



# 匠心陪跑计划

全面陪跑，释放校长能量，真正回归教育本质！

— 师演匠 —

A group of diverse people, including men and women of various ethnicities, are shown from the chest up, giving thumbs up. They are in a meeting or office setting with large windows in the background. The image is partially framed by a green circular graphic on the right side.

# 我们的目标

**全面陪跑多重解放，  
让校长回归教育本质，  
每天多出3小时，  
思考战略/陪伴家人！**



**校长们，从现在开始，  
工作与生活都变轻松。**



## ▶ 心的解放

**卸下重担，定心才生慧**

系统化营销方案破解招生焦虑  
从杂乱无序状态中调整出来，心里焦虑不在

## ▶ 脑的解放

**专业团队接管战略思考**

超级智囊团提供前沿教育洞见  
全域营销中心输出精准策略主题

## ▶ 身的解放

**从琐碎事务中抽身蜕变**

落地督导团队驻校执行  
标准化流程解放双手，重拾生活掌控权

不做表面功夫，  
不搞短期套路，  
陪跑1年周期，  
见证从生存到卓越的进化之旅。



### 业绩螺旋式增长

全年不停突破生源瓶颈



### 品牌势能觉醒

线上线下全域点燃品牌影响力



### 身心自由升级

每天多出3小时思考战略/陪伴家人

# 五大模块

CONTANTS

01 流量陪跑

02 营销陪跑

03 管理陪跑

04 运营陪跑

05 文化架构



01

流量陪跑

# 地面推广方案

The background features abstract geometric shapes in various shades of teal and green, arranged in a layered, mountain-like pattern. Small triangles in dark blue and light green are scattered throughout the composition. Two thin, light gray diagonal lines cross the scene, one from the top-left to the bottom-right, and another from the bottom-left to the top-right.

# 示例：不同阶段策划不同定制化地推方案

## 9.9元秒杀

学霸必备 · 爆品1号

3-8岁 语数双优学前能力预备

**01 文曲星**

识字过千+独立阅读  
百科知识+出口成章+性格养成

**02 小萌芽**

独立自主+国学启蒙  
数学开智+习惯养成

**03 智多星**

超级算力+逻辑思维  
空间思维

以上课程任选2课时+孩子超爱礼物1份 价值：488元 爆品体验价：**9.9元**

学馆地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
联系电话：XXXXXXXXXXXX

## 9.9元秒杀

学霸必备 · 爆品2号

6-10岁 小学拔尖关键能力培养

**01 思辨国文**

看图写话+诗文精通  
高效阅读+作文提升

**02 童知童悦**

创意写作+阅读专攻+校内同步  
文学积累+卷面飞升

以上课程任选2课时+孩子超爱礼物1份 价值：488元 爆品体验价：**9.9元**

学馆地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
联系电话：XXXXXXXXXXXX

## 某机构暑期团课节

# 国韵新客礼 超值尝鲜包

——新客专享 100份抢完即止——

**课包A：周末好课 一站试学**

- 招牌国学课程 2次
- 特色国艺课程 1次
- 民俗活动课程 1次
- 孩子超爱礼物 1套

原价：1288元 新客尝鲜价：**29.9元**

**课包B：国风夏令营 5天超值学**

- 全天的课程 5天
- 全天营养餐点 5份
- 童小萌机器人 1套

原价：3499元 新客尝鲜价：**199元**

## 有特色的XXX, 不一样的金牌课

《文曲星》课程环节示例

环节	体验内容
1	入馆礼
2	新中式雅趣环境参观
3	拜孔礼+晨读礼, 体会学习仪式感
4	【国韵诵读】: 博古通今学百科
5	童学拳馆操, 拓展体能
6	【德行成长】: 好习惯一课见效
7	课间休息
8	生活礼仪
9	【非遗体验】: 做优雅小宝贝
10	【妙语有戏】: 敢说敢演更自信
11	课后展示+家长互动
12	离馆礼

《国风夏令营》全天作息示例

环节	课程安排
08:40	晨读-弟子规 活动: 童学拳
09:00	第一学时: 诗文书画/国艺茶道
09:40	第二学时: 名画欣赏/国艺国画
10:10	美味午餐: 水果、点心
10:20	第三学时: 美德善行/国艺书法
11:00	第四学时: 礼仪吟诵/名画欣赏
11:40	营养午餐+午间小憩
14:50	第五学时: 诗文书画/茶道表演
15:20	美味午餐: 水果、点心
15:30	第六学时: 美德表演/国画赏析
16:10	第七学时: 吟诵表演/书法赏析
16:40	诵读《大学》/ 欣赏国画

注: 具体课程体验环节以馆内实际安排为准。



拜孔礼、国韵诵读、童学拳、国艺茶道、吟诵表演、生活礼仪

# 创新化地推工具，轻松拿到结果

## 惠学班 预存卡

开班时间： 月  
(具体电话通知为准)

学员姓名： 电话：

科目：  
 托育 1.5-3岁  幼小衔接 5-6岁  数学思维 4-6岁  
 益智启蒙 3-4岁  语文国学 4-6岁  阅读作文 6-10岁  
 硬笔书法 5-10岁  创意美术 4-10岁  课后托管 6-10岁

服务老师：

学校地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
联系电话：XXXXXXXXXXXX



## 国补助学季

传统文化振兴专项补贴

## 传统文化振兴 专项补贴

支付宝扫一扫  
领40元现金补贴 秒到账  
赠送一节专业测评课

### 支付宝百万现金国补领取规则

参与方式：打开支付宝扫一扫即可领取40元专项国补，领取后15天内免费上一次测评课即可核销！  
测评课程：新生均可领取一次1对1专业测评(扫码地点)  
郑重承诺：红包仅限一人(2-10岁的本地孩子父母)领取一次，领取后15天内到馆核销，逾期未完成核销的，补贴红包自动退回！

## 国补助学季

传统文化振兴专项补贴



### 活动介绍

传统文化振兴专项补贴计划  
国补助学季，武汉8馆同步启动  
免费领取1对1测评课  
小萌芽、文曲星、智多星、慧桐国文、阅读作文、趣拼书法

### 活动规则

- 15天内到馆完成1对1测评；
- 每个学员仅限领取1次；
- 如未完成任务，会退回已领取的40元现金；
- 本活动仅限年龄在2-10岁的新生参加。



# 外部合作方案



# 外部合作工具示例：【扬帆共享】综合活动合作

拍品取费 | 资源共享 | 优质导流 | 共赢难关

## “扬帆共享”计划

期待与您合作，共克时艰，共写精彩

### ▶ 诚邀优质合作伙伴

## “扬帆共享”计划

扫码查看合作案例

### ? 同业机构传统合作痛点

1. 易竞争冲突：同质化课程多，价格战频繁
2. 资源质量差：互换资源为主，家长在打电话时完全没印象
3. 成交转化低：没有信任基础，导致转化效果差
4. 受众人群乱：机构合作之前没有挑选，价格不同素质不同，结果不同



