會議記錄【115.09.15】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、妮、冠、思創團隊		
請假人員:無		

帥帥:

一、企業營隊概況

二、營隊流程:

1.營主任會整理好孩子, 交給老師。

2.良善的溝通:開班狀況

3.北市大師訓班:

三、接下來:

一、師資培訓、思創隊輔會前會。
二、成果發表

Sunny:
一、課程結業:玩一盒積木

會議記錄【115.09.14】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:無		

帥帥:

一、會計

二、薪水

三、分帳:===>阿BEN接手

1.寒暑假 2.平時

會議記錄【115.09.01】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:無		

帥帥:

一、主席宣達

1.夏令營達標。未來會有許多營隊，激勵營、補習班、企業都會想合作。會再規劃。2027冬

令營180人，夏令營目標?

2.企業營:華碩;致伸...等。帥對接企業。德明技術學院。過夜營隊。發email給各大企業。

3.逸安職務調整，與帥交接團班。200助教，20小時調220元，要繼續或不繼續(彈性10小時)，取得證書250元。薈師目標?團班達到10班營利。

4.劉老師團隊50家。

5.第四個平台，創業平台。

6.副總使命必達，都透過帥帥跟副總。

副總:

1.華碩健身房:排班、薪資、分階段受訓、工作流程，非正職一周兩次內。

2.萱萱狀況確認。

BEN:
1.隊輔招募
2.FB-鼎峯
3.廣告

4.樓下器材分配

佳妮:

1.尚未支付的，下午處理:思創、雷朗、亞太、致伸(應許)、小車、蘇大哥、信用卡。

2.中和調解委員會資料

3.上架niceday，去年14位。今年當成打廣告。

逸安:

1.團班費用結算:普登已結算。五月安尼爾請款單未匯，請副總打電話。恩尼思九月中。

2.處理信用卡

3.

冠冠: https://ubertutoring.com/

薈師:

1.家教目標80、90。鐘點家長可以選。https://ubertutoring.com/

2.藝翰課程穩定。開學後課程再安排。

會議記錄【115.06.24】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:無		
帥帥:		

一、主席宣達

1.🔥 本週核心思維

能力決定你能做多少，
態度決定你願意做多少，
責任感決定你能走多遠。

當公司進入成長期，
我們需要的不只是完成工作的人，
而是願意主動發現問題、解決問題、
並持續創造成果的人。

2.本周進入執行階段，沒有人再去提醒你要幹嘛。

3.整潔。

4-1優化自己的專案，每天進步1%。

4-2.每天看行事曆

4-3.每天固定PO文、分享，看自己的網頁

4-4.善用AI，他會告訴你想法、畫面

4-5.報名

鼎峯:

1.華碩健身房櫃枱排班人員承包案。

副總開始規劃，各平台適合人選，拉入群組。

提前做好。確認email。

2. 2026 華碩智勇躍動成長夏令營 。

保險已出來。確認email。

6/29早上9:30~11:30與工作人員前往華碩推流程(已通知並公告完)

營隊器材

3.致伸

4.北市大 6/13日營隊專業人員培訓班

4-1.滿意度調查表整理 4-2.結帳 4-3.退費及整理講師費

4-4.持續宣導後續課程及送審後續課程:1.下期專業補教人員養成班 2.下期專業營隊人員培訓班 3.AI在文教產業的應用養成班(惠惠老師) 4.新班(陳名莉主任)

鼎峯:

1.健身房--副總確認，紙本(逸安提供)。

4.6/26推流程，確認整理後器材，再送過去。
5.華碩營隊人員分配表
https://sites.google.com/view/fightpeak/%E5%B3%AF%E5%B7%9D/20260224%E5%B3%AF%E5%B7%9D%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E6%9C%83%E8%AD%B0/%E9%80%B1%E6%9C%83%E9%BC%8E%E5%B3%AF%E5%B9%B3%E5%8F%B0%E5%9B%9E%E5%A0%B1/%E8%8F%AF%E7%A2%A9%E5%A4%8F%E4%BB%A4%E7%87%9F%E4%BA%BA%E5%8A%9B%E5%AE%89%E6%8E%92%E4%B8%80%E8%A6%BD%E8%A1%A8?authuser=0

6.致伸籌備，繳費部分逸安再確認
7.6/13營隊師資
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1CCXhAeqsnl40STZ_rNKwl5NZxbxSqiRPoemytx3WEv8/edit?gid=944434715#gid=944434715

冠冠:

薈師:

1.暑假新案件較多

2.案件轉移時。(招宇)

3.文案薈師又有新案了，家長好評不斷100%

4.新APP，小BUG，除錯 https://ubertutoring.com/

5.週五團班老師已找好，可教到明年四月

逸安:

一、團班:(富雅、普登、恩荖斯、安尼爾)總人數28人。上週27人。

1.普登增加一位(班外)，確認繳費

2.富雅國中新增兩位老師

3.帳目

二、帳:

1.協助營隊保險名單

佳妮:

1.夏令營夏令營545人/冬令營22人;(上週:538人/冬令營18人)

2.方案:招生一覽表狀況

3.家長群、名牌、證書

4.華碩營手冊，另外訂做

5.營服堆放

6.美侖發票

7.北市大121人。天母思創建群

8.洗梯(七八)7/20，其他觀察

副總:

6/24今天未說

1.829等待劉老師
2.夏令營物資，陸續採買。餐點、住宿:小叮噹給表格。
3.薈師團班，上課狀況座位、坐姿...;學生...等問題。有告知老師和報告中有提。
4.致伸及北投桶餐菜單已定，已給廠商兩處聯絡人。 BEN:北投餐點(200元)，一午、五午
5.健身房再確認。適合人選，拉入群組。提前做好。

BEN:
6/24今天未說

帥帥總結:
1.每個平台報告時，以"呈現態度"為主，在狀態內，就有信任，帥帥就會放手讓你去做。反之，吞吞吐吐，猶豫不決時，就要提出協助(AI、其他夥伴...)，之後融入自己的想法，做出下一步。

2.發揮各自的優點，互相幫忙。要事第一:事情先處理完，情緒先擱置。
3.目前副總與劉老師保持聯繫、逸安與班主任保持聯繫。

4.除非自己放棄，公司不會放棄任何夥伴。未來公司還是會有動力的新人加入。
5.共好，對外的廠商(蘇大哥...)，不要只有自己賺，要共贏才能長久。
6.強調自己的業務要做好。效率要高，不要拖延。

會議記錄【115.06.18】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:無		

帥帥:

一、主席宣達

Fly-peak.com　峯川事業

願意面對問題、解決問題

能為團隊創造什麼價值，多承擔一點、多進步一點、多創造一點成果

二、鼎峯業務

1.華碩健身房櫃枱排班人員承包案。 副總開始規劃，各平台適合人選，拉入群組。提前做好。

2. 2026 華碩智勇躍動成長夏令營 。 佳妮協助

3.入帳一半完成

4.6/29早上9:30~11:30與工作人員前往華碩推流程(已通知並公告完)

5.確認器材

6.致伸

7.北市大 6/13日營隊專業人員培訓班 1.滿意度調查表整理 2.結帳 3.退費及整理講師費 4.持續宣導後續課程及送審後續課程

8.1.下期專業補教人員養成班 2.下期專業營隊人員培訓班 3.AI在文教產業的應用養成班(惠惠老師) 4.新班(陳名莉主任)

鼎峯:

1.健身房--副總確認，紙本(逸安提供)。
2.華碩夏令營--佳妮名牌、逸安保險。
3.錄影、錄音之後交給逸安整理出記錄。
4.6/26推流程，確認整理後器材，再送過去。
5.華碩營隊人員分配表
https://sites.google.com/view/fightpeak/%E5%B3%AF%E5%B7%9D/20260224%E5%B3%AF%E5%B7%9D%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E6%9C%83%E8%AD%B0/%E9%80%B1%E6%9C%83%E9%BC%8E%E5%B3%AF%E5%B9%B3%E5%8F%B0%E5%9B%9E%E5%A0%B1/%E8%8F%AF%E7%A2%A9%E5%A4%8F%E4%BB%A4%E7%87%9F%E4%BA%BA%E5%8A%9B%E5%AE%89%E6%8E%92%E4%B8%80%E8%A6%BD%E8%A1%A8?authuser=0

6.致伸籌備，繳費部分逸安再確認
7.6/13營隊師資
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1CCXhAeqsnl40STZ_rNKwl5NZxbxSqiRPoemytx3WEv8/edit?gid=944434715#gid=944434715

冠冠:

薈師:

1.舊平台，新增”會考榮譽榜”

2.新平台目標50名老師，對外行銷。(目前26人) https://ubertutoring.com/

3.人力流程簡化，製作官line對話機器人、月報、上課內容、傳送通知。預計七中測試完，八

月使用，人工和系統同步確認。

4.新案件:兩個案件。

5.舊案件:

逸安:

一、團班:(富雅、普登、恩芭斯、安尼爾)總人數28人。上週27人。

1.普登增加一位，確認繳費　帥:要確認是班外生還是舊生，可增加廣告操作人員信心。

2.富雅留班

3.恩芭斯小六升國一目前沒有

4.帥:安尼爾製作網站

5.攝影機，補習班疑慮非上課期間，錄影也會被看到，解決:用延長線開關　帥:家教式團班，希望攝影機家長也能看到

6.安排安尼爾小四升小五的兩班確認，持續追蹤

二、帳:

1.協助營隊保險名單

佳妮:

1.夏令營夏令營538人/冬令營18人;(上週:521人/冬令營17人)

2.方案:招生一覽表狀況

3.名牌、證書、衣服、疊杯、魔術方塊、泳帽(副總已轉印)、名牌套已來。

4.行前通知單、營主任接手

5.華碩名牌、營手冊、結業證書

6.洗梯(六七八)，確定洗叮六，其他觀察

7.講義雙面(快速記憶)-之後送來

8.未來六七八梯，開三個營區

9.天母開課，確認開課

10.思創找講師

11.花蓮蘇大哥確認

12.日愛-國小門口但被趕走。

13.奧斯曼 https://test19.aosiman-marketing.com/

14.結業證書、名牌、貼紙樣式

15.行前會時間

副總:

1.829等待劉老師
2.夏令營物資，陸續採買。餐點、住宿:小叮噹給表格。
3.薈師團班，上課狀況座位、坐姿...;學生...等問題。有告知老師和報告中有提。
4.致伸及北投桶餐菜單已定，已給廠商兩處聯絡人。 BEN:北投餐點(200元)，一午、五午
5.健身房再確認。適合人選，拉入群組。提前做好。

BEN:

1.八大廣告。
2.行前籌備會會議流程。

帥帥總結:
1.每個平台報告時，以”呈現態度”為主，在狀態內，就有信任，帥帥就會放手讓你去做。反之，吞吞吐吐，猶豫不決時，就要提出協助(AI、其他夥伴...)，之後融入自己的想法，做出下一步。

2.發揮各自的優點，互相幫忙。要事第一:事情先處理完，情緒先擱置。
3.目前副總與劉老師保持聯繫、逸安與班主任保持聯繫。
4.除非自己放棄，公司不會放棄任何夥伴。未來公司還是會有動力的新人加入。
5.共好，對外的廠商(蘇大哥...)，不要只有自己賺，要共贏才能長久。
6.強調自己的業務要做好。效率要高，不要拖延。

會議記錄【115.06.10】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:無		

帥帥:

一、主席宣達

執行創造成果｜把想法變行動，把行動變績效

劉帥針對各平台業務提醒 (效率提升)

1.薈師團班線上會議記錄 (交辦事項請確實執行)

每週列出每個合作補習班狀況 (師資.人數.教材.費用.....拓展.評估)

2.各平台自行每日行銷工作 (副總不要忘了每日提醒)

3.薈師 家教平台(師資.人數.教材.費用.....拓展.評估)

4.藝瀚後續安排與交接 六月份星期一~五早上10:00~12:00 下午14:00~16:00

(但針對排好的老師要線上會議溝通確認上課品質)

5.峯云:暑期各營隊統整暨分工提出協助.提前規劃提前解決.維持初衷及品質 (人力/器材/流程協調)

6.各平台經營 1.網站 2.FB PO文 3.社團經營 4.LINE官方帳號經營

(副總及協理要協助)

鼎峯:

1.健身房--副總確認，紙本(逸安提供)。
2.華碩夏令營--佳妮名牌、逸安保險。
3.錄影、錄音之後交給逸安整理出記錄。
4.6/26推流程，確認整理後器材，再送過去。
5.華碩營隊人員分配表
https://sites.google.com/view/fightpeak/%E5%B3%AF%E5%B7%9D/20260224%E5%B3%AF%E5%B7%9D%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E6%9C%83%E8%AD%B0/%E9%80%B1%E6%9C%83%E9%BC%8E%E5%B3%AF%E5%B9%B3%E5%8F%B0%E5%9B%9E%E5%A0%B1/%E8%8F%AF%E7%A2%A9%E5%A4%8F%E4%BB%A4%E7%87%9F%E4%BA%BA%E5%8A%9B%E5%AE%89%E6%8E%92%E4%B8%80%E8%A6%BD%E8%A1%A8?authuser=0

6.致伸籌備，繳費部分逸安再確認
7.6/13營隊師資
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1CCXhAeqsnl40STZ_rNKwI5NZxbxSqiRPoemytx3WEv8/edit?gid=944434715#gid=944434715

冠冠:

薈師:

1.暑期課表安排:藝、萱、品、華。 帥:要將案件規劃好，擴大、更深入。

2.新案件。

3.免費家教網站平台(額外執行)，以原薈師為主。冠再FB社團管理員 B:80%原薈師護城河，20%開發漏斗。

4.文案下廣告

逸安:

一、團班:(富雅、普登、恩荖斯、安尼爾)總人數28人。上週27人。

1.團班人數表 帥:大家要重視"洞"，先發現洞，盡快去補洞。普登的洞要盡快補

2.普登今天試教

3.安尼爾小四升小五的兩班確認

二、帳:

1.下周會出

2.華碩、致伸保險確認

佳妮:

1.夏令營夏令營521人/冬令營17人;(上週:498人/冬令營17人)

2.日愛、五名已繳費,富雅尚未請款　帥:請逸安確認

3.招生一覽表狀況

4.名牌、證書、衣服、疊杯、魔術方塊、泳帽(副總已轉印)已來。名牌套下一批

5.過夜行前通知給營主任修改,預計下週給家長　B:下放很好

6.講義雙面(快速記憶)-華碩已送印

7.洗梯(龍潭第五梯)-已洗OK

8.體驗營~第三梯:95折、第四五梯:92折、第六七八梯:9折

9.和碩7/17請假退費要留意點心和吃飯人數

10.六月中後洗8月梯次

11.目前在製作華碩名牌、結業證書

10.

