

影响郑州教育培训行业发展事件之 同城整合,“育汇模式”影响深远

从10年暗战到成功联姻,“育汇模式”为教育培训行业开了个头

2014年8月28日,河南省会郑州3家本土老牌知名教育机构睿源教育、独树教育、仁华数学举行签字仪式,宣告整合重组成立“河南育汇教育集团”,在行业内引起轩然大波。正所谓,同行是冤家,在此之前,全国范围内,跨区域、跨行业整合、并购屡见不鲜,但像育汇这样同城、同行业整合的案例却少之又少。“育汇模式”的创立,为大家走出一条新路子。

闫明 唐善普

睿源教育在郑州一直是“小升初”备考的代名词。独树教育是之前河南培训教育类的“河南省著名商标”。仁华数学近10年为各个名校数学竞赛培养了无数优秀生源。

资料显示,3家教育培训机构相继成立于2002年至2004年,其中独树和睿源两家曾被郑州市教育局评为“郑州市十佳教育机构”。

就是这样3家均拥有10年以上办学经验的老牌名校,一夜之间突然宣传“整合”,让很多人直呼没想到。那么,3家机构自己又是如何看待此事的呢?

这3家机构曾在一平方公里的范围内开办有6家校区之多,相互之间的竞争情

况,大家可以想象。“精力和资源全耗费在同行竞争上,即使胜了,自己也是遍体鳞伤,从竞争对手到合伙人,只是转念间。”原睿源董事长牛新哲曾如此感慨。

原独树董事长邱俊表示:“要想享受到各家的优质教育资源,学生需要不停地来回‘转场’。”原仁华董事长王海军也认为为避免同质竞争,各家纷纷剑走偏锋,希望出奇制胜,但10年后却发现,每个个体都无法做大做强。

从3位董事长的话中可以看出,10年暗战,3家机构虽然都挺了过来,却也丧失了发展壮大的机遇,由此,抱团发展的火苗,已在大家心中升起。

如果3家机构合并重组,大家的收入会减少吗?好像不会!发展机会会更多吗?好像不会!资源会更浪费吗?好像不会!当3位掌门人平心静气坐在一块儿聊天时突然发现,如若三方合作,除了可能会损失所谓的独立法人身份之外,其他不会有什么损失,但发展前景却是一片光明。

据之后3位掌门人回忆,3家机构的整合洽谈,只用了10天时间、5次会议,就顺利完成。

“先整合,后并购”,形成品牌效应,集中优势重点突破,实现集约化发展,“育汇模式”为郑州乃至全国教育培训行业开了个头。

从大背景出发,才能看清“育汇模式”为行业做的贡献

历经黄金十年发展,如今的教育培训行业,现任育汇教育集团董事长牛新哲曾有一句名言“一半海水,一半火焰”。

一边是在线教育在资本助力下如火如荼地以高调模式创新,让行业 and 民众目不暇接。另一边,传统行业大佬也开始涉足教育培训行业,如万达集团和森马服饰斥资亿元

试水早教行业,无不势单力薄的教育培训行业校长们心存顾虑。

与此同时,人数下滑,资源闲置多,教室教师利用率低,加之房租提升,造成利润下降和教师收入降低后的不稳定等因素,又正在成为教育培训行业的新常态。

区域品牌培训机构到底还能不能做“地头蛇”?会不会成为全国性品牌圈地运动和线上教育远程打击的“刀下俎”?大家是坐以待毙还是探索创新,从这个角度上讲,“育汇模式”则是为新形势下的教育培训行业区域品牌探索出了一条新路子,意义深远。

郑州市金水区民办教育研究会会长马理德曾在接受采访时认为:“育汇教育的成立,在全省乃至全国都起到了带头示范作用。他们的融合告诉我们,只要

大家目标一致,愿意牺牲一点自身利益,我们就可以换来更大的成长,实现跨越式发展。在拥有本土区域优势的基础上,我们同样有能力、有机会同大佬们一较高下。”