### ✓ 参与“扬帆共享”计划，成功破“痛点”

1. 同业不同类：国学特色定位，与您没有同质化竞争冲突
2. 优质客户群：真实资源相互导流，提前详细合作讲解，客户质量高
3. 成交转化快：基于双方品牌信任，家长自主选择到校体验，成交快
4. 高精度合作：合作前相互了解，都是优质机构，价格体系、目标客群统一



### » 怎样参与“扬帆共享”计划

#### 1. 合作方式：

互相了解和认同，签订协议、合计方案、各自内宣、共同实施

#### 2. 合作对象：

武汉有近10家，每家每两个月选取一个优质合作机构保持稳定合作。

#### 3. 合作思路：

通过全方位的合作，让家长在去双方机构之前多增加一些“触点”多了解，多认同，从而提升资源质量，转化效率。

#### 4. 全方位合作方案

全方位合作方案示例

方案合作内容	共享资源	您付出的共享资源
01.课程共享	体验课程 ( ) 节	您的体验课程包 ( ) 节
02.现金立减	您的机构学员报名立享 ( ) 元现金立减	学员报名您的课程立享 ( ) 元现金立减
03.活动资源	免费体验活动 ( ) 次	免费体验活动 ( ) 次
04.宣传置换	您可在门店每月触点宣传 ( ) 次	可在您的门店每月触点宣传 ( ) 次
05.礼品赠送	价值 ( ) 元礼品	价值 ( ) 元礼品

#### 5. 合作成本：

双方共同承担宣传设计与制作费用。



# 0 户外活动引流方案







# 裂变活动全案

# 不同节点策划不同裂变方案

开学季/618裂变/夏令营/双十一等全年裂变活动

暖春礼遇 底蕴成长  
**开学钜惠大礼包**

5大福利 1折囤课

GO!

价值1980元	价值199元	价值499元	价值99元
18课时囤课礼	5天名师特训礼	机器人伴学礼	大肚杯健康礼

30元/人，邀新返现，上不封顶  
开学季礼遇价：**198元**

**礼遇感恩季**

城市联动钜惠

**¥198元**

最高可得28课时精品国文国艺课程  
5大福利组队抢 名额有限，抢完即止

**夏令营  
早鸟团课节**

6大福利放“价”开抢

- 价值1000元 5天全日制夏令营课程
- 价值299元 国风益智礼盒
- 价值299元 课程立减券
- 价值100元 国韵开营礼包
- 最高价值799元 团长成团礼

30元/人，邀新返现，上不封顶  
早鸟福利价：**299元**

**双11超级购课节**

五大福利 价值万元

拼团仅需：  
**¥111**

最高30课时 赠课课包  
2688元 现金立减神券  
低至5折 折扣神券  
智趣双享 超值成团礼  
邀新返现，上不封顶



# 大众百团陪跑运营

The background features a large, dark blue, stylized letter 'E' in the center. Surrounding it are various geometric shapes, including triangles and overlapping polygons in shades of teal, green, and dark blue. There are also several thin, light gray diagonal lines scattered across the white background.

# 拢聚大众/美团双平台精准流量

店铺审核

店铺搭建

团单管理

经营评分

提升星级/牌级

增加流量与销量

信息丰富度 (15分)		商品丰富度 (40分)		服务能力 (20分)		商家经营 (25分)		附加分 (3分)	
完善门店丰富化信息	2分	质量达标的课程数	6分	近30天内新增好评数	10分	近30天交易验券金额	15分	新增多科目通兑小课包	3分
设置门店标签	1分	达标单次体验课团购数	5分	近30天内新增差评数		近30天交易验券用户数	5分		
上传门店图片	1分	达标小课包团购数	10分	近30天内差评回复率	2分	近30天短期课交易验券数	5分		
门店地址	1分	达标的短期课团购数	10分	近30天IM60秒回复率	8分				
设置营业时间	1分	提升货架丰富度	9分	近30天是否虚假交易					
上传门店营业执照	1分			近30天不履约工单量					
400电话设置	1分								
IM绑定微信	1分								
预约礼设置	1分								
认证老师数	3分								
店铺品牌关联	1分								
商家视频数	1分								

大众、美团经营评分标准

# 大众/美团店铺搭建全套工具库示例



店铺入口图



店铺视频



店铺头图



店铺头图-童学馆2022年升级版



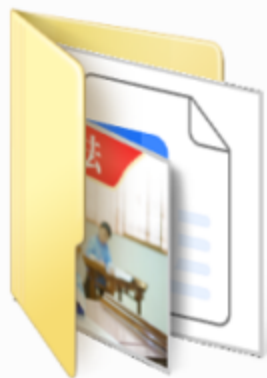
获得荣誉



教师团队



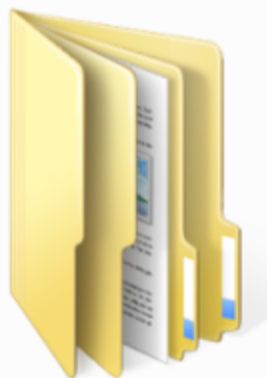
课程调整



团购新增



推广透图



学馆环境



学员活动



大众点评店铺升级

# 大众/美团经营核心思维，手把手带做详细方案



The background features a large, dark blue, stylized letter 'F' in the center. Surrounding it are various geometric shapes, including triangles and polygons, in shades of teal and green. Some shapes are overlapping, creating a layered effect. There are also several thin, light gray diagonal lines scattered across the white background.

# 市场营销铁军特训营

# 用我们的战斗力，为您点燃团队冲锋力





02

# 营销陪跑



# 大型主题营销全案+指导

# 不同节点的不同营销主题示例



# 以618超级购课节为例：每场活动都有详细方案



# 以618超级购课节为例：每场活动都有全套工具库

**618 超级购课节**

## 定金百倍膨胀 智享百分成长

61.8元锁定6180元超级购课大礼包

**礼包一**  
购课金10-20倍膨胀  
福利券年底使用满3000元，福利、优惠券等随单赠送。

**礼包二**  
购课线下暑期体验课  
暑期线下暑期体验课，赠送价值1400元线下暑期体验课礼包（送完即止，限2000个名额）

**礼包三**  
购课线上暑期课程包  
720分钟线上暑期课程，暑期课程，成长不中断！

**礼包四**  
购课盛夏清凉大礼包  
中国风定制笔记本、定制笔、定制尺、定制橡皮、定制尺、定制橡皮、定制尺、定制橡皮

**礼包五**  
购课少儿国学大课特权包  
购买指定课程送国学大课特权包一份（送完即止）

**618 超级购课节**

## 精品暑期小班 限时超级秒杀

暑期国学夏令营 低至6.18折

课程	课时	原价	618秒杀价	折扣
5天版	25课时	3440元	3380元	7.5折
10天版	50课时	2880元	1780元	6.18折
20天版	100课时	5760元	3580元	6.5折