BEN:

1.鼎峯6/13流程。
2.峯云營主任(線上會議)、隊輔確認出梯。

3.營主任拉群:線上會議。

副總:

1.致伸及北投桶餐菜單已定，已給廠商兩處聯絡人。

2.萱萱家長表示上國中還是上安親。

3.富雅.普登.安尼爾.監視器可裝。 帥:改教室沒問題，逸安估價

4.健身房再確認。

帥帥:

1.持續進步就會很強，要一直優化，效率和執行率要快。不要排斥學習。AI使用:程式、影片、影片轉筆記、PPT、上字幕…等。利用AI直接變現，例如:算命...。

會議記錄【115.06.03】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

帥帥:

一、主席宣達

1.本周做的、遇到問題、下周要做。

冠冠:

薈師:

1.三方群、沒有負的時數。

2.強化家長連結。

3.剛寫好新的網站，預計六月中、六月底。

4.國三、小六，目前會停掉的人。

帥:維繫，班內拓科。行銷-基本行銷(廣告)還是要做。營業額不能下掉。線上會議。

副總:

1.華碩、致伸菜單

2.華碩值班表

3.幼兒園畢旅(兩天一夜)

帥:每天分享、FB列表，做得到時不用列表，做不到時要列表。協助阿嬤的時間可以減少。

逸安:

一、團班:(富雅、普登、恩芭斯、安尼爾)總人數27人。

1.暑期六月課程排好，預計七八月可增加8人。

2.團班的線上會議-後續。

3.明年六上就要切入數學班。

帥:可對外招團班老師，請假有人力補足，每周要和主任溝通一次。去了解補習班的現況，建立系統。要去幫助補習班經營國中部。

二、帳:

1.有整理出三平台，有問題可詢問。

2.信用卡

帥:帳要給協理、副總先看要先了解，再給帥帥。

佳妮:

1.夏令營498人/冬令營17人;上週:夏令營423人/冬令營10人

2.富雅:名牌、證書、衣服已來。名牌套沒有寄來

3.疊杯、泳帽會來

4.講義雙面(快速記憶)

5.洗梯(龍潭第五梯)

6.即將額滿上架

7.和碩請假

8.六月中後

BEN:
1.鼎峯6/13宣傳。
2.峯云隊輔確認出梯。

3.營主任拉群:線上會議。

隊輔說明會結束引流北市大
2.華碩、致伸營隊後續
3.社團
4.廣告

帥帥:
1.要提出你做的、或你需要協助的
2.薈師線上交流會，下次要知道開會的用意、效果。要通知團班的主任上線。要先了解家教式團班的理念。會議流程，後續。

會議記錄【115.05.20】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

帥帥:

一、主席宣達

1.經濟日報善用。

2.自己平台的商模，如何把自己的東西走在業界的最前面。每個孩子都是寶，可以建檔。誰是消費者，誰出錢，我們在服務誰?

3.峯川的每一個人，透過你是能夠擴大的。副總，現場觀課要和監控的差異。

4.專案落地 × 效率提升｜用心做好每一個細節，讓成果持續放大

5.「一般的人完成工作，卓越的人創造價值。」 發揮優勢、持續進化，並彼此成就。

一起思考三件事:

1️⃣ 本週我有沒有比上週更進步？
2️⃣ 我有沒有把時間放在最重要的事？
3️⃣ 我做的事情，是否正在放大平台的價值？

二、鼎峯

1.華碩健身房等待法務確認。

2.華碩營隊人力完成。了解狀況。

3.提醒亞陵5/25報名文宣五月底截止報名，有報名的要加line群。

4.富雅2天1夜行前通知:雨傘節確認週四線上會議。

5.北市大6/13隊輔。

6.網站，每天會去看

冠冠:

薈師:

1.一周58小時。(上周76.5小時)。

2.國三到暑假會先暫停。有一個一個去確認意願。

3.萱暑、藝瀚暑假課表。

4.開新的營運模式。

逸安:

一、帳:

1.合庫有一筆營業稅退稅

2.各平台內帳、外帳呈現

二、團班:(富雅、普登、恩芭斯、安尼爾)

1.目前人數列表:富雅、普登、恩芭斯、安尼爾

2.老師安排、收費標準、教師培訓

佳妮:

1.夏令營423人/冬令營10人;上週:夏令營382人/冬令營10人

2.富雅:名牌、證書、泳帽、衣服已定

3.6/13營隊課程隊輔

4.華碩:講師、

5.北市大:人數出來

6.致伸:收費、

7.天母:

8.niceday:

9.即將額滿上架。

10.精緻化:營主任拉群:線上會議

11.性侵案例狀況。培訓宣導。

副總:

1.外出參加活動:會帶動其他廠商接洽。

2.華碩健身房:外套。

3.富雅2天1夜，細節:烤肉、隊輔、...。

4.劉老師那邊給時間介紹一下。

BEN:

1.鼎峯6/13宣傳。

2.峯云隊輔確認出梯

隊輔說明會結束引流北市大

2.華碩、致伸營隊後續

3.社團

4.廣告

會議記錄【115.05.13】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

帥帥:

一、主席宣達

1.年度主軸:發揮優勢 × 持續進化，打造峯川最大效能

2.近期專案:用心 × 效率 × 協作---✅ 把事情做對 ✅ 把重要的事做快 ✅ 把結果做出來

，有沒有提前想到下一步？

二、鼎峯

1.華碩健身房排班九月開始。明天5/14(四)會去華碩。幾點到幾點禮堂，

2.華碩營隊:非過夜隊輔確認。

3.提醒亞陵5/25報名文宣五月底截止報名，有報名的要加line群。

4.富雅2天1夜行前通知，細節-車子安排時間。

5.北市大6/13隊輔。

6.安尼爾請副總再多聯繫，不然就會沒有了。費用-逸安評估

7.社團、宣傳...持續進行。

冠冠:

薈師:

1.一周76.5小時。(上周68小時)。帥:藝瀚直接打電話5/30、1各排四小時考前加強。

2.國三要發文，進行下一階段。帥:逸安團班也要這樣處理。

3.萱暑、藝瀚暑假課表。搭配營隊與佳妮確認。

4.暑假薈師PT人員安排diamond。

5.向外拓展，每天新文案:海報、影片宣傳。

逸安:

一、帳:

1.沒有發票的，可以給收據、交易憑證、購物截圖。

二、團班:

1.國一先修、國一升國二、國三:帥:示範報告，可將做好的呈現(課表)

普登:

富雅:6/17-30兩周，自-安；數-帥、diamond；英-jwell。調整費用。

恩尼斯:有再追，要再問一次

安尼爾:

各團班收費。

佳妮:

1.夏令營382人/冬令營10人;上週:夏令營357人/冬令營9人。

2.富雅4、日愛12、恩尼斯?

3.名牌、吊繩已下單

4.結業證書。

5.營服

6.致伸收費

7.富雅兩天一夜

8.泳帽(亮黃、亮紅布)

9.niceday

10.即將額滿上架。

11.天母校區-

12.遊覽車蘇大哥大約公布。

13.人力安排:華碩、安尼爾。

14.性侵案例狀況。培訓宣導。

副總:

1.明天華碩場勘, 穿綠色衣服

2.富雅2天1夜, 細節:烤肉、隊輔...

