

揭秘部分早教机构“套路”

生意靠加盟 客源靠买卖 上课靠忽悠

无需任何培训或资质，只要投资几万元就可加盟；通过招生代理“购买”生源，广告内容与实际课程脱节；招生时随意承诺，合同语义模糊，缴费后立马“变脸”。

由于需求旺盛，目前针对0~6岁阶段的早期教育机构呈爆发式增长态势，其中乱象丛生。部分早教机构生意靠加盟、客源靠买卖、上课靠忽悠，家长们往往在付费之后才发现自己被“套路”。

套路深 营销靠“话术” 招生“套路”多

深圳的邱女士近日带着4岁的女儿乐乐（化名）购物时，被一个举着话筒的“星探”拦下，邀请孩子参加免费海选试镜。随后她们来到了位于海上世界的“深圳市时代华娱文化传媒公司南山分公司”。乐乐被面试后，一名总监夸赞乐乐有镜头感，并称海选两天计划挑选10个孩子，目前只剩最后一个名额，报名23800元两年的课程，可对孩子进行舞蹈、钢琴、形体等方面培训。他还承诺学员都可以在两家电视台的节目中参与影视表演。

邱女士心动，交了数千

元订金，此后工作人员不断打来电话催款。邱女士想起当时工作人员称是“免费试镜”，又发现这家公司已遭到不少家长投诉，之前的家长称学习一年也没有任何活动。于是邱女士提出退还订金，工作人员以报名名单已上交为由拒绝。

记者辗转联系到深圳市时代华娱文化传媒公司营销部负责人张姓，该负责人

解释：“家长对于合同中关于影视表演的理解有偏差，公司每年组织1次~3次活动，但能不能被电视台选中，还要看孩子是否符合条件。”目前，深圳市消协、工商局已介入调查此事。

类似这种免费海选变高价培训，空头承诺拒不兑现的情况并不是个案。据了解，招生时采用的“话术”和“套路”，成为加盟机构向加盟商培训传授的重要内容。

记者以希望投资早教机构为由，拨通了一家名为“0~6岁大脑潜能激发班”早教机构的加盟广告电话，该

机构号称在全国已经有超过130家分支机构。业务经理谢经理帮记者分析了从事早教行业的10大优势，包括无账、免库存、无售后、低成本、高利润等，且“不需要教师资格证”，承诺只要5万元的加盟费，并承诺提供“招生秘笈”。

打开《商业合作手册》中关于“招生秘笈”的部分，推荐使用咨询应变法、签单技巧法等应对家长，并赫然写着“永远不对家长说‘不’”“家长掏钱的速度等于被感动的速度”“依据家长的阶层推荐不同价位的套餐”。

纠纷多 生源被买卖 代理机构随意承诺

当您给孩子报名了早教机构，您可能不知道，还没开始上课，部分学费或已支付给了招生代理。据业内人士透露，借助招生代理拓客已经是早教行业公开的秘密。

经过引荐，记者以早教机构加盟的身份联系到一名上海的早教代理，对方承诺“只需1万元，就可以帮你在两天内发售400个课程体验包，并保证5%以上的转化率，达不到这个数量1万元退还。”也就是说，花1万元可以招至少20名学生，按照每名学员每年学费至少4000元计，早教机构两天可以产生至少8万元的回报。因此这名招生代理生意非常火爆。

也有加盟中心以收取佣金方式帮助加盟商招生。

“0~6岁大脑潜能激发班”谢经理提出，可帮助加盟商拓客，按照学费的10%收取佣金：以山东省某市为例，0~6岁儿童约6万人，其中有1.2万名幼儿家长了解到全脑课程，又有2400名家长参加体验，有240名家长现场报名，以每人4000元学费计算，学费总额为96万元，加盟中心将会依照之前的约定，收取加盟商9.6万元“服务费”。

据知情人士透露，由于招生代理或者早教机构的营销人员不负责教学，唯一的动力就是多签单，所以在招生期间，会虚构教师资质、编写成功案例、夸大教学效果，且会对家长做出许多空头承诺，纠纷往往由此产生。

专家说 “家长不应在选择中慌了阵脚”

