

对话CEO

BRIGHT GUO 郭亮烁

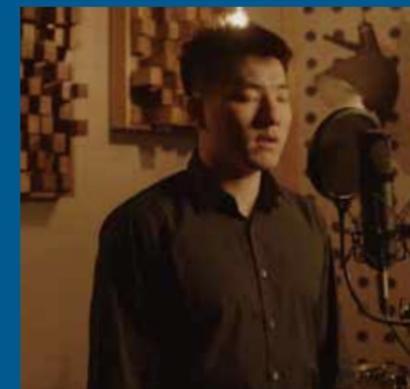
到今天为止，对于我来说，速成教育已经不再只是一个名字，不再单单是一所培训学校，它成为了一种符号，正在不断的输出一种价值观。看到从速成走出来的学生，每个人都能够掌握属于自己的学习方法，拥有了良好的学习习惯与学习毅力，这也许就是速成带给学生的意义吧。

创业是一条向死而生的绝路，95%的创业者都失败了，可能你连他们的名字都没听过，5%的人创业，你看他起高楼，看他宴宾客，但最后你是看着他死的。东风吹醒的从来不是牡丹花，创业更不是康庄大道，这条路九死一生，夹缝生存。路上的风景并不赏心悦目，但我们没有人在乎这到底是不是另一个寒冬。只有不到1%的人能够成功，而这些人背后一定有个很强的团队，他们互相支持，共同努力，他们乐观积极，他们改变自己，而这不到1%的群体，我很欣慰，正是速成教育的每一个人。

这一路走来，失败的理由有太多太多。如果非要让我说一个坚持到今天的理由，也许我比同龄人，多一些用心，多一些乐观，多一些坚持，在最困难的时候，比别人多熬一秒钟，两秒钟。

WENDER

万德集团创始人:郭亮烁



WENDER

前进的人

对话速成

SPEED UP EDUCATION

2014年横空出世，2017年就近乎垄断温哥华大学教育和雅思培训市场，学生总数从个位数飙升至数万人。华人留学生白手起家，三年内公司业绩翻了近20倍，上百人的年轻团队正在缔造着惊人的奇迹，这便是速成教育的故事。

白天当老板，晚上睡地板

2014年，创始人Bright与Alex意识到了留学生普遍面临的问题：语言障碍，同时很多晦涩难懂的专业课程，常常令大家苦不堪言。而市场中开设的补习机构，价格高昂课时短少，对于还没有收入能力的留学生来说，每一门补习费用都是一笔不小的花销。

随后两人一拍即合，决定成立一个属于学生自己的培训机构。打破市场中高额的费用壁垒，找学科中的学霸当老师，用接地气的方法让留学生们在真正学到知识的同时，以最快的速度，顺利完成学业，走向社会。于是，速成教育横空出世，开启了自己的磨难之旅。

回顾创业之初，没有启动资金，没有校舍，没有生源，没有师资队伍，仅凭两个留学生的一腔热血白手起家。他们自己就是所有的劳动力，既是授课老师又是清洁工，既是宣传人员又是销售人员，一室一厅是仅有的上课场所，这所斗室宣告了速成教育的正式成立。

资金捉襟见肘，生源极不稳定，不但没有前辈的援助之手，反

而遭到同行的封杀挤兑。图书馆的自习房间被几大主要机构瓜分，宁愿空着也不允许速成的老师使用。

抛洒的汗水，熬过的深夜，破釜沉舟的坚持让速成教育在逆境中初具规模，学生从三五个变成了十几个，再由十几个变成了几十个，一室一厅开始满足不了日益增多的学生，最紧张的时候Bright就蜗居在自家两平米的衣帽间里，把剩下的空间全部让出来上课。

与其倒下，不如从容燃烧

天将降大任于斯人并不会提前打招呼。眼看有了起色的公司，这时遇到了第一个危局。Bright的父亲在国内遭遇车祸去世，而他签证押在续签中心暂时无法回国，全家人都在等待唯一的儿子回家处理后事。至亲的离世，对母亲的担忧，一度让他处于崩溃边缘，公司的全部工作也因此处于半停滞状态。与此同时，唯一的上课地点被对手举报给了公寓物业，公司又面临停办的危机。这一件件都仿佛是压死骆驼的最后稻草。然而Bright深知着创业者没有退路，对于创业者，最大的失败就是放弃。他没有倒下，