3.安尼爾-請帥帥聯繫

4.華碩健身房-名單已有，跟帥帥確認。

BEN:
1.鼎峯6/13宣傳。
2.峯云隊輔確認出梯

隊輔說明會結束引流北市大
2.華碩、致伸營隊後續
3.社團
4.廣告

帥帥:
每周報告的內容，你做的事，還有你可以分享的事
1.notebookLM>>建立新的筆記本>>上傳所有資訊(網站、企劃書、圖片、影片)>>寫上你的說明>>點簡報。

2.大家給方案方向，帥帥只是給意見，最後還是要自己執行。

會議記錄【115.05.06】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30

		會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

帥帥:

一、主席宣達

1.峯川資訊整合，會議流程地方。

2.請假沒關係，但要有交接。

3.每次的會議:重點不是報告，是協調。

4.更精準---要事第一。找出自己的強項，優勢不是固定，透過學習持續進化。

5.研發

二、鼎峯

1.華碩健身房、營隊---待審

2.致伸科技---後臺管理，官方連結

3.逸安財務部分，所以都要了解。

4.富雅兩天一夜

5.富雅專案

三、華碩營隊

1.第一梯:益群拿票。　師資:帥

2.第二梯:　　師資:B

3.第三梯:　　師資:妮

冠冠:

薈師:

1.一周68小時。(上周67小時)。帥:月時數231小時，可否呈現是否已經收到錢。

2.向外拓展，每天新文案:母親節，觸及率高，但填單率低==>表單不上價格。 帥:冠冠接手，會師故事，讓家長看到情緒價值，就不會在乎價格。可以開始做廣告，廣告要有價值。

3.內部案件規劃:克維。萱。

4.統計時數系統。

逸安:

一、五月報稅。

代收轉付的報稅方式相關，營業稅都有開發票，五月會約會計師。

二、團班:

1.各團班收費。

2.團班人員，黃琮、diamond、...。帥:暑假人員的規劃。安排diamond。帥:團班超過5人，落實要請助教。

3.富雅5/13阿曼老師試上，非圖解的學生。(回條是4/30)。已報名8位，2不報、2確定、4觀望
帥:富雅有DM請大家分享

佳妮:

1.夏令營357人/冬令營9人;上週:夏令營324人/冬令營6人。

2.吊繩，給建豪做;結業證書。

3.即將額滿上架。

4.花蓮遊覽車，帥問可否便宜。

5.人力安排:華碩、安尼爾。

6.日愛海報，改一份恩尼斯，要讓佳妮知道。

7.性侵案例狀況。培訓宣導。

副總:

1.富雅，英文成績。師說有進步，但副總覺得秩序較亂。帥:逸安算一下老師的鐘點，是否可以請助教。告知王老師狀況一起協助。

2.帥:安尼爾一周營隊專案規劃、負責

BEN:

1.隊輔說明會結束引流北市大
2.華碩、致伸營隊後續
3.社團
4.廣告

帥帥:

每周報告的內容，你做的事，還有你可以分享的事
1.notebookLM>>建立新的筆記本>>上傳所有資訊(網站、企劃書、圖片、影片)>>寫上你的說明>>點簡報。

2.大家給方案方向，帥帥只是給意見，最後還是要自己執行。

會議記錄【115.04.29】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

冠冠:

薈師:

1.一周67小時。帥:幾乎都是我們在上課，所以公司抽成都會較少。不要太慷慨，毛利太少。看課要付500，但不一定會成功、停課、獎金、福利...等。老師鐘點不要超過6成5。

2.往開源的方向，每天新文案。帥:網頁更新，三大首要:官網站、粉絲團、社團。分享每天要做，養成習慣。

3.周末營，峯云上架。

逸安:

一、代收轉付的報稅方式相關，營業稅都有開發票，五月會約會計師。

二、團班:

1.恩尼斯試上，有家教需求會找冠冠。帥:講稅大家會聽不懂，要講出數據，全年45萬稅。去年虧損108萬，可以追朔。以後要出去的錢要請會計師來確認。

2.普登小六試上，安排老師，和主任確定人數，會提方案跟帥帥討論。帥:開會時要有方案

3.富雅5/13阿曼老師試上，非圖解的學生。(回條是4/30)。帥:富雅有DM請大家分享

4.安尼爾，會再連絡他。

佳妮:

1.夏令營324人/冬令營6人

2.niceday上架

3.日愛海報

4.營手冊做出(每年改版)，廠商確認，印刷以台灣為主　　帥:折數、期限

5.持續招生，5/1關掉體驗營;部分營區即將額滿

6.nicedayKOL的問題

7.證書(每年改版)

8.桃竹苗接送問題　　帥:三人以上可安排高鐵接送

副總:

1.媽媽希望能知道萱萱七、八月收費與安排。　　帥:確認方案，冠冠用

BEN:

1.隊輔說明會結束引流北市大
2.華碩、致伸營隊後續
3.社團

帥帥:
每周報告的內容，你做的事，還有你可以分享的事
1.notebookLM>>建立新的筆記本>>上傳所有資訊(網站、企劃書、圖片、影片)>>寫上你的說明>>點簡報。

2.大家給方案方向，帥帥只是給意見，最後還是要自己執行。

會議記錄【115.04.22】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

帥帥:
主題:「發揮優勢 × 持續進化，打造峯川最大效能」

每週三請副總安排場地與召集

請**BEN**協助記錄於雲端

請冠冠協助參考以下時間計時提醒

會議內容公告

帥帥:

鼎峯事務告知:網頁 https://sites.google.com/view/hopeedu/

冠冠:

薈師:

1.新案小宇、玟儀案件。舊案關心:郁淳...。

2.裝監視器。

3.晴華故事，請副總協助薈師。

4.一周61小時。

5.以內部裂變為主;對外暫行新行銷請帥帥。

逸安:

一、一般回報:

1.財務帳目。帥補:家教薪資調整

2.雜資:信用卡(canva、

3.勞健保狀況

二、節稅方案:盡快

三、團班

1.恩尼斯4/28(二)團班試教

2.富雅5月試教、展晃後接手

3.安尼爾小五數學

4.普登

5.帥補充:人數4人以下併班

四、跑團

1.年會會費1200元，公司補助。5/3(日)。帥、安、G、B加入

佳妮:

1.夏令營298人/冬令營6人

2.今天北市大開放報名

3.加訂衣服、證書、桌遊、手冊

4.niceday KOL聯繫

副總:

1.安尼爾訪視成績退步，有和帥帥一起去了解。帥補:厚德團班可以試教，副總要去創立。

2.普登有小孩晚到，一樣會去了解。帥補:了解每個補習班可創立的地方。

3.華碩健身房，有排班檢核表。

BEN:

1.記錄還是在這，介紹一下資源共享地
2.每周三固定開會，周一、二未達標討論
3.主從關係
4.

佳妮:

峯云

一、
二、

冠冠:
一、
二

逸安:
一、

二、團班

帥帥:
一、以適得其所為主，若職務、任務有高於自己能力時，需要提出來協調。
二、要給目標或deadline。

會議記錄【115.04.16】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:00~10:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮、冠		
請假人員:		

帥帥:

要事第一:峯川優選伙伴五等級

🥇 第一等｜創新者(打造新引擎)
關鍵角色:開創未來的人

🔹 在峯川的樣子
能打造新的商業模式,讓公司多一條成長曲線
例如:
✔ 開發新營隊型態(如企業營、國際營)
✔ 建立新平台(如飛昇投資模式)
✔ 設計全新教育產品線

🎯 核心價值
讓公司「不只成長,而是再進化」

👉 關鍵能力:策略 × 視野 × 創業思維

🥈 第二等｜規劃者(放大獲利)
關鍵角色:把東西變更值錢的人

🔹 在峯川的樣子
在既有架構下,設計更有價值的產品
例如:
✔ 優化營隊內容 → 提升單價與口碑
✔ 設計家教分級制度 → 提高客單價
✔ 開發培訓課程 → 創造高毛利