**0元抢 ¥100 超级补贴券**

**0元抢 ¥200 超级补贴券**

温馨提示：  
夏令营课程均为12人精品小班授课，由一师两点两教。

2021年6月18日前  
全款订购指定课程可叠加使用超级补贴券  
活动最终解释权归公司所有

**618 超级购课节**

## 超级补贴券 劲享折上折

6月18日前全款专享购课补贴

**618 超级购课节**

## 盛夏民俗季 趣玩中国节

6-8月民俗活动体验季

**01 国学六经亲子游园会**  
定章开蒙礼、静心诵读、益智七巧板、传统汉服秀、篆刻拓印、非遗中国结、六经故事穿越剧、一天畅玩国学

**02 端午节 煮艾丹粽游园**  
了解端午节的由来，参与祭屈原仪式、亲子赛龙舟、手工编粽子、煮艾丹艾丹膏、粽香飘香游园

**03 端午节 红色之旅专场**  
灯彩灯笼、粽香飘香、赛龙舟、屈原故事、诵读古诗、粽飘香、赛龙舟、屈原故事、诵读古诗

**04 七夕节 童心益智专场**  
爱的陪伴、共筑梦想、书画展示、鹊桥相会、智慧益智挑战、童心智慧七夕

**618 超级购课节**

## 精品国课囤货季

6月18-30日



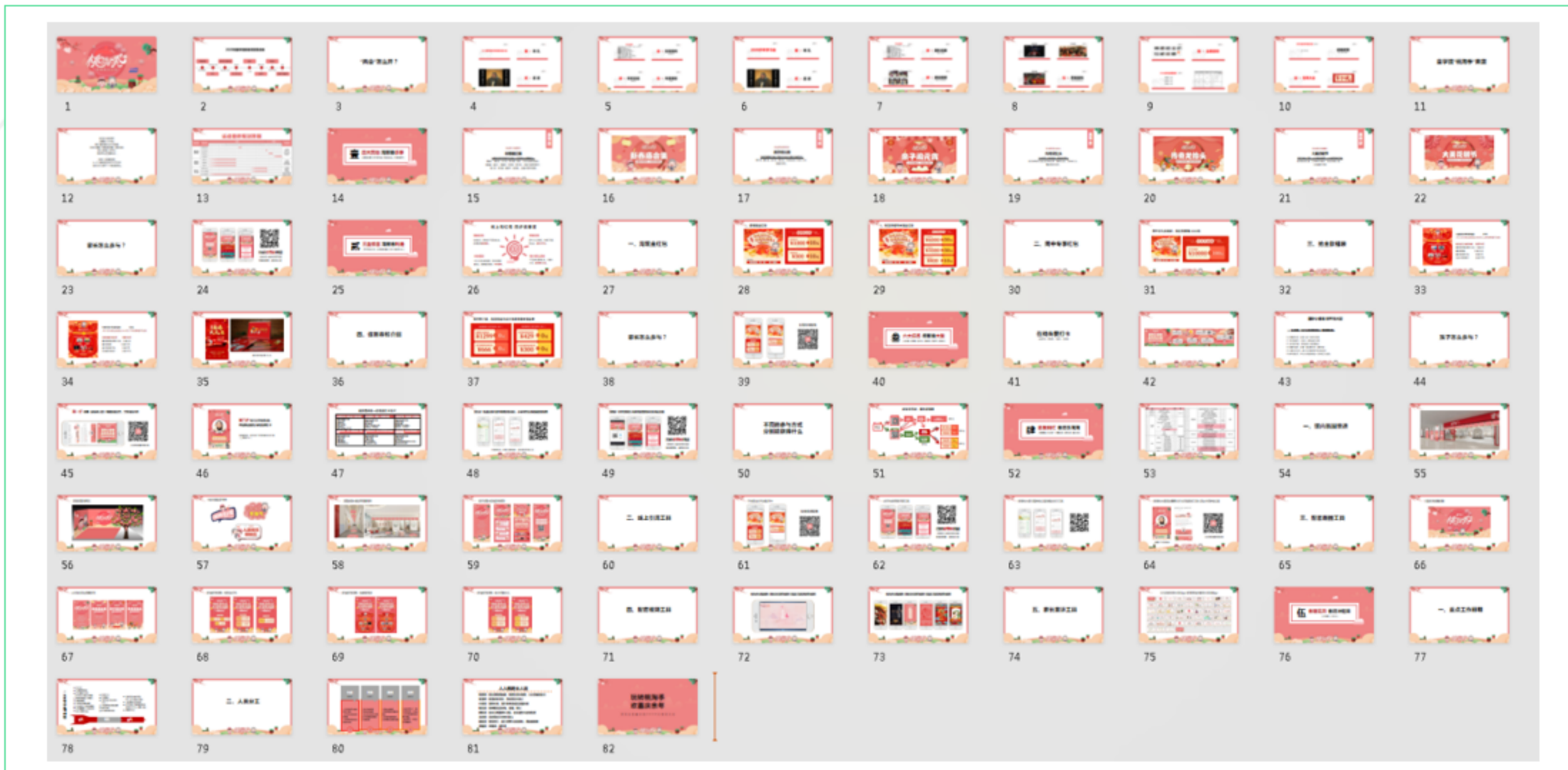
# 大型四季（春夏秋冬） 主题全案+指导

# 四季超大型营销方案案例





# 以桃淘季为例：活动全流程执行方案PPT



# 以桃淘季示例：海量工具库，活动全程燃爆

序号	类型	内容	数量	用途			
1	活动PPT	桃淘季宣讲PPT（家长版）	1	家长宣讲工具			
2	课程宣讲PPT	《文礼双修》周中班课程宣讲PPT	1				
3	促单宣传工具	文礼双修班单页	1				
4		童学英才汇编手册	1				
5	环境布置 道具类	桃淘季拍照区主题背景	1	馆内环境渲染			
6		拍照区桃树（可悬挂新春红包）	1				
7		拍照手举牌	4				
8		4场活动主背景（16:9，可制作喷绘）	4				
9		展架	桃淘季主题展架		1		
10			4场主题活动预告展架		1		
11			淘现金红包促销宣传展架		1		
12			1元团新春礼包		1		
13		吊旗	若干				
14		地贴	若干				
15		环境效果图	1				
16		视频类	主题视频		桃淘季15s预告	1	馆内播放/刷圈
17					桃淘季主题视频	1	刷圈
18			活动预热视频		庙会活动预告视频	1	刷圈
19					元宵活动预告视频	1	刷圈
20	龙抬头活动预告视频			1	刷圈		
21	花朝节活动预告视频			1	刷圈		
22	促销刷圈视频			抢现金红包促单视频	1	刷圈	
23			抢全款福袋促单视频	1	刷圈		
24	宣传片		童学馆系列招生片	2	刷圈/馆内播放		

