

# 《中国商业教育辅导市场分析及政策解读》

主讲：宋柏允

## 【课程背景】

中国的商业教育辅导市场，从 K12 到 GRE，从从业认证到总裁班，一句话：市场广阔，各有特色。

我们来细数各个细分市场的特点，有的细分市场壁垒很强，有的细分市场易攻难守，有的细分市场潜在竞争，本课程为您逐一解读。

## 【课程收益】

- 分析 K12 教育市场的特点
- 研究高教辅导市场游戏规则
- 细分成人教育市场的分布格局

**【课程特色】** 案例，深入浅出听得懂；科学，背后理论讲得明；实战，学之能用定方向；展望，以史为鉴看未来

**【课程对象】** 相关需求者

**【课程时间】** 2-3 小时

## 【课程大纲】

### 一、为什么 K12 教育是慢行业的小步快跑？

#### 1、发展背景：千亿市场，万马奔腾

#### 2、行业历程

- 前市场阶段（2003 年以前）：临时性，不持久
- 早期市场阶段（2004-2009 年）：一间夫妻店，一个豆腐块广告，就可以财源滚滚
- 成长市场阶段（2010-2015 年）：大公司上市，小公司特色，市场第一次洗牌
- 变革市场阶段（2015 年至今）：线上，前赴后继；线下，岿然不动

#### 3、K12 的特点

- 大多数企业都没明白，K12 的核心竞争力是什么
- K12 的核心竞争力如何打造  
案例：亲身经历，北大区成功挡住新东方三年时间的攻势

#### 4、K12 相关政策解读

### 二、为什么高教辅导市场是段子手的天下？

#### 1、回顾新东方的发展历程

- 余老板的自嘲讲课
- 时代背景：出国潮

#### 2、回顾海天的心路历程

- 张老师的爆笑招生
- 时代背景：考研潮

#### 3、高教辅导的特点

- 远离家长督促，未经社会洗礼，结果只有一个：高兴就好

#### 4、高教辅导相关政策解读

案例：新东方的发展、海天教育的发展

### 三、为什么职业资格考试，触网即死？

#### 1、职业资格考试市场版图

- 历史发展阶段
- “放管结合”的政策
- 完整的产业链全景

#### 2、职业资格考试市场格局

- 金融财会类：高端从业需求扩大
- 建设工程类：市场集中度低
- 医药卫生类：需求量平稳
- 司法类：寡头市场

#### 3、市场点评：触网即死，不触网也会死；成功的商业模式至关重要

案例：东方华尔金融咨询，从咨询到培训

### 四、为什么2B培训市场，公司规模都不大？

#### 1、非金融企业的需求

- 自受类：总裁班，讲财、讲非财、讲税、讲避税……
- 他受类：培训围着企业转，企业围着热点转

#### 2、金融企业的需求

- 银行的需求：专业提升、业绩提升
- 保险的需求：三会为主，产说会、创说会、日常培训会

#### 3、市场点评：需求定制化，公司瘦身化，讲师自由化

案例：老宋历次培训经历

### 五、培训市场到底怎么搞？

#### 1、算好一笔账：对方

#### 2、把好一道关：内容

#### 3、做好一件事：文化