🎯 核心價值
讓同樣的資源,創造更高價值

👉 關鍵能力:產品設計 × 商業思維

🥉 第三等｜行銷者(放大規模)
關鍵角色:把好東西賣出去的人

🔹 在峯川的樣子
讓更多人看見峯川的價值

例如：
✔ 招生爆發（營隊滿班）
✔ 家教媒合數提升
✔ 社群經營、短影音轉單

🎯 核心價值
讓對的產品，被更多人需要

👉 關鍵能力：行銷力 × 溝通力 × 執行力

🏅 第四等｜行政者（穩定品質）
關鍵角色：讓系統穩定運作的人

🔹 在峯川的樣子
把事情做好、把品質守住
例如：
✔ 營隊流程順暢（報名、接送、住宿）
✔ 家教媒合精準
✔ 客服回應即時、家長安心

🎯 核心價值
讓品牌「穩、準、值得信任」

👉 關鍵能力：細節控 × 責任感 × 穩定度

🧩 第五等｜服務者（基礎支援）
關鍵角色：讓事情能被完成的人

🔹 在峯川的樣子
完成交辦、支援團隊
例如：
✔ 資料整理
✔ 現場支援
✔ 行政協助

🎯 核心價值
讓團隊可以順利運作

👉 關鍵能力:配合度 × 穩定執行

🔥 劉帥重點一句話
👉 峯川不是看你現在在哪一級
👉 而是你「有沒有在往上一級走」

副總:

一、協助慢跑==>若會影響收入，可不做
二、薈師收入
三、團班觀課、試教==>看看不會有收入，但可以藉此去擴展業務，與同學聊、與主任聊
四、課後班==>若課後班，會影響收入，那就轉給

BEN:
有分出峯云、薈師、鼎峯、峯川代辦事項

佳妮:
一、
二、暑假:證書、器具、名牌、師資
三、美國
四、

冠冠:
一、目前有些案子是停課中。單看3月是增加的。
二、要求老師三方群積極回覆。平台在群內有做回覆。
三、要做廣告的宣傳。
四、網站革新，以過去優化為主，不一定要從頭革新。
五、做程式，塞到三方群。

逸安:
一、研究節稅，提供連結
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ouobunTxNcGnLSzqih8dA4iLnojfpOeDak-k4ZX8-RI/edit?gid=373331681#gid=373331681

二、團班

帥帥:
一、以適得其所為主，若職務、任務有高於自己能力時，需要提出來協調。
二、要給目標或deadline。

會議記錄【115.02.23】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:00~10:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮		
請假人員:		

帥帥:
09:00–09:20 一、總經理年度定調(劉帥帥)

1.以「智‧信‧仁‧勇‧嚴」打造能走長路的團隊

智-不是聽話的人，是要有想法的人，想事情有高度、脈絡，非只顧自己的部門。

信-承諾，不做內耗，讓人放心把事交給你。

仁-願意為團隊多想一步、願意讓後上車的人坐得舒服一點、做決定時，能顧及孩子、家長與夥伴的感受。

勇-該扛的時候不閃，該決定的時候不拖。盡量多做、允許犯錯、不要不做。

嚴-對自己要求高，對品質不妥協。

峯川的人才培養總結

用「智」看懂方向，

用「信」站穩關係，
用「仁」連結人心，

用「勇」承擔責任，
用「嚴」撐住品質。

人從兼職來

先讓自己成為一個更好的人，再成為一個值得被信任的組織。這，就是我們選擇走向的「新大陸」。

09:20–10:30 二、三大平台年度策略報告

峯云:
1.寒假目標達成
2.夏令營104繳費報名。
3.目標550+200市
4.做對了做AI、修改網頁、後台立即回覆(周六.日找不到人)、守好折數、用line群。
必須調整2027冬令營上架-已佳妮為方向、對營主任、隊輔的溝通(隊輔影片，下放給營主任盯)、各營區成本、峯云FB粉絲團。

高毛利項目規劃(成功案例暨2026方向)--各營區成本==>舊的為本，新的創新價值。

行銷策略（傳統及創新兩方向）--峯云FB粉絲團轉移。

人才梯隊（2025檢討/2026預計方向）--羽捷、柚子皮都填。以有交影片的人優先。

副總：1.佳妮對下以正向、教導為主 2.男隊輔對高年級女學生，對浩浩按摩，叮嚀完會修正，營主任、大天使需要多叮嚀。3.小叮噹未來危機，園區年輕化，會有些代溝，營主任與各營區人員打好關係=>副總可將小細節SOP，可以規劃送禮文化到各個營區、平台。

薈師:

哪三件事做對了

1.薪資、制度做變化 2.優化媒合流程，專人陪同 3.焦點轉為抓住家長的需求

哪兩件事必須調整

1.持續優化上面兩點(補助30%，薪資扣繳) 2.新案件多會消化不良，一周只能2件(目前還有3件，寒暑假人員調整) 3.回報狀況要再優化-薪資時數以三方群內回報統計為主，若有異動需告知 4.目前國三、高三未來規劃，提供升學諮詢(講座)

2025年度營隊目標達成率及2026設定（最簡單方向即可:招生人數、品牌定位）

目前:29人，周時數78時

設定:周時數100時，六月前。目前老師北市大拿證書

高毛利項目規劃(成功案例暨2026方向)-

行銷策略（傳統及創新兩方向）-網站優化，告知小六、國三、高三未來規劃，價格。

每月共學會制度落地 -落實每個月，寒暑假的協調(薈師配合度高人員-阿布、幸冠)。

營隊學員轉家教導流設計-會嘗試落實

開學目前家教狀況-

帥:正職人員，接滿課是不正常的。可從業績獎金、職務加給方向調整。

薈師團班:

哪三件事做對了

1.把人數少的班級併班 普登:英併班。英數開學OK。自然-向主任說明現況，提出方案，到第一次段考。

2.調整人力 富雅:安排帥帥上課。自然-向主任說明現況，提出方案，到第一次段考。

哪兩件事必須調整

1.團班師資缺乏，須具備班內拓班能力。團班教師分級:實習老師(時薪)、 2.安排招生(家說會、試教)活動

2025年度營隊目標達成率及2026設定（最簡單方向即可:招生人數、品牌定位）

目前：時數

設定：分家教式團班；真的團班。先確定可賠錢的先關掉

財務:

1.洗梯免費升級比例。

2.開帳戶(新光子帳戶)，3月1日開。

3.團班狀況確認，是否維持。

鼎峯:

B2B合作策略（補教 / 學校）加入各平台網站中 飯店拓展/幼補教合作-放個平台廣告
師資培訓商模-
教育規劃師體系建立-客製化
品牌對外高度定位-

10:30–10:40 休息10分鐘
10:40–11:10 三、組織與制度升級討論

https://sites.google.com/view/fightpeak/%E5%B3%AF%E5%B7%9D/20250901%E7%B5%84%E7%B9%94%E8%96%AA%E8%B3%87?authuser=0

https://sites.google.com/view/fightpeak/%E5%B3%AF%E5%B7%9D/2026%E5%B9%B42%E6%9C%8824%E6%97%A5%E5%85%A8%E8%81%B7%E4%BC%99%E4%BC%B4%E7%A6%8F%E5%88%A9?authuser=0

11:10–11:30 四、年度關鍵數字確立

11:30–11:50
五、上半年行事歷SET (下半年重要行事歷安排)
六、主題討論與臨時動議
全職伙伴福利提案
https://sites.google.com/view/fightpeak/%E5%B3%AF%E5%B7%9D/2026%E5%B9%B42%E6%9C%8824%E6%97%A5%E5%85%A8%E8%81%B7%E4%BC%99%E4%BC%B4%E7%A6%8F%E5%88%A9?authuser=0