25	刷圈组图	桃淘季定制微信头像（可自主修改照片）	1	刷圈
26		桃淘季logo九宫格	9	
27		桃淘季4大主题活动刷圈组图	6	
28		淘现金红包 抢超级福袋刷圈组图	6	
29		现金红包开抢倒计时	5	
30		抢券价格对比一对一私发海报	待定	
31		文礼双修班价格对比私发海报	1	
32		1元团新春礼包海报	1	
33		新春传大爱海报	1	
34		过年系列刷圈组图	若干	
35	在线工具	淘现金红包专题页面（在线下单抢券）	1	推广引流
36		1元团新春礼包拼团专题页面	1	
37		新春传大爱全国通用微信文章	1	
38	活动方案	新春庙会活动升级方案	1	活动体验
39		亲子闹元宵活动升级方案	1	
40		传奇龙抬头活动升级方案	1	
41		大美花朝节活动升级方案	1	
42	其他	2019年总结暨2020年趋势宣讲PPT	1套	
43		2020年开年员工学习方案及配套工具	1套	

# 以桃淘季示例：爆吸睛工具部分汇览示例





# 0 重大节日活动案

# 全年重大节日主题营销节点方案示例



# 每场活动独立方案及配套工具

**清茶香 Mother's Day 母亲节**

**寸草春晖谢妈妈**

活动内容：体验妈妈的爱，最美的花朵，我的小宝贝

咨询电话：02787827790 | 2018年5月13日  
活动地点：武汉永晟酒店

### 清茶香母亲节·寸草春晖谢妈妈 母亲节主题活动概要

时间	地点	活动内容
09:00-10:00	酒店大堂	签到、领取伴手礼、合影留念
10:00-10:30	酒店大堂	主持人开场、活动主题介绍
10:30-11:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
11:00-11:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
11:30-12:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
12:00-12:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
12:30-13:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
13:00-13:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
13:30-14:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
14:00-14:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
14:30-15:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
15:00-15:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
15:30-16:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
16:00-16:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
16:30-17:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
17:00-17:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
17:30-18:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
18:00-18:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
18:30-19:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
19:00-19:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
19:30-20:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
20:00-20:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
20:30-21:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
21:00-21:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
21:30-22:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
22:00-22:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
22:30-23:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
23:00-23:30	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动
23:30-24:00	酒店大堂	母亲节主题手工DIY活动

### 一、活动主题

母亲节，一个充满爱与感恩的节日。在这个特别的日子里，我们将通过一系列丰富多彩的活动，让妈妈们感受到来自社会的关爱和尊重，同时也让孩子们学会感恩，懂得回报母亲的养育之恩。

活动目标：通过本次活动，增强妈妈们对社会的归属感，让孩子们学会感恩，懂得回报母亲的养育之恩。

### 二、活动内容

1. 签到与合影：妈妈们签到后，领取伴手礼，并在酒店大堂合影留念。

2. 主持人开场：主持人介绍活动主题，并邀请妈妈们上台发言。

3. 母亲节主题手工DIY活动：妈妈们和孩子们一起动手制作母亲节主题手工DIY作品。

4. 母亲节主题手工DIY活动：妈妈们和孩子们一起动手制作母亲节主题手工DIY作品。

5. 母亲节主题手工DIY活动：妈妈们和孩子们一起动手制作母亲节主题手工DIY作品。

### 三、活动流程

09:00-10:00 签到、领取伴手礼、合影留念

10:00-10:30 主持人开场、活动主题介绍

10:30-11:00 母亲节主题手工DIY活动

11:00-11:30 母亲节主题手工DIY活动

11:30-12:00 母亲节主题手工DIY活动

12:00-12:30 母亲节主题手工DIY活动

12:30-13:00 母亲节主题手工DIY活动

13:00-13:30 母亲节主题手工DIY活动

13:30-14:00 母亲节主题手工DIY活动

14:00-14:30 母亲节主题手工DIY活动

14:30-15:00 母亲节主题手工DIY活动

15:00-15:30 母亲节主题手工DIY活动

15:30-16:00 母亲节主题手工DIY活动

16:00-16:30 母亲节主题手工DIY活动

16:30-17:00 母亲节主题手工DIY活动

17:00-17:30 母亲节主题手工DIY活动

17:30-18:00 母亲节主题手工DIY活动

18:00-18:30 母亲节主题手工DIY活动

18:30-19:00 母亲节主题手工DIY活动

19:00-19:30 母亲节主题手工DIY活动

19:30-20:00 母亲节主题手工DIY活动

20:00-20:30 母亲节主题手工DIY活动

20:30-21:00 母亲节主题手工DIY活动

21:00-21:30 母亲节主题手工DIY活动

21:30-22:00 母亲节主题手工DIY活动

22:00-22:30 母亲节主题手工DIY活动

22:30-23:00 母亲节主题手工DIY活动

23:00-23:30 母亲节主题手工DIY活动

23:30-24:00 母亲节主题手工DIY活动

### 四、活动预算

1. 场地费：酒店大堂，2000元

2. 物料费：伴手礼、手工DIY材料，5000元

3. 交通费：大巴车租赁，1000元

4. 餐饮费：午餐、下午茶，3000元

5. 其他费用：宣传品、摄影摄像，1000元

总计：10000元

### 一、线上推广工具

1. 海报设计：母亲节主题海报，吸引妈妈们参加。

2. 邀请函：母亲节主题邀请函，邀请妈妈们参加。

3. 报名表：母亲节主题报名表，方便妈妈们报名。

### 二、活动现场

1. 签到台：妈妈们签到后，领取伴手礼。

2. 手工DIY区：妈妈们和孩子们一起动手制作母亲节主题手工DIY作品。

3. 合影区：妈妈们和孩子们合影留念。

### 三、活动流程

1. 签到与合影：妈妈们签到后，领取伴手礼，并在酒店大堂合影留念。

2. 主持人开场：主持人介绍活动主题，并邀请妈妈们上台发言。

3. 母亲节主题手工DIY活动：妈妈们和孩子们一起动手制作母亲节主题手工DIY作品。

### 四、活动流程

1. 签到与合影：妈妈们签到后，领取伴手礼，并在酒店大堂合影留念。

2. 主持人开场：主持人介绍活动主题，并邀请妈妈们上台发言。

3. 母亲节主题手工DIY活动：妈妈们和孩子们一起动手制作母亲节主题手工DIY作品。

### 五、活动物料

1. 伴手礼：母亲节主题伴手礼，送给妈妈们。

2. 手工DIY材料：母亲节主题手工DIY材料，送给妈妈们和孩子们。

3. 宣传品：母亲节主题宣传品，送给妈妈们。

The background features a large, dark blue letter 'D' in the center. Surrounding it are various geometric shapes, including triangles and polygons, in shades of green and blue. There are also thin, light-colored diagonal lines scattered across the white background.