而在四处寻找机会的资本市场看来,“育汇模式”更能引起资本市场的巨大关注。这种区域整合后的教育机构因其体量大,课程和管理统一,并且这种“先整合,后并购”的模式更易于资本市场对接,前者由机构执行,专注于培训业务整合发展,后者由资本方落实,用资本方式实现股权并购,解决机构短期收益与长期发展问题,相得益彰。

正因如此,在今年上半年举行的亚洲教育年会上,“育汇模式”得到与会者的极大关注。



奋进

郑州教育培训行业

大事记



影响郑州教育培训行业发展事件之 学大教育 正式启动“教研+”战略

“从培训机构走向教育集团”。2015年9月,个性化教育引领者学大教育年度优秀教师表彰暨教学研讨会在北京盛大开幕。据悉,本次大会除了表彰优秀骨干教师外,学大在大会上正式启动了“教研升级战略”,此翻转变,在外界看来,对个性化行业格局具有重大影响。 闫明 唐善普

教学研讨打造核心竞争力

如果说对优秀员工的表彰,增强的是全体员工对学大的向心力和凝聚力,那么教研内容则对于教师个人以及学大的发展来说有着更加深远的意义。学大教育CEO金鑫表示,打造一支高素质的教师队伍,是实现企业基业长青的根本途径,而教师成长是教育企业发展的原动力。

据了解,学大教育在努力建设一流的教师队伍的过程中,一贯关注全体教师的成长,坚持走出去和

请进来相结合,引进专家共同开展教研,提高教师专业素养及教学质量。此次教学研讨会,学大便邀请了多位教育界政策类和学科类专家,给教师队伍补电充电,帮助老师把握高考改革的规律和动向,更新教学理念,调整和改革自身的教学策略,以适应时代的要求。为教师打通快速成长的绿色通道,正是学大打造核心竞争力、全面提升社会影响力的有力举措。

“教研+”战略引领学大新发展

基于上述因素,在大会上,学大正式启动“教研+”战略。据学大教育CEO金鑫介绍,“教研+”战略,包括教研+教师、教研+课程、教研+平台和教研+评估四个方面。而此次教研的升级,也使学大教育个性化研究院被提升到学大教研核心的重要位置,使学大的教学质量、教学效果得到进一步的提升,以便更好地构建学大个性化教育生态圈蓝图。

从顺应互联网新经济大潮,首创“e学大”平台,成为传统教育行业实现O2O转型拥抱互联网思维的先行者,到与奇虎360展开战略合作,合资成立在线教育公司,学大教育打造的行业生态链渐显端倪并不断深化。而此次启动的“教研+”战略更是体现了学大在行业发展上的敏锐观察力以及掌控力,对学大及整个教育辅导行业都有着深远的影响。

学大教育 xueda.com | 个性化教育

400-018-0371

赢战期中考 学习没烦恼

时间紧?基础差?任务重?自控能力弱?没有学习方法?

来学大帮你解决小升初、中考、
高考面临的五大难题!

学大教育2016“小升初”综合能力测评
报名开始啦!



报名对象	小学六年级学生
报名时间	即日起—2015年11月8日
活动背景	如何选择一所合适的初中,一直以来困扰着众多学生和家。学大教育为了更好的提升学生综合能力,帮助学生明确目标、精准定位,特联合省内优秀教育资源,开展此次测评。
报名地点	学大教育郑州各校区均可咨询报名(温馨提示:名额有限,报满即止)

- 京广路校区66655600 • 紫荆山校区69077138 • 东风路蓝堡湾校区55097567
- 省实验校区63971177 • 经三路校区66245678 • 洛阳牡丹广场校区0379-64110088
- 大学路校区68744777 • 桐柏路校区55129888 • 洛阳凯旋广场校区0379-60600777
- 经七路校区89916777 • 绿城广场校区89971177 • 洛阳洛南实验校区0379-65225777