七、總經理結語

2026，請用創業者的姿態出發

峯川不是只需要執行者，
我們需要的是——一起創業的人。

創業者思維是什麼？

看見問題，不是抱怨，而是提出方案。
遇到困難，不是退縮，而是想辦法。
面對目標，不是等待指令，而是主動前進。

當每一位夥伴都多走一步，
整個組織就會往前十步。

雙引擎穩定、第三曲線成形。

接下來，比的是誰願意多承擔、多升級。

會議記錄【114.10.13】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:40~10:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮		
請假人員:		
GRACE: 7:50 辦公室集合 有帶延長線, 沒有WIFFI, 自己分享。由主持人介紹各廠商。 9:00~12:00 BEN筆電、布條海報、膠帶, 意向書.點心.QR code*20、		

會議記錄【114.10.08】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:40~10:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮		
請假人員:		

UP:
一、這次股利分紅的狀況，與大家告知。顧客滿意度第一、股東第二、員工福利第三。
二、看峯川劉帥帥給夥伴的話。 https://reurl.cc/x3rq2N。
三、CSR 是企業社會責任 Corporate Social Responsibility。
四、需要能裂變的商模。專案的方式管理。
五、每個人用自己的方式來做專案管理。鼎峯教育規劃師，接案後，以各單位接管，規劃師需整體參與。
六、10/14寒假活動招生市集。
DM:1.直推小叮噹(包車) 2.派師合作、家教式團班 3.協助招生、教育顧問、師資培訓。
意向書:現場填資料(BEN)。

10/21(二)線上說明會。

會議記錄【114.09.30】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:9:40~10:30 會議地點:關渡辦公室

與會人員:UP、Grace、Ben、安、妮

請假人員:

20250930股東大會會議記錄

13:30–13:33｜主席開場(劉俊昇 總經理)致意與感謝、會議目的與規則說明。

帥帥:感謝峯云營隊支撐大多支出，薈師、鼎峯進行轉型。

2025 只有累積，沒有奇蹟。 2026　創新教育聚菁英 峯川啓程共前行

13:33–13:40｜年度關鍵里程碑回顧

2025 營運摘要(營隊、家教平台、顧問平台等重要指標)、影響故事與學習。

13:40–14:10｜提案審議(各平台提**1~2**案)

佳妮:回顧去年。目前狀況--冬:114人、夏:28人+未來方案 。

展晃:回顧去年。目前狀況--時數增加。展晃之後會以純教學的身分，在薈師協助。目前阿BEN、逸安、冠冠來主導。

帥帥:鼎峯以帥帥為主，開始建立商模，目前以北市大、教育規畫師兩大方向進行，教育規畫師分孩子.補習班，孩子目前有三個案子再跑;補習班分7間已加盟分校，4間新案家。

逸安:財物部分，去年、今年財務狀況。目前營業額已破一千萬。

14:10–14:20｜臨時動議與 **Q&A**歡迎提出建議與補充。

14:20–14:27｜決議確認與後續指派明確「負責人‧時間表‧預期成果」三要素。

14:27–14:30｜溫暖收尾**(上半年股利宣布/10月5日入帳)** 合影留念;

帥帥結論:今天股東會最重要的事紅利要發多少,上半年決議發**3%**,於**10月5**日入帳,再請大家留意喔**!**

會議記錄【114.09.22】

發起會議:奧斯曼	會議紀錄:BEN	會議時間:10:35~11:00 會議地點:關渡辦公室

與會人員:UP、Grace、Ben、Sunny、Mark
請假人員:
奧斯曼: 文案內容:1.故事、2.專業、3. 無上限更改文案, 推播 五組關鍵字。 打造全新的官網、一頁式分頁式。

會議記錄【114.09.11】

發起會議:UP	會議紀錄:BEN	會議時間:10:35~12:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、Sunny、Mark		
請假人員:		

帥帥:

創業過程、協助產業的升級，教育家長、孩子。

資源共享:

一、幫助客戶，提升價值。

1.師資班

第二屆「課後才藝.安親照顧專業師資培訓班」、「營隊專業師資培訓班」。

2.夏令營:協助該學區能辦理，五天四夜的補習班。

3.國中家教團班:提供場地(教室)，每月100%可拿到利潤

4.可開「Stream專業師資培訓班」

Mark:

1.提供相關資訊DM，執行細節。可協助探市場。

2.開「Stream專業師資培訓班」，需要林總確認

3.

帥:

1.器材成品的呈現，個人一份材料。

2.師資的完善。

會議記錄【114.09.10】

發起會議:晃	會議紀錄:BEN	會議時間:9:15~10:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

晃:
薈師共學會:
1.目前團班狀況
2.團班師資建構
3.隊輔轉家教，較缺乏教學能力==>提升隊輔老師本質

方案:
目前狀況:
週四下午，以展晃開始。理想:逸安中數、阿BEN小數、Jwell英文

對象:徵儲備老師，訓練老師

內容區分:共學會-細部教學;北市大-重點

第一階段:線上、內容-以國中三段範圍

第二階段:實體實習

第三階段:引導北市大師資班認證

制度面--第一職等(新老師6成)、第二職等()、第三職等()。

帥帥:
大家想規劃的東西，要先經過全面討論。規劃的內容，需要有邏輯性、可執行性。
創業目前每一件打下的基礎，大家要更珍惜，原本都要付費。

整體規劃，需要更有邏輯，怎麼市立大學的師訓不報，反而去另闢蹊徑。應改導正為，先去北市大拿到培訓證書，再來接受培訓。

晃:
徵才方向，徵培訓老師的名義，對外大量徵選。

帥:徵才是需要有薪資，精英可行是因為是全職。
帥

BEN:先有共識、接著共創、共好。可執行性。

會議記錄【114.09.08】

會議主席:帥帥	會議紀錄:BEN	會議時間:9:43~10:40 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

帥帥第一個議題:了解目前職位的認知
一、副總--協助三個平台，事務性的整合，困難是連結，資料找不到。做SOP的整理。
⇒帥:
鼎峯(流程管理)-帥、副總、逸安;
薈師(流程管理)-帥、BEN、展晃;冠
峯云(結果管理)-帥、BEN、佳妮。

BEN--組織性的整合，資訊整合。

安--

晃--1.冠冠:對外，一周一文案。建構回報系統。2.優化回報系統，用成line訊息。3.共學會轉型(實習制度)。4.台中子樂換老師，建中.台中醫學院;新莊案子揚宏穎老師需協調。
⇒帥:
1.老師轉換，當成新老師流程處理，副總一樣協助，可線上。
2.共學會先連結10位上線的老師，時間先出來。薈師人才模型。

妮--1.目前75，目標250；2.釐清冬.夏令營折數的廣告；3.持續招生

9/9(二)北市大拜訪:
BEN:
一、營隊:
1.提升孩子學習品質---a.場地、b.生活教育、c.營隊周次提升、d.課程年齡分班、e.點心
2.提升隊輔的價值(不該被當成褓姆)---a.教育性(孩子)、b.主導性提升(家長)==>隊輔訓練

二、師訓班:
1.3/7家教師資班改名字，第二屆「課後才藝.安親照顧專業師資培訓班」。發文給各補習班、國小可抵研習時數。
2.隊輔師資班改名字，「營隊專業師資培訓班」。北市大隊輔可上。

三、其他合作

會議記錄【114.09.05】

會議主席:帥帥	會議紀錄:BEN	會議時間:9:11~10:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

帥帥第一個議題:格局:產業第一(品質)

一、9/6師訓班(調整心態對焦)

自己去的人:晃、佳妮

PPT製作:整體、每個人。

收集照片，充分宣傳，拿到證書的後續。

確認心態:不會做還是不想做。這次帥帥示範，後續每個人都要撐起來，先建立達到目標的感覺。面對:承認自己做不好，很難，但一定要去做，才能讓自己更好。

二、修正創業心態

未來90%良率

逸安:

一、筆電、PPT、簽到表、

晃:

1.視訊影片說明

2.最近溝通---

帥帥第二個議題:我們要持續變強

一、正向

如果你看到一句話，

例:成功是團隊的事，

變強是自己的事，

不要讓自己成為團隊的短板！

如果你看到一句話，產生出的第一直覺是負向的，就是一個警訊，要趕緊調整。

二、感恩
順境帶來成就，逆境帶來成長

三、持續學習才有機會，看見看不見的東西
帥帥第三個議題:薈師、鼎峯平台的目標(流程管理)；峯云-結果管理。
當學員已經說:我沒想法的時候，我還不去協助你時，是教練的問題。
1.薈師、鼎峯每天要有白紙，討論。

晃:
1.師資班非常認同。
2.承認沒把薈師帶好。薈師運營盡量全力配合大家的意見、方案。目前自己主力會放教學。
⇒帥:
帥會開頭，優化，完善需要後面的人來遞補。
意義在哪裡，EVP:時間賺錢、時間、創業賺錢、錢賺錢。

會議記錄【114.09.04】

會議主席:帥帥	會議紀錄:BEN	會議時間:9:11~10:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

帥帥:

一、9/6師訓班
器材:立牌、測驗卷、喇叭、名牌、滿意度調查。
座位引導、攝影。
問翁翁:補課說明、用餐、名牌、問卷。
拿證後掛上網路。

會議記錄【114.09.03】

會議主席:帥帥	會議紀錄:BEN	會議時間:9:11~10:00 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

帥帥:

一、你的產品能不能自己買單，你願意嗎?
零零不想上學校課後班，想上逸安的家教課。家長會不會買單，家長的角色不買，總經理的角色買。
你會不會讓你的親朋好友去上，你怎麼讓自己的親朋好友來上，BEN出錢讓朋友的小孩來上課。他覺得產品是可以幫助人的。

二、逸安-一個月要產出16800元的課程(產品)。副總和逸安討論每個新進案子。
師訓班報名一周一個，一個月才四個。國中、英文、國小個班級的特色。

三、EVP員工價值主張，1.物質待遇(基本)、2.發展、成長的目標、3.連結和社群(非單打獨鬥)、4.意義和目標(理念為替社會、周遭<親友>改善提升品質)
好聽一點-大家互相幫忙;難聽一點-互相拖累。我們還是要自我提升，增加自己的價值。存異求同，解決問題，共創價值。

會議記錄【114.09.02】

會議主席:帥帥	會議紀錄:BEN	會議時間:1:40~2:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、冠冠		
請假人員:		

主席:

帥帥:
一、有案子，直接電話。目標把案子留住。誰適合誰去上。建立SOP，有業務獎金。家長老師有問題時，需要再去一趟。介紹(招生)獎金。
二、網站(成長日誌 & 學習歷程)9月底，系統建構出來。保密呈現。

三、BEN協助冠冠申請，google帳號。增加年輕人的平台(IG、抖音、脆...)。
四、逸安(鼎峯)和加盟校開團班，再由薈師來派師。

冠冠:
一、
二、

晃:
一、富雅資優數學圖解，開學會大量流失，資優圖解轉數學班。下午上圖解，晚上上國中。
==>副總去了解不上的原因，幾個流失。找出原因，盡力調整、修正。

會議記錄【114.09.01】

會議主席:帥帥(安、晃、妮、副總)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

帥帥:

一、峯川網頁裡有許多資訊，大家可以去探索規劃。每個平台都要有自己的想法，當沒想法時，就去看網頁的資訊。創業就是每時每刻都在想，怎麼樣能更好。

二、獎金(三種)職務獎金、教學獎金、分紅獎金

每項獎金的原則是，正合規則，大家賺越多，公司賺越多。

是用來鼓勵的，不是用來挑選CP值高才去做的。這是大家的公司，只要未公司好，就去做。(如萱萱...)

業務獎金:

營隊150/次。

薈師800/次。

鼎峯1200/家。

三、一定要有想法，沒有想法就是學習。該做的事情，要不早點做、要不做晚點，要步提升效率。企業已經是行政最簡化了，什麼瑣事、報告都不用做，已經節省許多時間和心力。

四、大家要有團隊的概念，互相支援，相互參與。

副總:

一、自費參與各項團體，發揮出自己的價值。協助各平台。

二、薈師會注意各個老師的狀況。

三、鼎峯:達成補習班，說服師資班報名。

四、在台中演講，劉老師對我們的團隊很肯定。11/30擺攤，雖然無法出席。會有許多。

BEN:
協助官line預設訊息

帥帥:
一、實習制度概念:從峯云引進峯川，冠冠兼職(10000/月)
二、各平台的盈餘分紅制度
三、把自己優點擴大，能協助各個平台。愛--每個平台要想著公司，如何能幫助到社會，有意義、有價值的。

晃:暑假到現在的建議---
一、對內(展晃)&對外(冠)
二、目標的設定，需要有人協助
三、推隊輔來家教，有接家教的隊輔，以就近的營區
四、師培-9/2，有群發官line，個別傳line，未來可規劃直接電話通知。
團班-9/9進北市大討論。

五、沒有穩定好老師的產出:
1.隊輔轉移
2.實習師資規劃---團班實習、家教實習(申請線上實習)

六、資優圖解課程，拓班，設計另外收費，申請線上實習。

安:
一、因女友家裡有些狀況，時間上的調配會有問題。萱萱老師時間安排。

妮:
營隊方案，內部隊輔詢問、發票

會議記錄【114.06.24】

會議主席:逸安(晃、妮、副總)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。

專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。

專案3.[晃]5/27薈師師資月會。

專案4.[副]6/8(日)劉老師。可結案
專案5.
專案6.[安]6/3加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

一、專案

1.專案1.攝影棚使用-
6/17 每周帥帥、副總說一段。
6/10 各平台，每人一個故事，品牌小故事。安排拍攝時間:待安排
5/26 目前沒新規劃
5/20 目前沒新規劃，帥帥說明
5/13 目前沒新規劃，規劃6/21隊輔隊輔
5/5 目前沒新規劃。(幹部會議納入；薈師老師SOP)

2.專案2.成立國中部:(上週立案1、成交1、目前3、取消0、追蹤0)

A.富雅
6/17 上課，英文、圖解6/25試聽。
6/10 6/9開課，目前3+2，暑期3人(虧錢)，老師鐘點七月沒問題J、晃、帥(1200X0.65=780/時)，六月有問題:晃3堂、帥3堂(沒收費)，明年列入成本。
5/26 下周開課，確認教材、上課人數(數學老師確認)
5/20 圖解小六:3位、五:8位；準備30分試上(晃)
5/13 (6/25試上四五年級圖解，分三個班/各30分鐘)，了解人數2六先修(畢業考完)、8五圖解、四年級圖解資優數學 試上
pm1:15~1:45
pm1:50~2:20
pm2:30~4:00(展晃老師 小六先修自然)
pm4:00~4:30
尚追外面報名、新增報名人數 6/25(三)
5/5 目前沒問
4/29 目前10位(2六先修、8五圖解)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/1 成立富雅

B.普登
6/17 週三確認。
6/10 6月不開。預計暑假開始。尚未簽約。國一4、二3、三7。
5/26 下周開課，確認教材、上課人數(英文老師確認)
5/20、5/13 已下廣告，*尚追外面報名、新增報名人數*
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報 名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。目前2人會上，未繳費

5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)
PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

C.美寶家教班(長安東路)(已加盟、未立案)
6/17 開完家說會，國一5位、國二2位。
6/10 合開國一數學班(6/13場勘、6/15家說會)