# 二十四节气活动案

# 跟着二十四节气开启传统文化之旅

立春

雨水

惊蛰

春风

清明

谷雨

立夏

小满

芒种

夏至

小暑

大暑

立秋

处暑

白露

秋分

寒露

霜降

立冬

小雪

大雪

冬至

小寒

大寒



# 每场活动都有独立课件



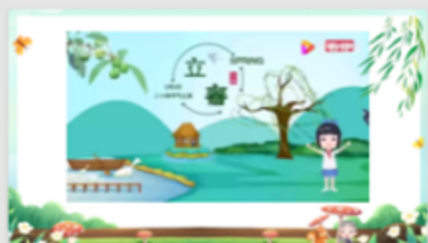
1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12



13



14



15

# 全年丰富活动等你来





03

管理陪跑

# 五大定制化管理体系设计，助校区高效运转

01



专家战略指导+  
定制化沟通

02



专家指导打造  
经营管理体系

03



人力资源  
系统搭建

04



定制薪酬  
体系设计

05



360度晋升  
及绩效体系

# 管理陪跑体系示例：360°校区诊断系统

校区经营管理诊断系统 (30个模块, 总分550分)							
校区名:	校区:	分数:					
项目分类	序号	分类项目	评价维度	标准分值	自评得分		
一、收放管理诊断 (总分: 130分) 问题: 1. 钱从哪里来? 2. 钱怎么花? 3. 钱怎么管?	1	收入来源 (80分)	01. 产品销售收入 (手工产品、手工产品、成本产品、利润产品)	100			
			02. 房租销售收入 (住宿费、租金、水电、暖气、其他经营收入)	100			
			03. 增值服务收入 (培训费、其他费、服务费、其他收入)	100			
			04. 固定资产收入 (人员劳务收入、专利、版权等、其他、无形资产等)	100			
			05. 投资收益收入 (孩子教育、家长教育、其他收入、其他投资)	100			
			06. 捐赠收入 (年度计划和非计划、慈善和非慈善计划、捐赠和非捐赠)	100			
			07. 收入计划制定 (年度经营收入计划、年度经营预算计划)	100			
			08. 收入分解计划制定 (收入来源分析、收入产品分析、其他业务收入分析、第三曲线)	100			
			2	运营费用 (20分)	01. 运营成本核算管理 (年度成本分析、运营成本和非运营成本分析)	100	
					02. 每学员运营费用 (课程运营、人力运营、其他运营、其他运营分析)	100	
	3	利润管理 (20分)	01. 盈亏平衡分析 (确定盈亏平衡点、收入分解成本管理)	100			
			02. 利润提升策略 (提升利润率、提升利润率、提高效率和降低成本)	100			
二、人与组织设计 (总分: 90分) 问题: 1. 人从哪里来? 2. 人怎么管? 3. 人怎么培养?	4	薪酬管理 (10分)	01. 薪酬设计 (薪酬体系设计、薪酬体系设计、薪酬体系设计)	100			
			1	薪酬设计 (10分)	01. 薪酬体系设计 (薪酬体系设计、薪酬体系设计、薪酬体系设计)	100	
					02. 岗位薪酬设计 (薪酬体系设计、薪酬体系设计、薪酬体系设计)	100	
			2	薪酬设计 (20分)	01. 薪酬设计管理 (不同岗位薪酬设计、薪酬体系设计、薪酬体系设计)	100	
					02. 岗位薪酬设计 (不同岗位薪酬设计、薪酬体系设计、薪酬体系设计)	100	
3	人才管理 (20分)	01. 招聘管理 (招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道)	100				
		4	人才管理 (20分)	01. 招聘管理 (招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道)	100		
				02. 薪酬管理 (薪酬体系设计、薪酬体系设计、薪酬体系设计)	100		
		5	人才管理 (20分)	01. 人才管理 (招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道)	100		
				02. 人才管理 (招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道、招聘渠道)	100		

校区经营管理诊断系统 (30个模块, 总分550分)					
校区名:	校区:	分数:			
项目分类	序号	分类项目	评价维度	标准分值	自评得分
三、招生管理诊断 (总分: 100分) 问题: 1. 招生从哪里来? 2. 招生怎么管?	1	营销管理 (20分)	01. 营销管理 (市场调研、市场分析、竞争对手、营销渠道、营销渠道)	100	
			02. 营销管理 (市场调研、市场分析、竞争对手、营销渠道、营销渠道)	100	
			03. 营销管理 (市场调研、市场分析、竞争对手、营销渠道、营销渠道)	100	
			04. 营销管理 (市场调研、市场分析、竞争对手、营销渠道、营销渠道)	100	
	2	招生管理 (20分)	01. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
			02. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
	3	招生管理 (20分)	01. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
			02. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
	4	招生管理 (20分)	01. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
			02. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
			03. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
			04. 招生管理 (招生渠道、招生渠道、招生渠道、招生渠道)	100	
四、运营与执行 (总分: 150分) 问题: 1. 运营从哪里来? 2. 运营怎么管? 3. 运营怎么管?	1	运营与执行 (20分)	01. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			02. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			03. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			04. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
	2	运营与执行 (20分)	01. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			02. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
	3	运营与执行 (20分)	01. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			02. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
	4	运营与执行 (20分)	01. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			02. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			03. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
			04. 运营与执行 (运营渠道、运营渠道、运营渠道、运营渠道)	100	
五、财务管理 (总分: 50分) 问题: 1. 财务从哪里来? 2. 财务怎么管?	1	财务管理 (10分)	01. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
			02. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
			03. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
			04. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
	2	财务管理 (10分)	01. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
			02. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
			03. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	
			04. 财务管理 (财务渠道、财务渠道、财务渠道、财务渠道)	100	