中国产业信息网发布的《2016-2022年中国早教市场运行态势及投资战略研究报告》数据显示，中国婴童教育市场正值高速发展期，2017年早教市场规模约为2000亿元。

早教机构向连锁型、规模型发展本无可厚非，然而产业化发展并没有带来教学质量同步提高。除了正规的教育品牌，近年同样涌现出部分不具备教育资质的早教机构，披着幼儿教育的外衣，从事着敛财的买卖。拓客有成本，营销要付费，教育的内容则逐渐空壳化。教育理念东拼西凑，甚至完全违背幼儿成长规律，打着低加盟费甚至零加盟费的幌子招揽投资

商，教育质量无从谈起。

中国青少年研究中心研究员、家庭教育首席专家孙云晓指出，教育部颁布《3-6岁儿童学习与发展指南》，强调教育应遵循幼儿身心发展规律。他呼吁加强对早教机构教学内容的监管，让幼儿教育回归教育价值和教育理想，让无序产业化和来自成人的“教育焦虑”放过我们的孩子。

中国少年儿童新闻出版总社首席教育专家卢勤指出：“家长不应该在大量的选择中慌了阵脚，教育部门应该纠正幼儿教育无序开发乱象，跟上时代的脚步，让我们选择的教育更加符合孩子的天性。”

据新华社

社会万象

浑身冒汗，脱掉上衣继续干
环卫工成清雪红人

1月26日上午，在安徽省阜阳市，一名环卫工因为“穿得少”成了网络上的“清雪红人”：他在铲雪过程中，脱成光膀子努力扫雪。

据悉，网传的这些图片拍摄地是阜阳城区颍上北路太阳城路段。当日，阜阳市公安局交警支队二大队二中队队长周刚巡逻至此处时，发现了这名环卫工光膀子扫雪，并与这名环卫工进行了交谈。这名环卫工名叫范多照，家住阜阳市颍东区张北村，是颍泉保洁公司环卫工，参加环卫工作已经4年。

1月27日，范多照继续在该路段除雪清路。他没有手机，记者致电周刚，通过周刚的手机与范师傅交谈。范多照介绍，26日一早，他开始清理责任路段积雪，一直干到当天上午10时许，他浑身冒汗，于是脱下上衣，继续除雪，此时有多人拍下其图片。范多照解释说：“干活时间长了，满身是汗不舒服，所以脱掉了衣服继续干。”范多照常年坚持锻炼，对于赤膊上阵除雪清路，他说：“真不冷，也不担心感冒。”阜阳市城管执法局办公室副主任陈素告诉记者，范多照平时工作兢兢业业，年年被评为先进个人。

据人民网

女孩送百份热奶茶
温暖外卖小哥

在大雪纷飞的日子里，西安外卖小哥接到送给自己的外卖订单。近日，有客户订了100份热奶茶送给100位外卖小哥。这个特别的订单让外卖小哥们暖心。

正在接单的外卖小哥郑师傅手机上，日前接到美团雷锋站转来的一个单子，他定睛一看，顿时感到一股暖流传遍全身。郑师傅说，他接到的是和自己有关的单子，单子是100份红豆热奶茶，共计1098元。备注里写着：请帮我分发给跑腿及送外卖的工作人员，辛苦了，谢谢。“也不知道订单的买主叫什么名字，只看到她标注的名字是小暖。”郑师傅说。

记者联系到订单的主人——一名听上去声音甜甜的女孩。女孩很腼腆，只说了一句：“就是觉得他们很辛苦，天寒地冻，就想给他们送点温暖。”

据《华商报》

交给我们
你放心!

网友热议

@Tiantian: 全民浮躁，家长望子成龙的心已到了无以复加的程度。

@易活法: “不能让孩子输在起跑线上”已成家长们日益严重的焦虑症，不但早教机构亟待加强监管，家长更需要“教育”。应该让小孩成为小孩，他们才能更好地长成人。

@刘腊根: 全社会应该关心、关爱儿童幼儿的身心健康，一切按照教育部文件指南执行。

@白胡子老头: 是该管管的时候了！国民教育更应把重点放在孩子层面，更要重“德”的教育。家长需冷静，制度更是关键。

@逐梦前行: “不能让孩子输在起跑线上”这一伪命题忽悠了多少家长的钱袋子。