

校长堡:培训学校运营手册--校区运营前期规划

(一)校区发展规模界定条件概述

小型校区 中型校区 大型校区 饱和校区 春、秋季招

0-300 300-500 500-700 700以上 生人数

发展年限 1年 1-2年 2-3年 3年 教室使用数

教室4间 教室5间 教室7间 教室7间

量

教师5名

(依据开设科目不教师6名 教师7名

教师4名

同而定) (依据开设科目(依据开设科目

(依据开设科目

不同而定) 不同而定) 教师配备 不同而定)

前台咨询教师1名

前台咨询教师1

(招生人数超400前台咨询教师2前台咨询教师2

名

人配备前台咨询教名 名

师2名)

基础硬件条件:学校面积300-400平方;教室配备:教室7间、材料室1间、办公室1间，卫生间2间或者4个蹲位以上。

(二)分校开业:分校开业进程表

建议

阶段 项目 具体内容 具体要求

周期

?划定选址范围(小学、?租房的谈判技巧;

选址、办幼儿园、培训学校(文化?租房年限和房租缴费周期; 投资人培训10天

证 类)、商圈、社区、公园、?房租价格参考0.8元每平~1.5

广场、十字路口(主干道元每平;



旁); ?转租注意事项。

?可悬挂广告牌;

?低楼层(6楼以下)，楼

层要考虑广告位、电梯、

楼梯、安全通道;

?面积200-300平米;

?至少找到5个点;

?办证说明:民办非企业

单位登记证书;工商营业

执照;

?配置:校务一名、教师

三名、教务长一名、校区

主管一名;

?线上招聘:58、赶集、智联、?按照1:2的比例送总部前程等、QQ群、论坛、微信;培训; ?线下招聘:人才市场、校园海

招聘 ?老师必须有一名可以同报、校内系办公室、校园招聘会;

时兼至少两个课程;

?面试流程详细介绍:布置面试?提供招聘模板和文字内场地、打面试邀约电话、现场面容;试接待和提问环节注意事项。 ?提供线上线下招聘方

案、招聘方式指导;

?校区功能区域说明;

加盟校找设计师量房画出CAD平?装修效果模板展示;面图交总部审核 ?

加盟部提供?教学环境模板展示;

装修模板、文档式的材料说明、?硬件、电器、桌椅配置功能区域划分(大厅、前台、办

装修

说明;公室、厕所、教室约18-20平米) ?提供VI形象手册; ?

加盟校设计师出平面图、3D?装修队选择及报价方式效果图交加盟部审核

?加盟校指导;做出施工图交总部审核 ? 开始

2



?设计人员价格参考施工 ? 加盟部在装修期间监控

2000元; 加盟校的隔墙、水电、油漆、监

?装修价格参考400元每控安装等装修事项。

平;

加盟校按总部要求选址并

选址 1天

签订租赁合同;

?办理民办非企业单位登

记证书(教育局);

办证 7天

?办理工商营业执照(工

商局)。

加盟校按总部要求招聘老

1:2为最保守比例, 要尽可能多招聘 7天 师, 并按1:2的比例送总

的送老师到总部进行培训。

部培训;

加盟校按总部要求完成装

装修 30天 修图纸终审、与施工方签按总部要求认真对待和完成。

订装修合同、启动装修;

装修前期

学校运营、招生、管理、

活动、服务、依法办学、

校长培训 X天 培训完，进行考核。

教学体系、全年包解析等

课程；

教务长培实行培一科考一科的机制，加盟X天

训 培训并考核，出具考核结校校长与总部相关部门考核，并教师培训
X天 果；签字接收。加盟部整理收集所有

培训、考核材料并汇总。 前台培训 X天

加盟校按照总部要求，对

硬件、教学用品、材料物

物料采购 2天 必须按总部要求进行采购配置。

品、装饰装置、礼品、办

公用品进行统一采购；

3



户外大型广告牌、招生简

章、宣传册、DM单、图画

设计、印

2天 本、海报、X展架、门型

刷

广告、提示语、指示牌设

计印刷;

必须按总部要求合理合法悬挂广

户外招牌楼栋醒目处,大型招牌、

7天 告牌,并和当地制作公司签订悬

广告悬挂 发光字;

挂广告牌安全责任协议。

?走廊、大厅、公共区域

的环境创设;

环境创设 5天 按总部要求认真对待和完成。

?大型立体装置制作;

?教室内部布置;