# 管理陪跑体系示例：员工时间管理机制

时间	周一(休息)	周二	时间	周三	周四	时间	周五	时间	周末
上午									
08:20-9:00								08:20-9:00	老学员签到接待, 当班沟通
09:00-09:30	晨读, 晨会		09:00-09:30	工作准备	工作准备	09:00-09:30	拜孔, 晨读, 晨会	09:00-09:40	接听电话, 资料准备
09:40-12:00	总部开会 全员学习会		09:30-12:00	跟踪上周试听重点客户 电话邀约30-40个	电话邀约30-40个	09:30-12:00	电话邀约30-40个	10:00-11:30	试听或随堂课 一对一见面
12:00-13:30	休息	休息	12:00-13:30	休息	休息	12:00-13:30	休息	12:00-13:30	休息
13:30-14:00	工作准备		13:00-13:20	拜孔, 晨读, 晨会	拜孔, 晨读, 晨会	13:00-14:00	学习	13:00-14:00	确认到访
14:00-15:30	上周总结会		13:30-14:00	休息	休息	14:00-16:00	试听课程, 确认到访 电话, 并进行深度 电话交流	14:00-16:00	
15:30-17:00	跟踪上周试听重点 客户		14:00-15:30	上周总结会	电话邀约50-60个, 表格整理, 查漏补缺	16:00-16:30	试听表格, 疑难分析准备	16:00-16:30	试听或随堂课 一对一见面
17:00-17:30	表格整理, 查漏补缺		15:30-17:30	电话邀约30-40个, 表格整理, 查漏补缺	电话邀约30-40个, 表格整理, 查漏补缺	16:30-17:30	<成交策划会> 查漏补缺	16:30-17:30	
每日工作重点:	1. 咨询电话转移至手机上。 2. 积极学习, 积累力量。 3. 跟踪跟踪上周上门成交客户。 4. 新名单试听电话开始邀约。			1. 静心, 调整工作心态。 2. 跟踪跟踪上周上门成交客户。 3. 优先处理上周六至本周二中新签约学员, 及未深度沟通客户, 尽可能的其提前上门。 4. 新名单试听电话开始邀约。			1. 本周试听邀约初步安排。 2. 新名单试听电话邀约。 3. 试听确认及深度沟通, 未之前就解决大部分问题。 4. 试听详细安排和试听老师沟通, 发试听邀约短信。		1. 促成客户。 2. 邀约和确定到课客户。 3. 与未上课老学员家长沟通, 传递试听邀约信息。(5个左右)

时间	周一(休息)	周二	周三	周四	周五	周六	周日
上午							
9:00-10:30	参与单休周 全员学习会 (每月总部一 次, 馆内一 次)	休息	休息	休息	9:00-9:30 拜孔, 诵读 9:30-10:00 教案整理 课件资源 上交教案(报册)	8:20-8:30 参与晨会 8:30-8:50 课前准备	8:20-8:30 参与晨会 8:30-8:50 课前准备
10:30-12:00				休息 早读备课	10:00-12:00 说课(课前必须检查 课件、教案上报 错误)	8:50-9:00 课前读经 9:00-11:55 教师授课	8:50-9:00 课前读经 9:00-11:55 教师授课
12:00-13:30	午休	午休	13:00-13:30 拜孔, 诵读	13:00-13:30 拜孔 诵读	12:00-13:30 午休	12:05-12:30 学员离馆	12:05-12:30 学员离馆
14:00-15:30	单休周总结会	休息	14:00-15:30 单休 周总结 15:30-16:00 上周教学反思 上交教案表格	13:30-15:30 备课	13:30-14:30 说课批改	14:00-17:30 教师授课 备课	14:00-17:30 教师授课 老得过的 填写本周总 结 每月个 性方案
15:30-17:30	教师学习会 (教研部安排 、教师视频分 享)	休息	16:00-17:00 备课	15:30-17:00 备课 上课	14:30-16:30 说课总结电教总结 汇报总结教师交流	14:00-17:30 教师授课 备课	14:00-17:30 教师授课 备课
晚上		17:00-17:40 休息	17:50-18:30 电访监督, 抽查 18:40-20:00 教师电话服务	18:00-18:30 电访监督, 抽查 18:40-20:00 教师电话服务	晚餐		

时间	周一(休息)	周二	时间	周三	周四	时间	周五	时间	周末
上午									
08:20-9:00								08:20-9:00	活动准备
09:00-09:30	晨读, 晨会		09:00-09:30	拜孔, 晨读, 晨会	拜孔, 晨读, 晨会	09:00-09:30	晨读, 晨会	09:00-12:00	活动执行\巡点
09:40-12:00	全员学习会		09:30-12:00	渠道洽谈	活动策划 网站更新 微信更新	09:30-12:00	渠道洽谈	12:00-13:30	休息
12:00-13:30	休息	休息	12:00-13:30	休息	休息	12:00-13:30	休息	12:00-13:30	休息
13:30-14:00	工作准备		13:30-14:00	网站更新	网站更新 微信更新	13:30-14:30	网站更新 微信更新	13:30-14:00	家长课堂准备
14:00-15:30	上周总结会 重点沟通本周活动安排		14:00-15:30	上周总结会 重点沟通本周活动安 排	渠道洽谈	14:30-16:00	周末活动确认 人员、物资准备	13:30-17:00	活动执行\巡点
15:30-17:30	兼职招聘&培训		15:30-16:30	微信更新	物资准备	16:00-17:30	物资准备 地推执行\巡点	17:00-17:30	工作小结
16:30-17:30			16:30-17:30	物资准备 地推执行\巡点	物资准备 地推执行\巡点				
市场工作指标:	1. 地推, 每月不低于10次 2. 摆点, 两个点位, 每月不低于6次 3. 活动, 学员活动, 每月1场, 非学员活动, 每月2场 4. 微信, 工作日, 每日1条 5. 网站, 每周更新3篇新闻, 1次照片								

时间	周一(休息)	周二	时间	周三	周四	时间	周五	时间	周末
上午									
08:20-9:00								08:20-9:00	老学员签到接待, 当班沟通
09:00-09:30	拜孔, 晨读, 晨会						09:00-09:30 拜孔, 晨读, 晨会	09:00-09:10	家长课堂准备
09:40-12:00	总部开会 全员学习会						09:30-10:00 工作准备	09:20-12:00	家长课堂主持、 协助、执行, 个别 家长当面沟通
12:00-13:30	休息	休息	12:00-13:30	休息	休息	12:00-13:30	休息	12:00-13:30	休息
13:30-14:00	工作准备		13:00-13:20	拜孔, 晨读, 晨会	拜孔, 晨读, 晨会	13:30-14:30	微信制作&发布	13:30-14:00	家长课堂准备
14:00-15:30	上周总结会	休息	13:30-14:00	工作准备	工作准备	14:30-16:00	重点家长电话沟通	14:00-16:00	家长课堂主持、 协助、执行, 个别 家长当面沟通
15:30-16:30	上周重点家长电 话沟通		14:00-15:30	上周总结会	自主学习, 周末家长课 室准备(工具、主持稿 等)	16:00-16:30	学员出勤状态登记, 周末当面沟通家长步 骤	14:00-16:00	家长课堂主持、 协助、执行, 个别 家长当面沟通
16:30-17:00	微信制作&发布		15:30-16:30	重点家长电话沟通	重点家长电话沟通	16:00-17:30	<成交策划会> 查漏补缺	16:00-17:00	微信制作&发布
17:00-17:30	表格整理, 查漏补缺		16:30-17:00	表格整理, 查漏补缺	表格整理, 查漏补缺	16:30-17:30	休息	17:00-17:30	表格整理, 查漏 补缺, 微信容量 表发出
17:00-17:40			17:00-17:40	休息	休息				
18:00-19:00	休息		18:00-19:00	微信制作&发布	微信制作&发布				
19:00-20:00			19:00-20:00	重点家长电话沟通, 表格整理	重点家长电话沟通, 表格整理				

