# 泡泡少儿英语面临转型

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-14

*第一篇：泡泡少儿英语面临转型泡泡少儿英语面临转型2024财年第三季度，新东方营收同比增长16.4%，低于预期。泡泡少儿英语学生注册人数的下降，被新东方解释为营收增幅放缓的主要原因之一。对此，俞敏洪(微博)说：“第三和第四财季是泡泡英语开始...*

**第一篇：泡泡少儿英语面临转型**

泡泡少儿英语面临转型

2024财年第三季度，新东方营收同比增长16.4%，低于预期。泡泡少儿英语学生注册人数的下降，被新东方解释为营收增幅放缓的主要原因之一。

对此，俞敏洪(微博)说：“第三和第四财季是泡泡英语开始新项目的转型期，所以注册人数增长会放缓。我们预计泡泡英语的注册人数会在夏季增加。”新东方CFO谢东萤公开表示，现在推行的新项目会给泡泡少儿带来前所未有的改革，将会刷新整条业务线，这将包括：课程内容更新，新的教学技术设备，直播黑板和全方位融入数字和在线元素。目前，新项目已经在全国部分校区实验，预计在2024财年第一财季（夏季财季）将在全国校区推行，并且夏季学期泡泡英语会有显著的涨价。

泡泡少儿成立于2024年，其创始人，现任新东方迈格森负责人的谢琴(微博)，曾是武汉一个小型少儿英语机构的负责人。在产品和内容方面，泡泡少儿与当时遍布社区和街道底商的少儿英语培训机构相比，并没有特别的优势。泡泡一个暑期2024~4000元的价格，和开在新东方教学区内的店铺，也可以看出中低端的定位。泡泡能持续做大，靠的主要是新东方的品牌和谢琴强势的管理。

2024年到2024年，虽然也面临着各地的区域型机构的竞争，泡泡少儿还是持续增长。但2024年开始，瑞思学科英语，贝乐学科英语等机构陆续成立，2024年，迪士尼英语进入中国。这一批机构的市场定位和产品，和泡泡少儿有很大的区隔：定位高端市场，一年的客单价在3万元以上，开店主要在shopping mall和繁华商圈写字楼内，装修讲究。很快，这批机构得到了市场的认可。

“2024年，俞敏洪就说，泡泡该转型了。”北京新东方学校少儿部总监李亮回忆，俞敏洪一直对泡泡少儿的情况有所不满。在新东方的体系中，泡泡少儿是蓄积低龄生源的，在战略上很重要。但是，新东方毕竟是以留学(微博)培训为主，泡泡的体量小，运作了6年，全国营收未到5亿，利润有限，加之市场竞争激烈，在集团内部一直没有得到足够的重视。

2024年，新东方成立迈格森教育，似乎显示了新东方对瑞思、贝乐等机构开辟的少儿英语高端市场的野心。但是，迈格森成立至今，营收未过亿，学生注册人数和品牌影响力都未达到预期。

“贝乐和瑞思的成功之处在于，能够一句话讲清楚自己产品的特质：上美国小学，然后一切行动都围绕这个展开。迈格森，没能一句话把自己的产品说清楚。少儿英语市场，各种各样的引进产品太多了，如果你讲不清楚，你就是模糊的，没法跟别人竞争。”李亮打算以“清晰化”的思路，首先在北京新东方改造泡泡少儿。“我为泡泡定的一句话，就是保证你的孩子分数高，优秀，上好学校。”

对于改革方式，李亮的想法是，第一步，保住现有的市场，稳定团队和信心，增加新的科目，提升业绩。

泡泡少儿原本就是立足中低端市场的，一年的客单价大概是12000元，远远低于瑞思和贝乐的30000元。在这个价位的市场，泡泡少儿的竞争对手，是好未来旗下的乐加乐、和巨人旗下的少儿英语。

对于3~6岁的市场，李亮暂时不想做太大调整，在他看来，这个市场现在是贝乐、瑞思等高端机构的市场，泡泡少儿的目标是保证业绩不要大幅度下滑。

在6~8岁的市场，李亮想加入语文科目。现在，全国都面临着高考(微博)语文改革的政策，在6~8岁的年龄段，让家长为孩子的语文科目加大投入，是一种可行的策略。

在8到14岁的市场，李亮认为这个年龄段可以和优能中学衔接，是泡泡的重点。他打算加入数学科目，毕竟，和应试教育相关的数学培训的市场，其容量是英语培训的1.5倍。而迫近小升初升学，语文和现有的小升初考试关联不大，市场认可程度肯定不及6~8岁段。

然后，改革的第二步，李亮希图将泡泡少儿从现有的校区中独立出来，单独开店，选址在繁华地区底商，装修要比现在更好。“少儿英语机构，环境是获得家长信赖的第一步。” 第三步，李亮认为完全可以在少儿英语市场再做一个高端品牌。“跟瑞思、贝乐相比，新东方想找外教，资源比他们更强，我们去做个学科英语，也不一定做不过他们。关键是足够好的人带队。”

