或者图片配合,辅助教师的肢体语言,将英语作为工具对其进行详细描述。

与家长沟通,对孩子进行测试才能入园

据了解,该幼儿园是首家进驻郑东新区的国际教育机构,此次计划招三个班共52人,其中2~3岁的托班16人,3~4岁的小班和4~5岁的中班各18人,目前已经有20多个孩子通过了学校的测试正式入园。

幼儿园负责人表示,“我们会跟每一位前来咨询的家长沟通,只有双方的教育理念没有冲突,有共同的目标,才有可能实现双赢。”对于孩子,他们也会进行简单的测试,如让孩子自己爬楼梯、滚球、辨别颜色、形状,与人进行简单的沟通等。对不同年龄的孩子,要求也不一样。

“并不是报了名交了钱就可以入园上学。”

国内空调巨头的“必然”

——国内空调业15年大成与产业升级梳理

国内企业巨头(如格力、美的、海尔、奥克斯等)的成长,多非幸至,均是依靠其自身长期苦练内外功等而功成名就。因此,梳理一下巨头们的成功“秘籍”,或对现在正处于起步期的新生代企业有所启迪。

目前,在国内空调行业领跑的几大品牌中,格力、美的、海尔、奥克斯等,其发展历程均是起步于20世纪90年代初期,成长于90年代中期,成名于90年代末期,最终发展壮大于21世纪初,跨时均在15年上下。众所周知,上述企业如今在国内空调业均举足轻重。上述巨头们的崛起与壮大,万宗归一:多主要依赖于独特的营销手段和商业模式等。

海尔空调以其独特的服务理念和模式,最终成就了海尔在空调业的上佳口碑。近年来,海尔又通过流程再造,独创了“以消费需求为导向”和“即供即需的零库存管理模式”,进一步夯实了其在行业的坚实基础。

而奥克斯空调成名,得益于其强大的事件营销和新闻策划,短期内快速提升了品牌知名度。同时,再配合对行业热门事件的专题策划、产品价格营销、终端市场抢夺等一系列手段,快速推动了奥克斯实力与规模的提升。近年来,奥克斯又积极推动价值转型和竞争升级,积极通过有竞争力的产品、完善的网络布局、灵活的营销手段等多环节的系统发力,最终构建团队作战强大的综合竞争力。

同样,格力空调的成名,来源于其独创的区域股份制销售公司模式,并通过对各地专营店的建设与布点,构建了一张完善的营销网络。同时,配合格力的规模化制造水平,有力地构建了“营销格力”的形象。

近年来,格力也在积极推动转型,加大产品技术创新力度,力图通过营销向技术的格力转变。

上述几大品牌的发展及成功转型、升级等,逐步确立了各自在行业的独特竞争优势。而奥克斯这样后来者居上型企业,短期内快速超越了空调元老春兰、华宝等老牌企业。当年又凭借行业最大的黑马快速崛起,其核心的竞争力就在于实现了对企业的“营销力、促销力、产品力、服务力、网络力”的五力合一,逐步构建起从一个手指头单挑到一只拳头即最抱团出击的综合竞争力。

奥克斯的最大特色就在于其舵手身上所独具的浙商的敏锐、执著与精明:总能选择在最佳的时间段、最好的契机参与市场的竞争,实现商业价值与社会价值的最大化;又总能出现在行业最热门的事件中,成为这一热门事件的领跑者和倡导者,最终实现了品牌影响力的最大化提升。

在经历了2009冷年金融风暴冲击之后,更加健康与成熟的奥克斯将率先开启2010冷年国内空调市场竞争的序幕,力图通过构建5大产品体系、横跨3大政策领域,实施积极主动的立体式营销策略,全面推动行业的产品、促销、服务再次升级。

从行业最大的一匹黑马,再到空调业领军品牌,奥克斯空调15年来始终坚持以“实惠平民的价格体系、绿色健康的产品功能、不断提升的售后服务、全面彰显的品牌实力”推动行业的健康可持续发展。

相信,在格力、美的、海尔、奥克斯等空调巨头们风起云涌、彼此争先的格局下,中国空调业的未来,不可限量。

李无双

长虹50寸8月29全国团购日 乐教网络电视最高优惠2000元

用长虹50寸大平板 看60周年国庆大阅兵



素,能实现1:1等比例还原现实影像,临场真实感极强,是观看电影大片、体育比赛等大场面运动节目的不二选择等优势,担当此次团购活动的主角角色。原价8990元的50寸大平板将以最低团购价6660元的超特惠价来庆祝新中国的60岁生日,用50寸平板看60周年国庆大典最划算

本次团购活动是长虹公司在全国举行的大型让利促销活动,全国四十个分公司同步进行,时间是8月29日(仅此一天)。本次活动团

购折扣计算的原则为:团购人数≥10人,8折团购;团购人数≥80人,7折团购;团购人数≥260人,最低5折团购!参加团购的人数越多,价格就越便宜。即日起就可以免费预约登记,截止报名日期为8月28日21:00。团购流程则可以先从报纸、单页、网络等渠道获取长虹团购信息后,立即到各大家电卖场长虹彩电专柜选定机型,然后登记团购信息,再接受电话回访确认预定信息并录入数据库,最后在8月29日凭借团购VIP卡就可以到任意卖场购机。长虹公司已经开通四路团购热线接受消费者登记:66311258、66332509、13343820518、15824885272,同时,消费者也可以到位于城东路28号(城东路东大街路口南50米,电话:66320898)现场咨询。

本次团购日将以长虹55寸、52寸、50寸等大尺寸平板电视为主,其中50寸欧宝丽等离子因其契合电视机黄金分割点的要

李无双