# 管理陪跑体系示例：薪酬管理体系

## 高管系统

薪资构成=底薪部分+提成部分（月度、季度、年度）+绩效部分

岗位级别	底薪部分								提成部分				绩效部分	备注															
	基本工资	岗位津贴	全勤奖	房补	餐补	车补	话补	底薪合计	月度提成	季度提成	年度提成	季度绩效																	
合伙人														以合伙人协议为准															
馆长	3000	3000	100	300	200	200	200	7000	1%	(1) 完成该高业绩的80%及以上, 1% (2) 完成冲锋业绩的100%及以上, 1.5%	完成该高业绩的100%及以上, 1%	3000元绩效奖金包+绩效考核系数	制定三档销售目标, 保底业绩、冲高业绩、冲锋业绩(第一年任务由所属运营督导制定)																
副馆长	3000	2000	100	300	200	200	6000																						
总监(系统)	3000	1500	100	300	200	200	5500																						
副总监(系统)	3000	1000	100	300	200	200	5000																						
<b>备注说明:</b> 1、提成部分发放原则: 当月发90%, 年终发10% (在年终发奖金之前离职, 10%奖金全无) 2、季度绩效: 季度绩效奖金=季度绩效奖金包+绩效考核系数 该岗位绩效考核按季度进行考评评分, 考核周期为本季度1日至本季度末最后一日, 每季度享有3000元绩效奖金包, 考核对应相应的绩效考核系数, 季度绩效奖金在下月初15日单独发放, 员工若本月未做满即离职, 该奖金不再发放。 (1) 绩效考核系数																													
<table border="1"> <thead> <tr> <th>60以下</th> <th>60-64</th> <th>65-69</th> <th>70-74</th> <th>75-79</th> <th>80-89</th> <th>90-95</th> <th>96-100</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>0.8</td> <td>0.85</td> <td>0.9</td> <td>0.95</td> <td>1</td> <td>1.1</td> <td>1.2</td> </tr> </tbody> </table>														60以下	60-64	65-69	70-74	75-79	80-89	90-95	96-100	0	0.8	0.85	0.9	0.95	1	1.1	1.2
60以下	60-64	65-69	70-74	75-79	80-89	90-95	96-100																						
0	0.8	0.85	0.9	0.95	1	1.1	1.2																						

## 销售部

薪资构成=底薪部分+提成部分（月度、季度）

岗位级别	底薪部分								提成部分	备注
	基本工资	岗位津贴	全勤奖	房补	餐补	车补	话补	底薪合计		
初级销售主管	2500	600	100	200	200	200	200	4000	<3w, 3% >3w<7w, 5% 7w以上, 7% 团队业绩的0.5%	个人季度完成21万 按照1%计提
销售组长	1500	1200	100	200	200	200	200	3600	<3w, 3% >3w<7w, 5% 7w以上, 7%	个人季度完成18万 按照1%计提
特级顾问	1500	1000	100	200	200	200	200	3400		
资深顾问	1500	800	100	200	200	200	200	3200		
高级顾问	1500	600	100	200	200	200	200	3000		
中级顾问	1500	400	100	200	200	200	200	2800		
初级顾问	1500	200	100	200	200	200	200	2600		
见习顾问	1500	无	100	无	200	200	200	2200		
<b>备注说明:</b> 1、提成部分发放原则: 当月发90%, 年终发10% (在年终发奖金之前离职, 10%奖金全无) 2、课程顾问间分享原则: 理论上谁邀约谁负责, 如若邀约较多, 请同事帮助收单, 收单业绩“五五开”, 此客户后续属于签约顾问 (如遇退费、转介、续费、扩科所得均为签约顾问所有) 3、新老生提成界定原则: 从报名日起三个月内续费扩科按照新生提成标准核算, 超过三个月续费扩科按照老生提成标准核算 (新馆第一年除外)										

## 教学部-周末制教师

薪资构成=底薪部分+提成部分（月度）

岗位级别	底薪部分								提成部分（周末制）	
	基本工资	岗位津贴	全勤奖	房补	餐补	车补	话补	底薪合计	课时奖金	招生奖金
初级教学主管	2500	600	100	200	200	200	200	4000	10元/节	见以下 “招生奖金说明”
教学组长	1500	1200	100	200	200	200	200	3600		
特级教师	1500	1000	100	200	200	200	200	3400	9元/节	
资深教师	1500	800	100	200	200	200	200	3200	8元/节	
高级教师	1500	600	100	200	200	200	200	3000	7元/节	
中级教师	1500	400	100	200	200	200	200	2800	6元/节	
初级教师	1500	200	100	200	200	200	200	2600	4元/节	
见习教师	1500	无	100	无	200	200	200	2200	2元/节	
<b>课时奖金计算:</b> 1、月度课时奖金=主讲课课时(清课)×上课人数×标准课时+其他课时(预热课)×上课人数×标准课时+配课课时(配课)×上课人数×2元/节, 如初级老师带1个12人的文曲星班, 月度课时费(1个月上4次课), 280+12人×4元+4元×384元 2、课时说明: (a)即量学馆周末常规教学体系的最小课程计量单位, 文曲星课程为20, 其他课程为10; A. 主讲课(c), 包括正常上课和非课的课例课时的20; B. 其他(c), 包括预热和试听课(c); C. 配课(c), 指幼儿园第一年课程(其他课程不可配课), 除主班老师外, 还可根据需要指定其他教师配课协助教学的(c); <b>招生奖金说明:</b>										