选择在痛苦中熬着，一件事一件事解决。可幸运的天平并没有因此倾斜，荆棘之路才刚刚开始。

披荆斩棘，方显本色

2014年底，面对上课的公寓被恶意举报，物业勒令他们在一个月内搬离唯一的教学地点。在温哥华，想要凭借留学生身份租到商业用地根本就是不可能的事情，Bright几乎走投无路。如果不能马上找到新的上课地点，200个学生就地解散，速成教育也就走到头了。

当时所有的同类机构都还在使用学校的免费场地，没有人敢迈出这艰难的一步，每月大额的固定门面支出对一家刚刚成立不久的补习机构来说无疑是难以承受的。

为了给学生一个稳定的上课地点，Bright力排众议租下了速成教育第一个专属自己的校址，5间明亮的教室，速成教育就这样迈出了快速发展的第一步。成功打开局面后，优质教师陆续闻讯而来，速成也不断推出王牌课程，沈思远老师，Vera老师，Sherry老师的陆续加入，深得学生喜爱，更以无可挑剔

的实力获得公司的认可。这些优秀老师所散发出来的光芒，使速成教育迅速发展为大温地区初具规模的培训机构。

这期间，也并不都是一帆风顺，旧员工的不解出走，同事的背叛打击，外界的流言蜚语，对速成人的谣言中伤，对手的明争暗斗，这些挑战无一不使速成教育越挫越勇，并以势不可挡的劲头在温哥华补习市场中崭露头角，成为各家机构最大的劲敌。

往前走脚步声，只有自己可以听到

在对教师团队的管理中，速成一直在尝试更加合理化人性化的模式。在速成的初创队伍中，任课老师几乎都是在成绩优异的学生，身在第一线，精通课程内容。但随着速成的发展，原本的在校老师也都纷纷毕业，面临着进入社会找工作的问题。

2016年1月，Bright毅然决定打破行业传统的教师分成合同制，独创性的实行教师全职制。在以往的分成制中，教师收入只跟学生人数挂钩。存在老师收入不稳定，教师水平良莠不齐等问题。当时做这个决定非常艰难，全职制老师意味着不管有没有招到学生，公司都需要按月发工资，并且薪资能够超过社会平均水平。这个很有可能引发新一轮速成发展危机的决定，在提出时，被绝大多数管理层反对。然而Bright对速成的发展具有极强的信心，结果一经实行，迅速解除了老师们的后顾之忧，稳定了整个

速成团队，使教学质量得到坚实保障。有的时候往前走脚步声，只有你自己可以听到。

实力至上主义的变革

创办初期，学校采用宽泛的管理模式及教学质量，学生成绩并不和老师业绩挂钩。教师没有教学压力，队伍鱼龙混杂，教的好坏没有区别，教师的工作积极性没有得到充分激发。如此窘境让公司管理层极其被动，老师没有教学的激情，学生又何来学习的积极性，公司发展更是无稽之谈，最终只能靠管理者的直觉，根本无法实现规模化。

2016年9月，Bright第一个洞察到了问题，究其根本，决定实施教师考核制度；学生成绩与教师薪资挂钩，无论学生是不是天资聪慧，爱不爱学习都必须要有教学成果，教师必须能够教出成绩。这突如其来的考核制度与无形的压力，无疑遭到了全体老师的极力反对。但制度推出后的第一个学期，教学成果立即就收到了奇效，速成每个班的成绩都达到学校平均分之上，全校期中期末“第一”频出，单学期报名人数从1600名直线上涨到2400名。同时考核制度也成为一把试金石，试出了浑水摸鱼、品行不端的老师，从根本上净化了教师队伍的素质，切实提高了学校的教学质量，巩固了速成教育的立根之本。

向着阳光，野蛮生长

2015年2月，危机过去，Bright没有沉浸在暂时的美好

里，他与Frank老师将目光转向了校园服务工具类APP。作为较早一批留学生，他们深知学生对学校信息的需求。

于是，在速成角落7平米的小教室里，五台电脑没日没夜运作着，在技术人员的辛勤努力下，Know School应运而生。在Know School刚开始在校园上线推广的时候，在SFU公布的官方数据显示，当前学期在读学生人数仅有1万3千人，然而在Know School正式推广的第29天，用户数量成功突破1万人次，一时间风靡整个大学。