**第二篇：泡泡少儿英语圣诞节活动方案**

圣诞活动策划（TOTS段）

1.活动目标：

（1）通过活动让幼儿了解中西方国家的文化的差别，知道圣诞节是西方的重要节日，培养幼儿学英语的兴趣。

（2）给幼儿讲述圣诞节的来历，让幼儿来制作Christmas star，Christmas cards等活动来体验圣诞节欢乐的气氛。

（3）．能够和同伴共同分享节日的快乐 2.环境创设：（1）★圣诞树

这是圣诞节的主要装饰品，往圣诞树上挂满五颜六色的彩灯、礼物和纸花，圣诞气氛立刻就显现出来了。★树顶星

树顶星是插在圣诞树上的一颗星，就像是圣诞树的皇冠一样，有了树顶星的装扮，戴上“皇冠”的圣诞树也会颇具几分仙气。有的树顶星还可以充电发光，一闪一闪的非常夺目。★布偶

在装扮华丽的圣诞树的树枝上挂上一个个漂亮的圣诞小布偶，会让孩子们爱不释手。★雪花片

在绿色的圣诞树上挂满了各种色彩的装饰品后，你仍会感觉到好像少点东西。对了，就是洁白的雪花片（可用塑料泡沫代替）。同时还可以再买些大的雪花挂在屋顶，可以在房间中享受到大雪纷飞的感觉。★教学卡片

也可把我们的教学卡片剪下来挂在树上，然后请幼儿点读，既有趣又起到了复习的作用。很有创意的圣诞树！好好喜欢哦...原来梯子还可以这样用

（2）将每个窗口打扮起来，也是圣诞装饰重要的一项，它把人带进一个童话般的世界，用铁丝将松枝串扎在一起，挂在窗户周围，串上彩灯，或各色灯笼或在玻璃窗上喷上雪花和“Merry Christmas!”的字样。明亮的玻璃窗前，挂上圣诞花环、圣诞袜、圣诞铃铛、金银星星等小饰物，孩子们会特别的喜欢，孩子们很容易被环境所感染，所以学起英语来也是特别的感兴趣。

（3）可用彩条在墙壁上围成一个圣诞小屋，还有小雪人等.（4）全园孩子学会唱英语歌曲：《Jingle bells》;《 We wish you a Merry Christmas》 and 《happy New Year》

（5）通过实物或图片学会单词Christmas tree，Santa Claus，stocking，candle，reindeer，并学会祝福语“Merry Christmas!”

3.请一名老师扮演圣诞老人，穿上圣诞老人的衣服，背上装有礼物的大包袱，到各个班给孩子发礼物，唱圣诞歌。早上晨接的时候也可以请圣诞老人在学校门口接待孩子，给孩子一个惊喜，孩子与圣诞老人互相祝福：Merry Christmas!4.圣诞游戏：

（1）.Christmas star：给幼儿每人制作一个Christmas star，并写上自己的名字，然后老师把它挂在墙壁上。

（2）Christmas cards：老师做好贺卡给每个幼儿发一张，让幼儿制作（涂色）圣诞贺卡，并写上祝福语（大班以上适合，中班老师可以把幼儿想说的话写到他的贺卡上也可），然后送给伙伴。

（3）。也可用一些豆类来拼成圣诞树、雪人或是圣诞袜等。好漂亮啊...这么漂亮的圣诞树，原来是孩子和爸爸妈妈一起制作的哦！让我们的爸爸妈妈也回到了“童年” 老师们可作为了解： 各国圣诞节习俗：

法国：法国中部的色日尔斯地方，每年圣诞节前后几天必降大雪，白雪皑皑，令人清新。在西方人眼里，白色圣诞是一种吉祥。在法国，马槽是最富有特色的圣诞标志，因为相传耶稣是诞生在马槽旁的。人们大唱颂赞耶稣的圣诞歌之后，必须开怀畅饮，香槟和白兰地是法国传统的圣诞美酒。

芬兰:芬兰在12月圣诞节前后，漫山遍野都是怒放的紫罗兰，掩映在白色的大地上，望去一片紫红色，紫色圣诞使人心旷神怡。

英国和德国:英国人和德国人一样，圣诞节喝啤酒，吃烤鹅，他们更喜欢利用圣诞节假日外出旅游。

美国:美国人过圣诞节着重家庭布置，安置圣诞树，在袜子中塞满礼物，吃以火鸡为主的圣诞大菜，举行家庭舞会。

瑞士；瑞士人在圣诞节前4个星期，就将4支巨型的蜡烛点燃，放在由树枝装饰成的一个环里，每周点1支，当点燃第4支后，圣诞节就到了。

丹麦：丹麦人对不合意的圣诞礼物，可去商店兑换价格相似的其他商品。

澳大利亚：澳大利亚是南半球的国家之一。12月底，正当西欧各国在寒风呼啸中欢度圣诞节时，澳大利亚正是热不可耐的仲夏时节。因此在澳大利亚过圣诞节，到处可以看见光着上身汗水涔涔的小伙子和穿超短裙的姑娘，与商店橱窗里精心布置的冬日雪景、挂满雪花的圣诞树和穿红棉袄的圣诞老人，构成澳大利亚特有的节日图景。这种酷暑和严冬景象的强烈对比，恐怕在西方国家是独一无二的。父母给子女最好的圣诞礼物，莫过于一副小水划。圣诞节弄潮是澳大利亚的一大特征。节日晚上，带着饮料到森林里举行“巴别居”野餐。人们用石头垒的露天灶中用枯树枝生火、上面架一块铁板，把香肠、牛肉、鲜鱼等放上去煎。吃饱喝足后，就跳起“迪斯科”或“袋鼠舞”，一直闹到深夜才结束。喝醉了的，便往草地上一躺，在如雷的鼾声中迎接圣诞老人的莅临。