物品摆放到位、各教师到

岗,查漏补缺,未完成的

加紧落实。所有校区环境

大扫除的目的不是为了打扫而打

布置到位:例如画室门牌、

扫,最重要的是要通过打扫把一

楼梯贴、禁烟牌、无线网

大扫除 2天 些需要注意和改善的地方找出来

标志、洗手间标志、小心

及时作出调整和更改，特别是安

碰头、节约用水等温馨提醒免费开课前

全问题。

示、培训学校简介夹画板、

教师简介、课程简介、奖

牌、窗帘悬挂、张贴到位。

报名物料：

所有资料准备完毕(含报

名登记本、试课登记、来

1天

访登记、收据等所有材料常规工作

准备)。

礼品采购到位；

1天 教学部:教室布置到位、

4



试课教学材料等准备到

位。

校区主管做开学前具体工

作安排；

?宣传单页、招生简章发

放的安排；

1天 ?宣传发单人员的培训；

?试课工作人员、时间等

安排工作；

?校区安全工作(上课、

户外宣传);

主要针对较近的社区、楼户外推广盘、广场、公园、商场、活动
超市、KFC、麦当劳等地做

推广活动;

小学、幼儿园、中学门口收集试课意向客户名单至少

23天

发单 发单、举牌、咨询台、X1000个。

展架;

网络推广 团购、论坛发帖;

互放宣传单页、合作做招异业机构

生类活动;

项目活动项目操作培训视频发各校

1天 培训 区主管邮箱;

活动执行确定活动执行方案，交加

1天

开业活动前 方案 盟部审核；

?开业活动人员安排；活动执行

1天 ?开业活动具体操作事会议

宜；

5



?开业活动后续跟踪工

作；

?活动时间；

免费上课 4周 ?目标人数；

?转化率；

?活动时间；

?目标人数；

活动当天 开业活动 1天

?转化率；

?家长收费讲座；

文字解说：

1.找办学场地:通过市场调查，确定合适的办学场地。

- 2.签订办学场地的合同，合同期限建议为6年-10年。
- 3.找设计师，绘制场地装修设计图纸(3-7个工作日)，经总部审核(1个工作日)。
- 4.办理电话(号码易记，尾数带8的)。
- 5.所有工作人员培训，22个工作日完成培训与考核。
- 6.选好装修队，规划好装修预算费用，装修进场后15-25天完成基础装修，基础装修包括:电路、墙、门、吊顶、地板、前台、柜子等。
- 7.定制广告牌，制作宣传单或者DM单等宣传资料。
- 8.预定桌椅等办学器材并且投入使用。(课桌椅、办公桌椅、文件柜，材料柜、电视机、电视柜、空调、灯具、沙发、前台凳、茶几、电脑、DVD、窗帘、花卉、报纸杂志等等)
- 9.做开学前期具体事务安排。
- 10.房屋装修后卫生清理，除味(采购植物、活性炭、放醋、保持通风)。
- 11.校长带领全体员工开展校区布置和招生宣传、试课等工作;招聘并且培训临时发单员(由校长培训);做好开业准备、招生准备、活动策划。
- 12.文具、办公、教学材料的采购。
- 13.正式营业。

6



附:

市场调查

目标城市:

城市概况:

市区面积: 区域密集程度:密集或松散

城市人口: 市区人口: 所辖区域: 区 县(包括:) 人均年收入: 元

年龄结构:

儿童(12岁以下) 人/ %; 青少年(12-18岁) 人

/ %

成年人(18岁以上) 人/ %; 老年 (60岁以上) 人

/ %

年消费支出: 其中教育支出比例: 城市教育水平:专科以上_____人/____
%

学校数量:(如果可以, 请列出每所学校的情况)

高校:_____所,在校人数_____;

中学:_____所,在校人数_____;

小学:_____所,在校人数_____; 当地外资企业数量:

欧美公司:_____;亚洲公司:_____;港台企业: _____

请列举几个著名公司:

教育培训市场

市场成熟程度:

市民对幼儿素质类培训的接受程度:普遍接受 小范围接受

参加幼儿素质类培训的目的:(1—2—3—4—5—6)

- 1.培养子女 2.个人兴趣 3.为考试准备 4.工作需要
- 5.出国留学热身6.其他_____

7



主要的竞争对手包括:

1. , 在校生人数: , 以 学生群体为主; 2. , 在校生人数: , 以 学生群体为主;
3. , 在校生人数: , 以 学生群体为主。

当地教育培训市场以 (英语、数学、艺术等)培训为主, 此类培训机构有 、 、 、 ; 其中规模最大的一家培训机构在校生人数为:

当地教育培训行业中学生群体年龄最小为:

当地教育培训行业中学生群体年龄最大为:

平时所观察到的当地教育培训行业所采用的主要媒体和促销渠道:

经调查确认当地教育培训行业所采用的主要媒体和促销渠道:

主要的报纸/电台/电视台/网站/主要的传单派发地点等:

各种广告的价格:

8



结论:

本城市是否具有足够的市场:

你预期第一年可达到的学生人数: 你的目标区域范围是: 区 县

你将把学校设在：理由：你的潜在客户主要包括：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/166105015223010141>