2016年2月，速成雅思业务正式上线。不久之后上海新东方特级雅思讲师Vicky，国内环球雅思名师Ursula等一批优秀教师，相继全职加入速成雅思团队。在整个加拿大，速成雅思最先推出了只用5周的雅思保分班概念，独创性的答题技巧，脱离生教硬背的教学模式，成功帮助大批雅思学生在一个半月内考出想要的分数，仅6个月的时间速成雅思便成为温哥华学生最多的英文培训中心。全职的雅思团队和5周保分班的成功，让速成的发展如虎添翼，为全面覆盖温哥华培训市场迈出了重要的一步。

2016年10月，随着公司收购了已在UBC初具规模的TOP20补习团队，速成教育正式入驻UBC。2017年2月速成教育再次收购Triple A教育机构，并同时将由Mark老师





带领的师资队伍迅速的融入到了速成原班人马之中，将所收购的珍贵资源，全部整合到了速成教育旗下。这两次成功的收购，将速成教育的师资队伍扩大到上百人之多，并在不到一个学期的时间内，深入 UBC 的教育市场。

在接下来的两年里，速成教育急速发展，逐渐垄断了 SFU 的整个补习市场的同时，将速成模式不断复制进入 UBC 校区，在 2018 年秋季的提前招生上，完成了 10 倍的学生体量增长，一跃成为加拿大最大的华人教育培训学校，并持续创新开拓，相继推出“简历培训课程”、“Excel 培训课程”、“LPI 课程”、“思培课程”等等服务，将“后留学”理念不断完善更新；更在 2018 年 5 周年年会上，收到了来自加拿大各级政府：列治文、本拿比、省会维多利亚市市长为速成发来的贺电，并获得了由加拿大国家总理特鲁多签发的国家级认证证书。

速成 2.0 时代

时间来到 2019 年，如果非要用一个词来形容这个时间段的速成，那么一定是“改变”。

年初，我们对原先已经规模庞大的校区再次进行了扩张与升级，全新两大校区加上已有的 5 个校区，速成教育的总占地面积已经超过 30000 平方尺，成为加拿大华人教育史上唯一一家拥有如此规模的培训学校。

同时，速成教育全新的专属办公区也已经正式投入运营，万德集团旗下包括：速成教育、Know Idea 科技有限公司、Lighthouse 灯塔传媒的所有行政员工全部入驻新办公区。将校区与办公区分开，是速成 2.0 的全新理念，一方面，这是速成拥有超百名固定成员后的顺势而为，另一方面，这也是速成将学生至上的概念发扬光大，把校区交给学生，让所有速成学员们真正拥有最纯粹的学习氛围。

3 月，前任速成校长、万德集团现任董事长 Bright 亲自只身飞往加拿大东部，与 AvantClass 完成历史性的对接。这所在 2014 年成立于加拿大多伦多密西沙加分校，至今已开设近百门大学同步辅导课程，学生体量突破 20,000 人次的培训学校全面加入速成，并正式更名为速成教育，成为速成教育大多伦多地区

第一所分校，正式拉开了速成加拿大全境战略计划的序幕！也正是由于 AvantClass 的并入，速成教育完成了横跨加西与加东的战略构思，成为当之无愧的加拿大第一华人教育培训集团。

速成教育将 6 年来发展所积累的每一分经验与模式进行因地制宜的复制，在进军加东后的第一时间，即开启了首次大规模提前招生活动，从中午 12 点到晚上 10 点，短短 10 个小时内吸引了多伦多大学密西沙加分校区超过 1740 人次的学生前来报名，一眼望不到头的长队，不断赶来的人群，这是多伦多华人教育培训史上史无前例的盛况！

经过一个学期的运营，速成加东 UTM 校区迅速站稳了脚跟，用实际的教学质量与成绩赢得了所有同学们的喜爱，也让许多曾经并不了解速成的人们，第一次认识到速成的魅力。随之而来的 9 月，加东最大的语言学培训机构 Ling-Lunch 也正式加入速成教育，至此，速成也完成了对于加拿大东部的初步布局，形成了 UTM 校区的垄断。