波兰在波兰每年12月25日、26日举行，家家户户都要装饰圣诞树，大街小巷都有圣诞树上的装饰品出卖。节日里亲友之间相互祝贺，互赠礼品，表示友好。晚间吃饭时桌布下边要放一些草，以示耶稣的降生。晚饭很丰富，但不能吃肉。夜间12时后，全家去教堂礼拜。圣诞节期间，一般不到别人家中做客，但主人盛情邀请者例外。保加利亚：据保加利亚的历法，圣诞节是灵魂出没、妖邪猖狂的日子。因此，人们要借助火来驱妖镇邪。圣诞节前夜，家家都燃起火堆，一直燃到天亮，不得熄灭，否则会招来横祸。由男人取圣诞木点火进屋并高声念道：“圣诞节降临，圣诞节活动策划书（KIDS&青少段）

一,活动主题:HAPPY 2024——圣诞游园活动及礼物“对对碰” 二,活动目的:通过HAPPY 2024活动一方面丰富学生生活,提高学生的生活质量;同时也通过这次游园活动增强学生对校园的感情,促进爱校之情.三,具体活动策划方案 圣诞游园活动 时间 12.27下午 地点 室内

内容:7个小游戏组成,流程如下: 首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡.1.名称:知识问答活动 道具:问题 参加人员安排:集体

游戏规则:抽取题目号码,回答相应的问题.(问题另附)答对问题的给予卡片上一个过关标签,如未答对在相关部分划×.2.名称:吹气球

道具:气球若干,内置小字条(字条上可以写“表演节目,获得奖品等)参加人员:5人一组,多次 游戏规则:参加人员按5人一组比赛(气球自行选取),依气球被吹爆速度取前3名,对球内的奖品予以变现.即主持人根据”字条“的内容给该同学对奖.比如:字条里写着”跳绳一百,奖励桔子两颗“,那么该同学只有得按”字条“的内容去做,主持人才可给予相应的奖励.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.3.名称:抢凳子 道具:凳子(若干)参加人员安排:8人或多人参加(其中一人为喊话员不参加比赛)游戏规则:游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算,即8人摆7张),然后,参加人员在凳子外 面围成一圈,主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队),当鼓声 或音乐停下时参加人员要讯速找到一张凳子座下,因为凳子少一张,所以会有一人没凳子座,这个人就算 是被淘汰了,这时要把凳子减少一张,其余的人继续玩,直到剩下最后一人为止,这人就算赢了.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.4.名称:心心相印,我来比你来猜

道具:游戏题目(可以是具有可表演性的成语或词语或诗)参加人员:两人一组,可多组参加

游戏规则:游戏开始表演的一组两人先要面对面(一人为表演动策划,一人为猜测者),然后由主持人会把要表 演的成语或词语写在一张纸上,让表演动作者做给猜测者看,当表演者表演完,猜测者能猜出表演者所做动作 的成语或词语时,就算过关.(注意:动作者可以用语言来解释,但不能说出动作中的字).(题目:左右为难,无孔不入,金鸡独立,狗急跳墙,东张西望,无中生有,眉开眼笑,胸有成竹,鸡飞蛋打,低声下气)并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.5.名称:踩气球 道具:气球若干 参加人员:多人

游戏规则:参加人员左腿或右腿绑上气球(一般为6个到个8之间),当主持人喊”开始“时参加者开始互相追着跑,要千方百计的踩掉别人的气球,直到最后一人脚下有气球为止,这人就算获胜.也可以为游戏 设定时间,时间一到脚下剩余气球最多者获胜.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.6.名称:顶气球比赛

道具:气球一个,绳子一条参加人员:两组对抗(每组一般为3人到7人)游戏规则:游戏开始前先把绳子沿场地的正中间拉开(像网球网一样),然后双方排开用头顶球,哪方先落地为输,双方轮流发球.体现配合能力和竞争能力.(注意只能用头,不能用身体的其它部位)并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.7.名称:结对而行 道具:绳子若干

参加人员:两人一组或多人一组,多组参加

游戏规则:本游戏要求场地较大,游戏开始时先把每一组人员的左腿或右腿绑在一起,多组并排一起站在起 跑线上,主持人喊”开始“时,各队齐出,最先到达终点的队就算获胜.本游戏要求参加者的配合默契.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.最后,对于集齐一定的标签的同学可以到服务台领取相应的奖励(或者可以把奖品送给指定的寝室或者寝室成员),并在兑完奖的卡片做上一定标记,留给参加同学作为纪念.附:每一项游戏的游戏规则要写出来制成展板式的置于活动现场,尽量简明扼要.服务台位置安排以及各项游戏安排之地点将另附表格说明.(三):特别活动: 1,寻宝大行动 道具:”宝物“(字条)参加人员:集体 游戏规则:先准备好”宝物“(即字条上可以写礼品),然后把宝物分布在各个隐蔽的地方,接着,各寻宝者开始找寻”宝物“,找到”宝物“的寻宝者不得随意打开”宝物\",由主持人对奖.2,吹面粉(整蛊游戏)道具:面粉适量,乒乓球一个,匙更一个

