

鱼龙混杂，早教当立

2008年，单汉女的孩子一岁半，随着孩子逐渐长大，这位新手母亲开始感受到过去许多家长所流露的焦虑：我能帮助自己的宝贝更好地长大吗？我该如何为自己的宝贝提供最好的成长环境呢？

单汉女是一位非常务实的创业者，早在成为一名母亲之前，她就已经在生意场上打拼了数年。因此，当她步入人生新阶段，面临这类让她日思夜想的难题时，单汉女的办法就是“实践出真知”——如果不了解这块内容，那就身体力行把这个行业去摸一遍。

那一年，宁波所谓的早教机构还多是一些极其普通的“托儿所”，鱼龙混杂，难见一些成规模的早教品牌。因此，单汉女只能前往北京等大城市找“答案”，也正是这趟经历，让这位敏锐的妈妈创业者意识到：盘子很大，早教当立。

“随着大家生活水平的提高，越来越多的人意识到了早教的作用。在这些大城市中，年轻的家长们正在成为推动这一行业发展的结实力量。”单汉女介绍道。

而在多番考察之后，单汉女在纷繁复杂的早教品牌中选择了红黄蓝，原因很简单，红黄蓝“呵护孩子灵性，培养孩子潜能”的创办理念，戳中了她的母性柔情。而她也自始至终都认为一个人成功与否，外在原因并不是关键，最重要的还是看个人的内驱力，向内求，唯有内心坚韧才能守得成功。

“在我接触的早教机构中，红黄蓝并不是当时我遇到的实力最强规模最大的早教品牌，但是他们的理念非常打动我。每个孩子都有独一无二的特质，父母要做的是了解孩子的特质和需求，因材施教。这也是新一代家长的主要诉求。”

大抵是再坚毅的女性也不能免俗地被身为母亲的感性影响，原本是为了自己孩子寻找合适教育方式的私人考察，却让单汉女无法置身事外，于此投身尚不丰茂的早教市场。宁波第一家红黄蓝亲子园在单汉女及其一位朋友的合作下，风风火火地来到了宁波。

搞教育，要趟哪些河？

决心在宁波地区引进红黄蓝之后，单汉女做的第一件事就是进行品牌的落地维护。

“在最开始的时候，家长对于早教机构还是存在一些理解偏差的。许多人只是把早教机构当作第二个幼儿园，认为这里的老师只要能在自己忙碌的时候帮忙照顾小朋友，和小朋友一起做游戏就好，其实，这种观念是不对的，早教应该是一个家庭的事。”

在单汉女看来，红黄蓝作为一个比较有影响力的品牌，在相关课程研发上有足够的积淀，其早教模式适合中国幼儿目前的养育现状，她所需要的就是对已有课程做高标准落地和补充。因为，作为一个加盟商，品牌的形象首先是通过她这个团队来展开的。

于是，在做好教学设施更新和特色课程引进之后，单汉女又开始频繁地参与到一些教育课程中，不但深入学习红黄蓝已有的课程培训，还经常去其他国家的知名学前教育学院感受发展较为成熟的早教体系。

为了更好地理解教育的内涵，单汉女还攻读来北京师范大学的教育学博士学位，而亲子园则成为她实践这些积累的课堂。

诚如单汉女所言，做早教是一件非常需要责任心和耐心的事业，单汉女至今已服务过几千个家庭，每一个家庭的成长都为她积累了实际教学经验。不同的家长在孩子的教育上有不同的问题，通过帮助家长解决问题，单汉女自身的专业素养也得到了提高，而这些实战经验对于她来说无比宝贵。

而对于旗下的员工们，单汉女要求所有人必须进行一系列的专业培训和技能指导，因为她清楚，早教并不是一个能即时看到效果的服务，唯有不断地增强师资队伍建设才能获得家长的信赖。

经过系统培训的老师们要全身心投入带着小朋友和家长边玩边教学。很多家长可能并不了解自己孩子的特质，通过游戏教学，老师们会发现每个孩子独一无二的特质，从而与家长共同呵护孩子灵性的发展。

单汉女表示，如今早教进入了3.0时代，相比过去的1.0时期关心孩子吃喝拉撒，2.0时期关心孩子各个阶段大脑潜能发展关键期，在3.0时期则更加需要关注孩子的心理健康与正向价值观，而这也是单汉女现在在做的。

在切身参与管理后，亲子园的业绩很快翻番，一年以后，单汉女就在原有的基础上又签约了5家红黄蓝亲子园，可以说达到了品牌覆盖整个宁波的效果。

但是与此同时，单汉女和另一个投资伙伴的分歧开始显现，合伙人希望“急流勇退”，回笼资金投向利润更大的房地产、养生等领域。对此，单汉女有着自己的坚持：

“在加入这个行业之初，我就知道这不是一个能看到即时效果的服务，如果只是单纯追求盈利，那就不应该投入这个行业。教育不仅仅需要资本的投入，更需要教育情怀。如果没有一颗对教育的忠诚，对家长和孩子负责的心是做不好教育的。”

