



有一种力量,让我们不停寻找



# 之一对一培训

## 外地品牌纷纷入郑 本土机构奋力抗争

# “一对一有可能超过大课辅导”

年度足迹 TRACK

B06

郑州晚报



一对一的学习效果,受到越来越多家长的认可

2011年,对于郑州“一对一”培训市场来说,是竞争最为激烈的一年。

外地“一对一”品牌纷纷入郑,抢占市场;本地“一对一”机构不甘示弱,奋力抗争;而联大、新东方、陈中、大山、独树、各润等大型辅导机构也纷纷打出了“一对一”辅导的口号,开设“一对一”教学。

“一对一”市场,竞争分外激烈,不少从事“一对一”培训的机构负责人直呼“不好做”。

晚报记者 吴幸歌

2011年12月27日 星期二 编辑 吴幸歌 美编 周高虹 校对 邹晓梅 版式 宋笑娟

一对一市场

### 明年竞争更加激烈

外地知名“一对一”培训机构纷纷入郑,本地“一对一”机构奋力抗争;联大、新东方、陈中、大山、独树、各润等大型辅导机构的纷纷加入,使2011年的“一对一”的竞争出现了前所未有的激烈。

可即使如此也没有阻挡大家对“一对一”市场的看好。“目前仍有七八家大型机构在考查郑州的‘一对一’培训市场,仅西安就有两三家,如果时机成熟,他们明年很有可能进驻郑州市。”一家从事“一对一”培训的机构负责人向我们透露。

对此,蒋国因介绍,随着更多外来培训机构的加入,明年“一对一”市场的竞争将会更加激烈,尤其是对于本土机构来说,要想赢得市场,除了要练好内功,加强学校建设、师资储备外,包装和策划也是需要提升的地方。现在已经不是一个酒香不怕巷子深的年代,一个好的学校,有好的师资、好的教学,还需要更好的宣传和策划,只有这样才能被家长知道,而只有家长知道了才有机会了解以及认可。“外来培训机构在这一点上就比本土机构做得好。他们在校区建设、学校发展以及宣传策划上,都有统一的规划和包装,所以,每到一城市,都能立刻吸引家长的眼球。”

其同时表示,虽然外来机构在包装上更胜一筹,但本土机构也有自己的优势,如更了解本土家长的心理,有更好的师资储备等,而这些都是他们抢占市场的资本。

“据相关调查显示,近年来一对一辅导市场增长速度已经超过课堂辅导,未来,一对一的市场份额很可能超过大课辅导,所以我们对未来的发展,很有信心。”蒋校长说。

### 纷纷入郑,抢占市场

回顾2011年郑州的“一对一”培训市场,不少从事“一对一”培训的机构负责人直呼“不好做”。

所谓的“不好做”,主要体现在两个方面。

一方面,读者的需求发生了变化。“随着家长对一对一认识的增多,越来越多的家长开始注意服务的精细化,家长的结果导向更为强烈,如果你不能在短时间给他提供有效的服务,带来预期的培训效果,家长随时就有可能选择其他的机构。”本土“一对一”培训机构捷登教育校长蒋国因在接受采访时说。

但更多的则和外地“一对一”培训机构纷纷入郑有关。据介绍,近年来,受郑州人口多、学生多、经济富裕等因素的影响,许多外地培训机构纷纷看好郑州市市场,争先

入郑,仅2011年来郑州的知名的、专业做一对一的培训机构就有10多家,其中比较上规模的有四五家。如:龙文、达博、京硕等,这些机构在当地有很大的影响力,在全国都有很多分校,成熟的办学模式、优秀的师资,使他们一入郑就开始大规模的扩张。

如来自北京的龙文,来郑不到一年,就开办了近15所分校。其负责人表示,明年在加强内部管理的同时,预计再开15所分校。

今年4月份刚刚来郑的西安达博教育,十分看好郑州市市场。明年预计再开5所分校,而且每所分校都不低于800平方米。

“这些外地培训机构的入郑,不仅划走了大块蛋糕,使本土培训机构压力重重,更使一对一市场的竞争出现了前所未有的激烈。”业内人士分析。

### 奋力抗争,分食蛋糕

外地培训机构纷纷入郑,不仅引起了本土“一对一”机构奋力抗争,不断推出新的活动和新的促销来吸引家长的眼球,同时,一些原本从事大课的培训机构,也纷纷看好这一市场,加入“一对一”的阵营中来。

如:以外语起家的联大外语,原来一直以大课为主。近年来,随着一对一的兴起以及家长需求的增多,其特别成立vip学习中心,并开设一对一课程,帮助学生在短时间快速提高成绩。

为真正做到因材施教、个性教育,大山外语也特别成立了“一对一学习中心”,并搭建了一套完整的“前期+后期”的教育模式,来帮助、服务每一个被教育的学生和家庭。同时,大山外语还定期安排家长课堂,组织成绩、性格相似的学生家长,与代课老师、咨询师、学习管理师共聚一堂。帮助家

长改善亲子关系,认识自身学习和教育方法,成为合格的“家庭学习教练”。

在郑州拥有17所分校的(晨钟)陈中教育集团也于去年特别成立了“一人班”,并将国奥校区作为“一人班”基地,配备最先进的教学设备、最舒适的环境、最专业的师资力量,把课堂的气氛同日常辅导完全结合起来,让孩子在最短的时间接受最好的教育。

此外,平行线、锐林等辅导学校也纷纷开设“一对一”项目,还有一些中小培训学校,明年也会进军“一对一”市场。

“对于我们说,虽然‘一对一’不是主要发展方向,但选择‘一对一’的大部分为一些高端客户,留下这部分学生,不仅有利于抢占一定的市场份额,对学校的发展,品牌的提升也有一定的作用。”准备明年进军一对一市场的各润教育校长洪阿岚说。

豫教国际教育集团



河南津孚国际学院 Kingsford International College

0371-55611777 400-600-1993

地址:郑州市郑东新区CBD商务外环7号上东国际13层

## 寒假巨献

1. 雅思、托福满分的摇篮
  2. 美国SAT+TOEFL精英培训
- 进入“常春藤”的坚实阶梯

●托福/雅思 高分冲刺课程 ●美国大学入学考试SAT技巧密集课程

### 2011年12月31日(周六) 公开示范课 预约免费入场

主讲: 美国精英中学名师 David Xia Rose Chen



## 2012英国名校研究生国际预科

网址: www.iees.cn



- ★免雅思考试, 直入英国大学研究生专业阶段学习
- ★进班即可获17所英国著名大学优先评估录取机会, 确保录取
- ★提前掌握英国研究生学习方法, 轻松完成硕士学业

高质量、高信誉、被英国名校、英国使馆特别授权豁免雅思 直入硕士专业, 节省费用20万元人民币

[入学条件]: 本科大四在读或往届毕业生, 通过入班英语测试

报名截止时间: 12月30日