玩法:先找出两个被玩者(如之前游戏的输者或赢家,告诉他们赢了这个游戏便不用受罚/有奖),面对面站在一张桌子两边.把乒乓球放在匙更上,放在二人中间,要他们蒙着眼向乒乓球吹,若能把球吹到对面便为之赢.待他们蒙好眼后,便迅速把乒乓球换成面粉,一二三,吹...并给予参加游戏的同学一定的奖励.四,预算

游园圣诞礼物 :500份(分:好中差三种)1500 元 游园卡片:500张 300元

游戏说明海报7张 50（也可由老师自己制作，节约成本）工作人员及其他支出: 200元 总计:2024元

五,办公室负责具体人事安排以及后期报道宣传人事安排.六,本次活动可以与校区学生以及老师和后勤人员一起合作负责.圣诞冷餐会策划方案

准备工作

（1）根据冷餐会通知，了解出席客人人数，用餐标准，举行时间，有何禁忌，然后设计好台样，专人准备餐具。

（2）根据要求和台样，布置菜台等，会场布置花草盆景。

（3）根据指定供应的酒水品种，备齐备足玻璃皿。简单的可以直接购买大瓶饮料。复杂的可以自行调制后用大壶

（4）一般200客以下的冷餐会，需要安放一只中心菜台（约同10-12只方桌面积），一只点心台，一只水果台，一只酒水台。食物必须保证新鲜，餐具必须保证安全。

（5）冷餐会一般不设座位，但可根据要求在中心菜台的四周安放一些小台和椅子，或布置主宾台。要准备多个大型垃圾桶给客人丢弃餐具。还需要准备一些高脚桌以便客人可以放置餐盘。

（6）在客人到前1小时，将一切准备工作做好。

铺 台

（1）各种餐台包括主宾台都用台裙围边，台裙要清洁烫平，别针针尖不能外露，台裙要遮住台脚，台子正中要放鲜花花篮。

（2）餐盘放在中心菜台两头居中，餐刀在右，餐叉在左，也可适当放些筷子套，餐盘和餐具，上用餐巾覆盖，餐盘数和餐具应略多于预定客人数。存放食物的用大型陶瓷或玻璃餐盘。客人食用的可以为一次性制纸餐具

（3）放台料：盐、胡椒，牙签，餐巾纸等。

（4）冷餐会菜肴品种一般在20种以上，另外可备几只造型菜，包括大型食品精雕，以增添氛围，菜肴的一般摆法：造型菜正中主菜放中央，其他菜肴一色两盆，对称摆放，做到荤素色彩搭配均匀，热菜应置于保暖炉上。

（5）水果台铺放水果刀。

（6）点心台铺放骨盆和点心叉。

服 务

（1）服务员在入口处迎宾，主办单位应列队主持迎宾，酒水服务员应及时上前送上酒水。必须安排专人负责菜肴及饮品的添加及更换。

（2）专人察看客人进餐情况，添加菜肴，整理菜盆和取菜餐具，当大餐盘内食品用到一半时，即应添满。

（3）可根据要求在冷餐会进行中分派酒水和小吃，并说：“请”。

（4）服务员要勤巡视，多观察，主动为客人服务，服务员要及时收拾脏杯脏盘，并随时保持收餐台和餐桌的整洁卫生。巡视过程中不得从正在交谈的客人中间穿过，更不能打断或打扰客人的交谈，若客人互相祝酒，要主动上前等待斟酒，并就说：“对不起，请让我过去一下，谢谢。”

（5）主人致词祝酒时，要专门安排一名服务员为其送酒，其他服务人员则分散在客人之间为客人送酒，动作要迅速敏捷，保证每位客人有酒或饮品在手。

（6）如主人去各处轮流敬酒，应专人用托盘拿好酒瓶，随行倒酒。

（7）客人取食品时，服务人员要主动送碟、盘，帮助客人取食品和分送食品，还要注意菜食的数量，不足时，要及时补充，但要注意节约，随时保持食品装饰的形态美观、整洁。

（8）服务员即要坚守岗位，又要相互协作配合。

（9）迎宾，送宾均按宴会服务程序。

圣诞活动策划方案之亲子活动 活动主题：亲子DIY包汤圆，水饺.活动目标：通过与父母以及老师之前的亲密合作促进相互之间的感情。小孩、父母、老师三方情感可以得到一个良好的发展。

活动群体：教师全体 学生全体 以及学生父母 具体活动策划方案： 活动时间：12月28号

活动所需材料：糯米粉、汤圆包心、白砂糖、甜白酒、肉沫、韭菜、白菜、饺皮、纸碗若干、筷子若干、纸杯若干、电磁炉5-10个、蒸锅5-10个、汤勺若干。（由学校全体员工自愿提供）

活动预算：

猪肉40KG:

1000元

（按市场价1KG25元计算）饺皮50KG: 300元

(按市场价1KG6元计算)白菜 4KG: 元

（按市场价1KG2元计算）韭菜 2KG: 元

醋、酱油、盐、味精、花椒、蒜、油辣子：200元

糯米粉2KG装 5袋： 150元 汤圆包心5KG:

125元 白砂糖

10KG:

元 甜白酒KG:

16元

工作人员及其他支出：200元 一次性用具：300元 总计：2391元

活动二：YOYO 球比赛

活动要求：小孩自愿参加，YOYO球由小孩自带。活动评委：老师及家长代表 活动时间：12月28号下午

由评委评出前三名并给予一定的奖励。同时也要让小孩明白学习才是最重要的，YOYO球只可能作为一种兴趣爱好。

**第三篇：中国企业文化面临转型**

老子在《道德经》里说的一句话：“天下万物生于有，有生于无”，所有有形的东西都是属于无形的东西，这些无形的东西对企业来说就是企业文化。

企业文化对企业，相当于思想对于人。如果一个人再强壮但没有思想，那他只是一个四肢发达的人而已。所以对企业来讲，为什么设备资金差不多，有的会发展，有的不发展，甚至有的设备资金都很雄厚但最后都没有发展起来，企业文化起了很重要的作用。

建设企业文化的基本思路，大致应该概括成以下几个方面：服务战略、基于管理、面向流程、不断创新。

服务战略――企业文化是自上而下的

企业文化是自上而下的，企业文化在一定程度上是企业家个人素质的外化，很多集团性质的企业在试图建立企业文化体系时，不是自上而下去推进，而往往是要部下建立企业文化体系，部下建立起的文化体系往往不是服务战略，所以在实施的时候往往存在很大的局限性。

所以，企业文化是服务战略的文化，企业的一把手必须有一个正确的观念。观念是决定方向的，企业要到哪里首先决定于观念。观念不对，很可能是南辕北辙。改革开放就是观念的变革、观念的开放。

如果没有观念的改革就没有改革开放。就像改革开放初期最重要的一个口号“时间就是金钱”，原来没有这个口号的时候，还是这些时间，但是没有创造财富；现在我们把时间看成金钱，与时间赛跑，财富是必然的结果。美国管理大师德鲁克说：“观念的改变并没有改变事实的本身，改变的是人们对事实的看法”。

“时间就是金钱”这个口号提出后，并没有改变一天24小时这个事实的本身，但是改变了人们对时间的认识：干事情不再拖拖拉拉了，今天的事不能再拖到明天了。所以企业文化首先是观念的改变，而观念是一把手以战略作为导向的。

基于管理――观念首先由管理者来实施

企业文化并不是办张报纸就是企业文化，内部报刊只是企业文化的一个载体，关键是看载体要传播的内容――一切内容是基于管理，而不是很多企业的内部报刊一样，只是让员工投几篇散文、诗歌，现代的媒体的信息量已经足够丰富，欣赏诗歌、散文已经不是企业内刊的主要任务。

观念的改变只能由管理者来推进，不可能由被管理者的人来推进。凡是观念的改变都要涉及到整个系统，这就牵扯到企业文化。作为企业的CCO（首席文化官），每天看报表是必须的、到现场发现问题也是必须的，从报表当中要看出文化存在的问题，如果这个人不懂管理，就不会从管理的角度去分析问题，不会从报表的“数”分析到“人”的问题，更不会从“人”的问题落实到“观念”的问题。

现在很多企业的企业文化流于形式，首席文化官不懂管理是致命硬伤。

面向流程――套话与空话是没有行动支持的真理

企业文化体现的是全员的创新精神，这种观念如果不被所有的成员所接受，转化为每一个人的创新精神，那么这个观念也是没有用的。有的人就会讲套话、空话，其实套话和空话都是很有道理的话，问题是不去做，所以才叫套话。要让这种套话落实到行动当中，必须让企业文化面向流程，从流程当中解析哪些是符合企业文化的，哪些是背离企业文化的行为。企业文化要面向流程的观点我在“文化筐”里面已经做过阐释。

不断创新――企业文化对企业来说是一把双刃剑

企业本身必须是一个很开放的系统，必须和外界不断地交换信息，不断地接受外面的信息。再成功的企业文化的模式，不能把它固化下来，如果一旦固化下来，就等于和外界封闭起来。

在外因不断变化的情况下，企业文化对企业来说是把双刃剑。日本在上个世纪七、八十年代发展比较迅速靠的是企业文化，而现在日本处于一个停滞状态，例如松下的成功是因为企业文化，现在的停滞也是由企业文化造成的，一开始对日本企业发展非常有利的东西，现在都成了它发展的阻碍，所以企业文化就是把双刃剑。像年功序列工资、所有零部件都是自己干（“肥水不流外人田）等观念和做法，现在都成了阻碍自己发展的因素。

年功序列工资就很难把没有成绩的员工淘汰掉，把成绩好的员工真正提升起来。工人的工资也是靠年限而不是绩效。在今天的网络经济时代，这种做法显然已经跟不上时代的步伐；另外，像“肥水不流外人田”的观念与网络经济时代的要求是相悖的：现在要求企业尽最大可能进行外包，过去企业自己产品的部件都是自己生产，现在有的人可能做得更好，为什么不让给别人做？外包的方式就可以满足网络经济时代的要求。

所以对企业文化来说，企业本身必须是一个很开放的系统，必须和外界不断地交换信息，不断地接受外面的信息。再成功的企业文化的模式，不能把它固化下来，如果一旦固化下来，就等于和外界封闭起来。