紧接着，我们又对软件教务系统进行了全面升级，从国内引入的最新双师系统安装在每一间教室，对老师上课视频进行实时的云端存储，让曾经繁琐的手动存储时代成为过去，也让加东与加西，甚至加拿大与国内的同学们共同上课成为了可能。同时，速成自主研发的全自动化教务系统正式上线，Knowshcool 在进行了巨大改版和革新之后与速成教务系统相结合，形成了全自动化的速成教学网络。过去签到、收费、排课、预约视频等全部需要手动解决，不仅增加了出现误记、误收等问题的概率，也造成了不必要的人力浪费。全新的速成自动化教学网络完美的解决了这些问题，学生将可以利用 Knowschool App 一键进行签到，查看速成课程时间表，预约视频等；而速成教职员工也可以直接在后台进行线上排课，录入学生信息，查看缴费情况等等工作，为学生与工作人员提供了极大的便利。

6 年以来，每一个月，每一个学期，每一年，速成都在不断进步和蜕变，不断超越自己。现在，2.0 的速成仅仅只是一个开始，未来的蓝图尚且远大，前进的脚步将永不停歇！

然而，Bright 对于速成教育的期许，对于教育的执着，绝不仅仅局限于一城之地。很快，他开始意识到，速成模式的可复制性，有机会打开从未有过的海外教育新纪元。

于是，2019 年年初，在安排好一切后，他只身一人，登上了飞往多伦多的航班，正式开启了速成教育【加拿大全境计划】的序幕。

在艰难并购原 UTM 知名教育品牌 AvantClass 后，凭借着其良好的口碑、师资以及知名度，速成教育在 3 月份的跨学期提前招生里，在 UTM 学生们尚且不了解速成，充满了疑问和胆怯，新校区也只是一个还未装修的毛坯房的情况下，在仅仅 10 小时内，收获了 1740 人次的第一批学员，相较于合并前增长了 171%，创造了单日营收 400 万的加东招生史上奇迹。

可事情，远远没有这么简单，加东老牌竞品机构们开始坐不住了。

一夜之间谣言四起，各种临时成立的媒体公众号相机刊登了关于速成的不实爆料。有的一板一眼，列出了所谓“七大罪状”，有的直接写成了小故事，号称在速成学习就会遭遇遣返。长达几个月的时间里，每一周都会有新的污蔑和谣言，整个速成团队从最初的震惊愤怒，到后来的麻木，再到后来，可以看着那些我们自己都不知道的，言之凿凿的“故事会”自嘲。

而另一边，速成教育的温哥华总部，也并不乐观，被 Bright 亲自带领的团队压制已久的“老朋友们”，开始嗅到了速成颓势的气息，开始变得蠢蠢欲动起来，他们暗中联合，像是徘徊在受伤雄狮身边的豺狼们，随时准备狠狠撕下一块肉来。

在他远赴加东后的第一次温哥华校区提前招生中，几家竞争机构暗中联合，蓄意挑滋事挑衅，众目睽睽之下，直接动手打人，狠狠踢中当时加西新任速成校长的腹部。事发之后 5 分钟，部分小道平台和论坛上，就出现了断章取义的视频和文章，阴谋之心昭然若揭。

腹背受敌，四面楚歌，这大概就是那个时间段里，速成最真实的写照；停杯投箸不能食，拔剑四顾心茫然，也是 Bright 那个时刻的内心。

可是他也知道，如果连自己都放弃了，那么速成教育多年以来的努力，那么多人曾经为之奋斗的汗水，无数个日夜被铸就的梦想，都将化为泡影，以一种难堪而狼狈的方式草草结束。所以他不能，也没有资格认输。

Bright 开始比原来更加积极，他一遍又一遍的鼓舞所有人，找寻一切可能的有效解决办法，甚至作为创始人、CEO 以及校长，亲自站在了第一线，站在了校区前台。那些因为谣言、污蔑和挑拨而来的同学们，他会亲自解释，亲自面对，就像是一个最普通的前台和销售那样，口干舌燥不厌其烦的解释着所有莫须有的问责，那一刻，他决定把所有人挡在自己的身后。