## 市场部

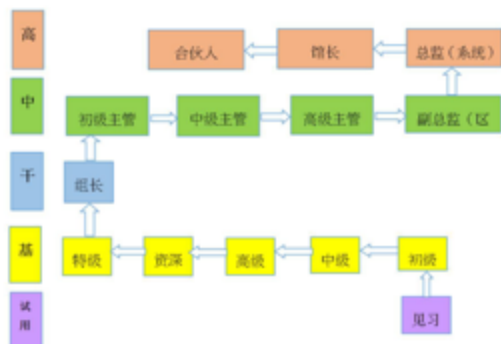
薪资构成=底薪部分+提成部分（月度）

岗位级别	底薪部分								提成部分				
	基本工资	岗位津贴	全勤奖	房补	餐补	车补	话补	底薪合计	有效名单奖	名单置换奖	上门试听奖	试听报课奖	活动举办奖
初级市场主管	2500	600	100	200	200	200	200	4000	无	无	总业绩的1% 不含续费、扩科和转介绍		
市场组长	1500	1200	100	200	200	200	200	3600	保底名单400个/月, 低于400个, 无此项奖金 (1) 有效名单量, >400<600, 奖励200元 (2) 有效名单数量, >600, 奖励300元	(1) 幼儿园名单(有效), 500个500元, 以此类推 (2) 同业机构名单(有效), 500个300元, 以此类推 (2) 其他渠道名单(有效), 500个200元, 以此类推 注: 名单置换奖, 3000元封顶	30元/个	(1) 常规课150元/个 (2) 夏令营50元/个	(1) 各种讲座, 100元 (2) 社区/银行类, 50元 (3) 异业活动, 50元 (4) 同业活动, 50元
特级市场	1500	1000	100	200	200	200	200	3400					
资深市场	1500	800	100	200	200	200	200	3200					
高级市场	1500	600	100	200	200	200	200	3000					
中级市场	1500	400	100	200	200	200	200	2800					
初级市场	1500	200	100	200	200	200	200	2600					
见习市场	1500	无	100	无	200	200	200	2200			20元/个	无	无
<b>备注说明:</b> 1、提成部分发放原则: 当月发90%, 年终发10% (在年终发奖金之前离职, 10%奖金全无) 2、有效名单的判别标准: (1) 孩子2-6岁; (2) 非赠号, 非空号; (3) 孩子在重庆市													

# 管理陪跑体系示例：员工晋升管理机制

## 加盟馆员工晋升机制

### 一、晋升通道



### 二、晋升原则

- (1) 公平公正公开的晋升原则，人事部将公开晋升标准、流程及员工晋升结果以示公平及公正；
- (2) 德胜于才的晋升原则；
- (3) 采用工作能力与工作年限相结合的原则；
- (4) 采用逐级晋升与越级晋升相结合的原则；
- (5) 采用升进与降进相结合的原则；
- (6) 采用内部晋升与外部招聘相结合的原则；
- (7) 采用相应级别与薪资匹配原则。

### 三、晋升类别

- (1) 定期晋升：符合各部门绩效考核制度的定期员工晋升；
- (2) 不定期晋升：因公司发展或对公司有重大贡献的员工进行的特殊提拔及晋升；
- (3) 试用期考核晋升：因试用期表现突出，申请提前转正的晋升；
- (4) 晋升周期：

-1-

- 1、试用期：1-3个月转正期。
- 2、基层员工：每6个月-12个月，可安排一次升级考核机会，需通过升级考试+人事评定；若是基层高级员工晋升中层，则是：升级考试+个人申请（价值观）+个人演讲+人事评定；
- 3、中层：每6-12个月，可安排一次升级考核机会；通过：升级考试+个人申请（价值观）+个人演讲+直接上级评定+人事评定；
- 4、高层：每12个月，可安排一次升级考核机会；通过：升级考试+个人申请+个人演讲+直接上级评定+其它部门评定+人事评定。

### 四、考核项目

序号	考核项目		考核权重
	晋升考试内容		
1	升级考试 工作绩效 考核	工作重要数据考核 1. 半年内考勤评定 2. 工作质量评定(各类报表、任务完成率) 3. 专业考试(笔试+宣讲) 4. 部门重要工作指标(非个人任务针对中层以上) 5. 个人奖惩记录 6. 学员/客户成果反馈	基层：90% (90分) 中层：70% (70分) 高层：60% (60分)
2-3	个人申请 个人演讲	1. 工作体会、自主学习书籍及心得分享 2. 半年内参加培训及收获、能为此岗位做出的贡献	中层：10% (10分) 高层：10% (10分)
4	直接上级评定	工作能力和态度的直接评分	中层：10% (10分) 高层：10% (10分)

-2-

			分)
5	其他部门评定	合作能力和态度的直接评分	高层：10% (10分)
6	人事部评定	1、个人平时综合表现 2、团队管理、使用达成的直接评分	高层：10% (10分)

### 五、晋升标准

- 1、满分为100分；
- 2、综合评分 $\geq 80$ 分，则于评定次月予以晋升；  
综合评分 $\geq 70$ 分，则延期三个月后，再次评定后予以晋升；  
综合评分 $< 70$ 分，则不予进行晋升。

### 六、不予通过晋升的高压线：

- 1、不符合晋升条件的员工以及在考核期间怀孕的予以顺延回岗后进行考核的；
- 2、不服从工作安排的员工，具体如下：
  - (1) 教学部老师在公司发展需要的情况下，没有特别的原因拒绝带班的、或是对进班学员挑剔的；
  - (2) 拒绝参加公司提供培训机会的，因短期利益不顾个人成长长远发展的；
  - (3) 中层以上人员不服从公司调岗安排的；
  - (4) 销售部因出现接单产生内部矛盾的，给团队造成恶劣影响者。
- 3、公司制度考核分数低于70分（公司每季度将组织制度学习及考核）；
- 4、员工实际工作表现，受到公司奖惩公示中警告或书面批评3次以上（含）的员工，取消当年晋升机会。

### 七、降级标准：

- 1、当年内有触碰晋升高压线的或重大过错，违反公司重大纪律，造成较坏影响的；
- 2、各部门绩效考核制度持续不达标者；
- 3、应用改善6个月后，未达到晋升前的工作目标考核及仍未改善的。

-3-



04

# 运营陪跑

# 督导入校区手把手带着做，招生转化全套操盘

01



专属运营督导组全程陪跑

02



入校区：大型展示活动主控

03



入校区：大型创收活动操盘

04



入校区：诊断+培训+带地推

05



入校区：诊断+培训+带转化

# 专业团队帮您高效拿结果，充分解放校长





05

# 文化架构



# 三大文化构建服务，帮您做有高度的校区管理

**01**

**商学院  
管理培训**



**02**

**商学院  
战略顾问诊断**



**03**

**年度战略  
专场研讨会**



# 打造团队凝聚力，建立高效执行力



我们的客户

感恩大家信任



师演匠&otto2艺术美学达成**匠心陪跑计划**



师演匠&熠舞空间**匠心陪跑计划**



师演匠&童画达成**匠心陪跑计划**





# 匠心陪跑计划

找到当下离你最近有结果的人！

— 师演匠 —