总之，企业文化的观念必须根据市场的变化而变化，并且把这个观念贯彻到每个人的身上去，继而形成这种企业文化的氛围，实际上，这句话说起来很简单，但是做起来很复杂，不管哪个环节有一个人出现一点问题，整个系统都转不动。从这个意义上上说，技术和设备都是次要的，重要的是观念，观念不改变，计算机是傻瓜，它不会有逻辑思维，它会的只是你设计什么，它给你打印什么，你输入垃圾，它出来的还是垃圾，它会比你做得还糟糕，它会以最快的速度把更错误的东西给整出来。

企业文化的咨询工作在国内是最难的，外国的咨询公司最大的劣势就在于不熟悉中国的文化大环境；国内的咨询公司包括研究企业文化专家最大的劣势就在于并没有多少人有实践经验，有的人甚至在靠“忽悠”致富。

所以，企业文化理论和实践的转型势在必行，这是新经济条件下对企业的要求，企业文化必须由“务虚”向“务实”转型。

feisuxs范文网【www.feisuxs】

**第四篇：b1“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛简介**

第七届“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛

大赛主题

学习英语，提高综合素质 放眼全球，培养世界公民 大赛宗旨

展现中国少年儿童的风采和英语才能，提高青少年用英语表达思想、沟通不同文化的能力，培养具有全球视野的一代新人。大赛口号

爱英语，说出来！Pop Your English！参赛流程

报名→个人报名（泡泡学员学习中心报名）、团体报名（公立小

学团体报名）

↓

地区初赛→全国统一笔试（团报学员在公立小学考试，个人报名

学员在报名学习中心考试）

↓

免费复赛指导讲座（晋级学员营销赛培营与赛培班，未晋级学员

营销2024财年秋季班）

↓

地区复赛→校内进行，形式为英文故事表演与即兴问答

↓ 地区决赛→银星大厦（暂定），形式为英文故事表演与即兴试听

问答 ↓

全国二十强选拔赛

↓

“网络人气王”复活赛

↓ 全国总决赛

参赛对象及组别设置

参赛对象：全国小学生及幼儿园学生均可报名参赛，分四个组别比赛。

组别设置：

幼儿组（F组）：幼儿园学生

小学低年级组（A组）：小学一年级、二年级学生 小学中年级组（B组）：小学三年级、四年级学生 小学高年级组（C组）：小学五年级、六年级学生

大赛须知

1、本大赛为公益活动，参赛选手无须缴纳比赛的报名费和考务费。

2、参赛选手须按照自己实际学籍状况报名参加本组别的比赛，严禁降低组别报名。

3、在英语国家生活一年以上的学生不得参赛。

4、在往届大赛全国总决赛获得特等奖、一等奖、二等奖的选手不得参加同组别的比赛，但允许参加更高年级段组别的比赛。

5、地区初赛在各地小学及新东方泡泡少儿教育学习中心举行笔试，参赛选手不得重复比赛，如出现重复比赛的现象大赛组委会将根据初赛笔试的时间取消第二次考试的成绩

6、大赛分为地区初赛、地区复赛、地区决赛、全国二十强选拔赛、全国总决赛五个阶段进行，所有赛题均由大赛命题评委会统一命题，地区赛的赛务由各城市的新东方学校组织，大赛组委会监督；全国赛由大赛组委会组织。

7、大赛由全国各地新东方泡泡少儿教育学习中心为参赛学生提供免费的初赛赛前辅导讲座和复赛赛前辅导讲座，帮助学生增加对赛制的了解。赛制简介

（一）幼儿组地区赛赛制

初赛：为鼓励幼儿园学生参赛，不设置地区初赛，幼儿组学员从地区复赛开始选拔。

复赛：选手进行1分钟英文自我介绍并完成两个即兴问答题目。决赛：选手进行2分钟的英文故事讲解（根据指定内容创编故事）并完成两个即兴问答题目。

（二）小学各组别（小学低、中、高年级组）地区赛赛制 初赛：选手在小学或新东方泡泡少儿教育学习中心参加全国笔试统考，选手不得重复在两种渠道参加考试。复赛：选手根据指定内容准备英文故事表演，比赛时间为2分钟（含自我介绍），并完成两个即兴问答题目。决赛：选手在指定时间内根据指定内容创编英文故事表演，比赛时间为3分钟（含自我介绍），并完成两个即兴视听问答题目。

各组别的地区赛均由大赛命题评委会统一命题。地区初赛的试卷由分赛区评选，全国组委会审定。地区复赛和决赛由评委现场评分，根据成绩排名确定晋级选手名单，名单经大赛组委会审核后在大赛官网公布。

（三）全国二十强选拔赛

地区赛每个组别的冠军晋级全国二十强选拔赛。全国二十强选拔赛采用网络视频评分的方式进行，专家评委对选手在地区决赛的现场录像进行统一评分，每个组别排名前二十名的选手获得晋级全国总决赛的资格。

（四）“网络人气王”复活赛 未获得二十强邀请名额的地区冠军选手参加“网络人气王”复活赛，在规定时间内，每个组别中视频点击量前三名的选手获得“网络人气王”称号并且取得晋级全国总决赛的资格。

（五）全国总决赛

全国总决赛由大赛组委会在北京举行现场评选。奖项设置

（一）地区决赛奖项设置

每个组别评选出地区冠军1名，地区冠军获得地区冠军荣誉证书及全国优秀奖奖牌及证书，另获得1000元泡泡少儿教育课程代金券及《地区冠军风采集锦》画册； 每个组别评选出地区亚军2名，获得荣誉证书及800元泡泡少儿教育课程代金券；