《牧羊少年奇幻之旅》里，保罗·科尔贺说，“当你真心渴望追求某种事物的话，整个宇宙都会联合起来帮你完成”。

就在所有人觉得速成行将倒下，Bright 只是四面树敌自寻死路的时候，在 2019 年末，对于新学年的招生活动，令所有人难以置信的一幕出现了，从大门开启的那一刻起，蜂拥而至的人群瞬间淹没了所有校区，在恶意造谣与抹黑的情况下，顶着巨大的压力，仅仅 12 小时内，竟招生了 3292 人次。

老生们没有减少，新生们依然在增加，在看似绝无可能的情况下，Bright 和速成教育团队战胜了蛊惑人心的谣言、不被理解的误会、群龙无首的窘境，在黎明前的黑夜里无所畏惧。

也正是从那一次招生开始，他和速成一起，产生了某种无法言表的蜕变，好像再也没有任何事情可以阻挡他们前进的脚步。很快，一家接一家的分校在加拿大各地拔地而起，加拿大全境计划得以彻底实施，而这一切，也为当时对于即将到来的疫情毫无察觉的速成教育，埋下了度过劫难的坚实基础。

紧接着，就是这个令人难以忘怀的 2020 年，疫情席卷全球，整个海外华人教育行业受到重创，纷纷龟缩以求自保的时候，Bright 决定再一次逆流而上，那是在过去漫长时光里，一次又一次蹒跚前行中，所获得的勇气与信心支持着他。





真留计划产品执行手册



2020年3月16日, Bright召开了期中总结大会, 也是疫情期间最后一次线下会议, 为了让每一位速成教育成员可以安心在家躲避疫情, 他在会上为每一位同事发放了一个月的应急物资, 并安排专人每周按照员工的需求进行物资采购, 和工资一起送到家, 无需承担外出的风险。那段时间里, 公司管理层自发只拿基本生存工资, 以确保公司没有裁员, 员工没有减薪, 在风雨飘摇的2020年初, Bright带领下的速成教育, 却如同安心温暖的避风港。

而在疫情期间, 以雷霆手段收购原约克校区知名机构与师资团队、自建校区多伦多大学圣乔治校区达到770%的增长、其他校区各自至少30%的增长率, 无一不在宣告着Bright与其所带领的团队过人的胆识与眼光, 以及速成教育如今在海外教培领域无可撼动的领军地位。

穷则独善其身, 达则兼济天下。

Bright在加拿大全境计划后, 利用疫情在家办公时间, 一遍又一遍的思考、重组、分析过去6年速成教育在海外教培的各个领域所积累的资源以及经验, 开始将目光投放在了更加广阔的国际市场, 历经长达4个月的打磨, 10万字的【真留计划】详细项目方案, 终于得以孕育而出。

2020年9月, Bright带着【真留计划】的创想与布局, 以及优秀团队和资金的加持, 登上了回国的飞机, 此番回国, 也是速成教育再一次巨大蜕变的起点。

很快, 速成教育在中国北京, 上海以及成都, 分别设立了办事处, 速成大中华区正式成立, 而速成教育在整个北美市场的良好口碑, 也迅速成为了中国海外教培行业里, 冉冉升起的一颗新星。

Bright个人获得了新浪教育颁发的2020年度教育行业接触贡献人物, 而速成教育, 也相继获得腾讯教育, 中国网, 甚至是央视新闻网等一系列国家级权威机构所颁发的奖项。他更是在2021年三月, 受邀参加了由CCTV中国中央电视台举办的《百年巨变, 品牌强国》第七届中国品牌创新发展论坛, 并以《新基建, 新国货》为题, 讲述了速成教育对于前沿信息技术与数据

领域在教育行业的开创性应用, 获得了数十位国家领导人与近千位优秀企业家的肯定与赞赏。

不仅如此, 速成教育更成为了整个北美唯一一家入选《中国品牌库》的华人海外教育企业, 受到了国家级别的绝对认可。

5月, 央视著名节目《大国匠心》开始录制, Bright也非常荣幸的受邀参加, 由央视名嘴朱迅亲自采访, 畅聊创业以来, 这七年的心路历程。

伴随着真留计划整体思路的开展, 每一个月, 每一个学期, 每一年, 速成都在不断进步和蜕变, 不断超越自己。未来的蓝图尚且远大, 前进的脚步将永不停歇。



用心 | 乐观 | 坚持