在这份信念的指引下，单汉女在工作上已经是“偏执”到不给

自己留有余地的程度，每年她都将盈利的2/3以上再投入进早教行业，提高亲子园的团队和品牌建设，这让身边不少人咋舌。也正是她的信念和执着，铸就了红黄蓝亲子园在宁波家长心目中的口碑和影响力。

据了解，仅在过去的2018年，就有三千人次参加了红黄蓝亲子园的早教课程，其育儿体系影响了宁波近两万家庭。

箭在弦上，不得不发

在加盟红黄蓝亲子园项目近十年后，单汉女有了更为独到的想法：“90后家长逐渐进入育儿舞台，他们对于新生活方式的接纳度更高，育儿观念也和传统的家长群体有了很大不同，因此需要为这些年轻父母提供匹配的育儿理念和方式。”

2017年，单汉女成立了果然好玩集团，开辟了一个新的模块——恰好天赋潜能测评中心和恰好托育项目，这是在单汉女引进红黄蓝之后，联合优秀教研团队，自主打造的教育品牌，专门针对0~6岁的婴幼儿。单汉女说：“未来我们将一如既往的把红黄蓝亲子园做成宁波的早教引领品牌，同时我们将带着优秀的团队进军国际托育项目，恰好教育的孩子将在权威的天赋潜能测评报告的参考下，在总部规范的教育养育流程下获得因材施教，让孩子有成就感的快乐和自信。”

在近年来人口出生率下降等背景下，托育短板话题现在重回大众视野。根据《中国0-3岁儿童托育服务行业白皮书》显示，根据2014年数据，在经济合作与发展组织（OECD）35个成员国中，约有1/3的0~3岁婴幼儿受到不同形式的正式照料，发达国家入托率在50%左右，而我国，根据国家卫计委2016年的调研结果来看，城市3岁以下婴幼儿在各类托育机构的人托率仅为4.1%。

“推动早教+托育的发展，已经是箭在弦上，不得不发。”单汉女总结道。

2019年5月初，国务院办公厅下发《关于促进3岁以下婴幼儿照护服务发展的指导意见》，为此前处于政策空白期的0-3岁托育服务行业，首次了提供国家级的发展指导意见。一双无形的手，即将点燃一个新兴的市场。

但单汉女并没有被这个市场迷晕头脑，从她十余年的从业经验看，国内托育市场还处于初期是个不争的事实，这个领域还面临着师资、品控、监管等诸多问题。我们也希望有更多有教育使命的人才一起前行。

“幼儿托育很难像其他一些行业可以迅速形成标准，实现规模化运营。”单汉女认为，托育在现阶段还是初期，未来5~10年左右才会出现全国性的龙头企业。

因此，单汉女希望与优秀的教研团队合作，为孩子提供更合适的教学课程和精细化养育，深入这片蓝海之中。

“真正想做好，一定是要花时间把它做透、做深、做出品牌和口碑，这需要一个比较长的过程，教育一定要不忘初心。”

细数单汉女这些年来对早期教育行业的付出，从2008年将红黄蓝亲子园引进宁波，2010年引进台湾KMI（杰立卡）专注力训练项目，2015年引进感统训练教室，2017年成立慧爱亲子公益项目再到2018年成立恰好天赋潜能测评中心，单汉女在不断地学习进步，吸收优秀的早教理念，不断更新引进优秀的训练项目，为孩子们的教育尽心尽力。而今年，恰好国际婴幼儿学院将成立，以更标准、贴心的服务，呵护孩子们与生俱来的灵性。

一个社会的今天，靠经济；一个社会的明天，靠科技；一个社会的后天，靠教育。十年树木，单汉女正在为宁波家庭的育儿传统带来不一样的变化。

本期分享

- 1、早期教育11年心路历程及投资；
- 2、教育培训的生存之道和发展；
- 3、从专注专业到优化迭代；

您将获得：

现场精彩分享、嘉宾面对面交流、资源对接、加入创友群

适合人群：

正在寻找创业项目人士、想要学习的初级创业者、想要应聘到这家公司的职场人士、欢迎产业链上各行各业人群

活动信息：

时间：7月6日（本周六）14:00开始

地点：鄞州区樟树街515号人力资源产业园区3楼 拾间咖啡

费用：请支付30元给官方客服 @东南风，作为本次活动茶水费。（以收费为报名成功）