每个组别评选出地区季军3名，获得荣誉证书及600元泡泡少儿教育课程代金券；

每个组别评选出地区十强奖4名，获得荣誉证书及400元泡泡少儿教育课程代金券。

（二）全国总决赛奖项设置

每个组别评选出全国冠军1名，获得奖牌、证书及现金50000元奖学金； 每个组别评选出全国亚军2名，获得奖牌、证书及现金10000元奖学金；

每个组别评选出全国季军3名，获得奖牌、证书及现金2024元奖学金；

每个组别评选出全国二十强奖17名，获得奖牌、证书及价值1000元奖品；

每个组别评选出“机智灵活奖”1名，获得奖牌、证书及泡泡大礼包；

每个组别评选出“最佳风采奖”1名，获得奖牌、证书及泡泡大礼包；

每个组别评选出“最佳语音奖”1名，获得奖牌、证书及泡泡大礼包。

（三）优秀指导教师奖

全国总决赛各组别冠军和亚军的指导教师获得“优秀指导教师奖”，冠军选手指导教师将得到荣誉证书及1000元教研津贴，亚军选手指导教师将得到荣誉证书及500元教研津贴。

报名方式及赛程时间安排

（一）团体报名方式 小学、幼儿园采用团体报名的方式组织学生参赛。每个参赛机构按照大赛组委会提供团体报名表填写学生的姓名及联系方式。

（二）个人报名方式

请登录大赛官方网站fcds.pop.xdf.cn报名。

（三）报名时间

2024年3月20日—2024年5月20日

（四）地区初赛时间

2024年5月20日—2024年6月10日

（五）地区复赛时间

2024年8月10日—2024年8月20日

（六）地区决赛时间

2024年8月20日—2024年8月30日

（七）全国二十强选拔赛时间 2024年9月1日—2024年9月5日

（八）“网络人气王”复活赛 2024年9月6日—2024年9月15日

（九）全国总决赛时间 2024年10月1日—2024年10月7日

**第五篇：第八届“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛简介**

第八届“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛简介

“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛，是新东方教育科技集团举办的面向全国4-12 岁少年儿童的大型公益少儿英语竞赛。大赛以学习英语，提高综合素质为目标，以放眼全球，培养世界公民为愿景，致力于展现中国少年儿童的英语才能，提高少儿的英语表达能力和跨文化交际能力。

自2024年开始，大赛将新东方的使命、泡泡的愿景和外专委的责任有机的结合到一起，统一思想、统一行动，为全国的少年儿童打造了最具吸引力的外语交流与展示平台，为中国教育行业树立了规范化、专业化少儿英语赛事的标杆。

大赛迄今已连续成功举办了七届，现已成为国内影响力最大、学术最严谨、赛制最科学的少儿英语赛事之一。七年来，大赛以其专业性、权威性、知识性和趣味性吸引了上千万家庭的关注，更有上百万少年儿童在泡泡大赛的舞台上展示风采，增长自信，并在大赛的参赛过程中得到历练和成长。泡泡大赛已经成为百万少年儿童练口语、赛才艺、交朋友、拓视野的平台，更是一个欢乐的家庭盛会。

第八届“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛在2024年春天拉开了帷幕，大赛共分为六个阶段的赛程。从地区初赛、复赛、决赛到全国二十强选拔赛、“网络人气王”复活赛和全国总决赛。过关斩将的精英选手们将于2024年8 月齐聚北京，逐鹿全国总冠军。在各赛程获奖的选手将获得由中国教育学会外语教学专业委员会颁发的获奖证书，并获得由新东方教育科技集团提供的助学现金大奖。

大赛力求给予孩子更多的获得成长和成功的机会，让更多的少年儿童以更积极的态度，更全面的能力，更坚定的梦想，谱写更美好的人生！爱英语，说出来！第八届“泡泡杯”全国少儿英语风采大赛，让我们拭目以待！

大赛主题

学习英语，提高综合素质 放眼全球，培养世界公民

大赛宗旨

展现中国少年儿童的风采和英语才能，提高青少年用英语表达思想、沟通不同文化的能力，培养具有全球视野的一代新人。

大赛口号

爱英语，说出来！Pop Your English！

组织机构

主办单位：中国教育学会外语教学专业委员会 新东方教育科技集团 泡泡少儿教育推广管理中心

大赛组委会

主 任：

俞敏洪（新东方教育科技集团董事长兼总裁）龚亚夫（中国教育学会外语教学专业委员会理事长）

何锋（中国教育学会外语教学专业委员会副理事长）

李力（中国教育学会外语教学专业委员会副理事长）

副主任：

陈向东（新东方教育科技集团执行总裁）

吴强（新东方教育科技集团泡泡少儿教育推广管理中心主任）

命题评委会成员

命题、评审组组长：龚亚夫、辜霞

媒体支持单位

湖南卫视金鹰少儿频道、新东方网

参赛对象及组别设置

参赛对象：全国小学生及幼儿园学生均可报名参赛，分四个组别比赛。组别设置：

幼儿组（F组）：幼儿园学生

小学低年级组（A组）：小学一年级、二年级学生 小学中年级组（B组）：小学三年级、四年级学生 小学高年级组（C组）：小学五年级、六年级学生

参赛须知

1、本大赛为公益活动，参赛选手无须缴纳比赛的报名费。

2、参赛选手须按照自己实际学籍状况报名参加本组别的比赛，严禁降低组别报名。

3、在英语国家生活一年以上的学生不得参赛。

4、在往届大赛全国总决赛获得冠军和亚军的选手不得参加同组别的比赛，但允许参加更高年级段组别的比赛。

5、适龄学生可以通过三种渠道报名参赛：幼儿园或小学、新东方泡泡少儿教育学习中心及登陆大赛官方网站fcds.pop.xdf.cn进行网络报名。每位参赛选手只能通过一种方式报名。

6、大赛报名时间为2024年3月1日至4月12日。

7、地区初赛、地区复赛在各地小学或新东方泡泡少儿教育学习中心举行，参赛选手不得重复比赛，如出现重复比赛的现象大赛组委会将根据参加初赛的时间保留首次比赛时的成绩，取消第二次比赛时的成绩。

8、大赛分为地区初赛、地区复赛、地区决赛、全国半决赛、全国总决赛五个阶段进行。

赛制说明

1、幼儿组地区赛赛制

初赛：为鼓励幼儿园学生参赛，不设置地区初赛，幼儿组学员从地区复赛开始选拔。复赛：选手进行1分钟英文自我介绍并完成两个即兴问答题目。

决赛：选手进行2分钟的英文故事讲解（根据指定内容创编故事）并完成两个即兴问答题目。

2、小学低年级组地区赛赛制

初赛：选手在小学或新东方泡泡少儿教育学习中心参加全国读写笔试统考，选手不得重复在两种渠道参加考试。

复赛：选手根据指定内容进行英文故事表演，比赛时间为2 分钟（含自我介绍），并完成两个即兴问答题目。

决赛：选手在指定时间内根据指定内容创编英文故事并表演，比赛时间为3分钟（含自我介绍），并完成两个即兴视听问答题目。

3、小学中、高年级组地区赛赛制

初赛：选手在小学或新东方泡泡少儿教育学习中心参加全国读写笔试统考，选手不得重复在两种渠道参加考试。

复赛：选手在小学或新东方泡泡少儿教育学习中心参加全国听力笔试统考，选手不得重复在两种渠道参加考试。

决赛：选手在指定时间内根据指定内容创编英文故事并表演，比赛时间为3分钟（含自我介绍），并完成两个即兴视听问答题目。

各组别的地区赛均由大赛命题评委会统一命题。部分赛区经大赛组委会授权可根据实际情况修改赛制，赛题仍由大赛组委会统一制定。地区赛的试卷由分赛区评阅，全国组委会审定。地区决赛由评委现场评分，根据成绩排名确定晋级选手名单，名单经大赛组委会审核后在大赛官网公布。

4、全国半决赛

地区赛每个组别的冠军可参加全国半决赛。全国半决赛含两个赛程：第一个赛程采用网络视频评分的方式进行，专家评委对选手在地区决赛的录像进行统一评分，每个组别排名前三十名的选手获得晋级全国总决赛的资格；第二个赛程为“网络人气王”复活赛，在规定时间内，每个组别中视频点击量前三名的选手获得“网络人气王”称号并且取得晋级全国总决赛的资格。

5、全国总决赛

全国总决赛由大赛组委会在北京举行。

奖项设置

（一）地区决赛奖项设置

每个组别评选出地区冠军1名，地区冠军获得地区冠军荣誉证书及全国优秀奖奖牌及证书，另获得2024元泡泡少儿教育课程代金券；

每个组别评选出地区亚军2名，获得荣誉证书及1500元泡泡少儿教育课程代金券；

每个组别评选出地区季军3名，获得荣誉证书及1000元泡泡少儿教育课程代金券；

每个组别评选出地区十强奖4名，获得荣誉证书及500元泡泡少儿教育课程代金券。

（二）全国总决赛奖项设置

每个组别评选出全国冠军1名，获得奖牌、证书及现金20000元奖学金；每个组别评选出全国亚军2名，获得奖牌、证书及现金8000元奖学金；每个组别评选出全国季军3名，获得奖牌、证书及现金2024元奖学金；每个组别评选出全国三十强奖27名，获得奖牌、证书及价值1000元奖品；每个组别评选出“机智灵活奖”1名，获得奖牌、证书及泡泡大礼包；每个组别评选出“最佳风采奖”1名，获得奖牌、证书及泡泡大礼包；每个组别评选出“最佳语音奖”1名，获得奖牌、证书及泡泡大礼包。

（三）优秀组织奖

赛务组织规范的组织机构将获得中国教育学会外语教学专业委员会颁发的优秀组织奖奖牌。

报名方式及赛程时间安排

（一）团体报名方式

小学、幼儿园采用团体报名的方式组织学生参赛。每个参赛机构按照大赛组委会提供团体报名表填写学生的姓名及联系方式。

（二）个人报名方式

请登录大赛官方网站fcds.pop.xdf.cn报名。

（三）报名时间

2024年3月1日—2024年4月12日

（四）地区初赛时间

2024年4月13日—2024年4月25日

比赛日程将根据实际情况略做调整，具体情况详见网站通知

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！