3.專案6.加盟校[安](上週立案1、成交1、目前1、取消0、追蹤0)
6/17 9/9第三季規劃，美寶案例，給加盟校。
6/10 資訊分享個加盟校，後續追續約，9/9第三季。負荷量-三個月立案一家。立案流程表單(下周出表單)，之後再給帥帥示範洽談。
5/26 6/3(二)10:00~11:30線上會議。新增兩家表單:達成、通宵劉老師
5/20 四家:柏德、育德、薪樺、愛象，陸續追蹤。已邀請錫芬。
5/13 6/3(二)10:00~11:30線上會議。流程報告。加盟會議。網站更新、發出通知(更清楚)。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
4/23 還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21(六)隊輔培訓:
6/17 明早半小時流程人力安排。(行前通知)
6/10 四人報名，有PO文。聊天室宣傳。官line-薈師、鼎峯。確認流程(人力安排流程)
5/26 PO文。引流(有流量)，但沒人留，是不是截流出問題。
時間、講師、流程報告，B聯絡趴趴熊-確認課程16:50~17:50。
5/20 目前三人繳費，無新增。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追一人。5/13規劃出來，課程安排-營隊概況、隊輔須知、團康。
5/5 目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次。
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊 輔)==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
6/10 5人，待追。廣告分開，一天家教、一天營隊，個別精緻一點。
5/26 PO文。引流、截流。目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/20 目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追2人。
5/5 目前二位。(恩榮、張誠浩)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

二、例行會報:

6/10 財務報告，開發票很重要。需要再等會計師分析，再跟大家報告。
5/26飛峯好聚好散
5/20
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
5/13
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。

2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
3.聊天室規則使用。一家2500。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。
4.北市大師訓，新增英文老師。5/16前海報、課程。
5.線上面談表單交接薈師。
展晃(薈師):
一、專案
1.專案3.[晃、帥]5/27(二)薈師師資月會12:30~1:30<流程、邀請函>
6/17　6/24 共學月會。主題:偏鄉教育有心無力，先去營隊看看吧！
6/10　跟帥帥討論
5/26　流程
5/20　目前10幾位，社群、官line。邀請柳丁、冠。確認流程，行前通知。
5/13　以帥帥為主，已邀柳丁、冠冠
5/5　五月底
二、例行會報:
1.家教:
6/17 每週26人次(25人)，53.5hr，KPI=-8。(上週立案0、成交0、取消0、追蹤2)
6/10 每週26人次(25人)，53.5hr，KPI=-8。(上週立案5、成交4、取消0、追蹤1)
5/26 每週24人次(23人)，51hr，KPI=-10。(上週立案、成交、取消、追蹤)
5/20 每週24人次(23人)，49hr，KPI=-10。(5/5~6/8 立案9、成交5、取消1、追蹤3)
5/13 維持
5/5 每週26人次，57.5hr。KPI=-14
4/29 維持
4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8
4/15 每週26人次，59hr。
家教追蹤:
主播高工(社子)
鄭老師日文-先上三堂課
彥宇(黑哥弟)-國二試讀，暑期上課未繳費，七月上課
萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。晃:一~五下午接課:一、四上課(原本)，二在領學，三、五薈師。安:盡量排早上。可能介紹新同學。改說家教(不說安親班)。確認暑假師資。
2.團班:
6/17 每週10hr，KPI=-7。
6/10 每週7hr，KPI=-8。(上週立案、成交、取消、追蹤)
5/26 每週5hr(多萱) (上週立案1、成交、取消、追蹤)
5/20 每週3hr
5/13 每週3hr
5/5 每週5hr
a.寰宇三小時-告知邱老師，需與平台確認。寰宇暑假先停，之後再確認後續。
b.富雅-找老師，付費英文J老師(七月後，算我們的)
c.普登-找老師
d.台北長安-找老師
e.領學-暑假開課(七月周二-早上自然)
f.
3.其他:
6/17 1.請假SOP、google表單、線上課SOP確認。
2.實習制度SOP。(取得證書...)。
6/10 出國(6/27~7/1)，會請特休假三天。

請假規範討論，潤稿+表單，再給大家看一下
Ben(峯云):
一、專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。
二、例行會報:
1.
6/10　(夏365、冬9)↑21-2(~6/10)
5/20　(夏300、冬9)↑21-2(~5/19)
5/13　目標:290/340
(夏281、冬9)↑13(~5/11)
5/5 目標:277/340
(夏268、冬9)↑38(~5/4)
4/29 目標:239/250
(夏231、冬8)↑14(~4/27)
4/22目標:225/250
(夏217、冬8)↑27(~4/20)
2.
佳妮(峯川):
專案
例行會報:
1.買10送1
　老師:聯絡
2.行前通知
3.交通
4.
　下單 無人機x20、卡林巴琴x30、衣服450件、布條5+5
2.尚確認程式機器人、水火箭.宜蘭課程
3.尚順房間5/13回報尚順
4.隊輔住宿制度 <1個營主任管理> 羽捷
5.日月潭課程<6/2(一)場刊攝影棚>.
6.Niceday報名:目前19:墾丁4.小叮噹14.尚順1
7.【截至5/7已報名人數】👇
- 🔹D07 揭開物質變化的魔法｜31人(候補1名)
- 🔹D08 卡林拼豆嘉年華｜25人
- 🔹D09 快速記憶｜24人
- 🔹D10 水的奧妙世界｜28人
- 🔹D11 APITOR智能積木｜17人
- 🔹D12 仲夏藝術派對｜23人

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:
專案
例行會報:
1.分享:峯川的系統，以身作則，試出好的系統並微調。試教觀課，價值提升，提醒老師、家長、孩子該注意的細節，家長的回饋很高;假日協助，雖然有些取捨，但覺得價值很值得。
2.
UP:
1.給夥伴的一封信。每個觀念，都是一個峯川理念，大家有問題、遇到迷惘時。都可以到裡面探詢、解惑。

2.副總，家訪部分全國頂尖。每個人的賽道，全國最頂尖、區域最頂尖、小組最頂尖。主任跟家長講我們這個團隊很”善良”，很shock。
3.每個平台十倍思維，夏令營1:6~8。幹訓可否有影響力，周末營:9月冠冠、10月海苔、11月羽捷...。北市大合作模式，提案到中教大...。
美寶模式複製到各補習班。
4.每周一有一個靜心時間，不要有一直忙一直忙。創造價值:1.開源 2.節流-品質提升。重點放在現金流，每個任務的最後一哩路。
5.已經有在規劃，本業的分紅，整體共好。
鼎峯---
1.對事不對人:佳妮沒回到後台，都還會說謝謝。鼎峯後台若逸安沒回到，之後要再追後續。
2.鼎峯商模:師資培訓、品牌加盟、直營校、加盟校、企業講師、網路行銷
3.最適合:帥帥開創完，求精要靠大家。
4.利人利己，放劉老師講座的海報。
5.不是帥帥做，就不會遇到困難。而是帥帥積極想辦法突破困難。
薈師---
1.網站剩餘名額，持續更新。
2.為什麼家長都選擇。因為我們可以做到這些。
3.線上學習問卷。做事要聰明，而不是有做就好。帥帥開創完，求精要靠大家。
1.希望大家可以參加跑團
專案
重啟人生PPT—yes no
例行會報:
1.讀書分享:

談價值的贏了，談價格的輸了。
當局者迷，通常顧客買的不是產品本身，而是購買信任。
不是當顧客的number one，而是only one。
對不起，謝謝你:和員工一起想想如何補救。
只有一天的成功，沒有成功的一天。
搶拍微短劇，不只推產品，更秀品牌文化，我在古代拍星巴克，每段30秒演出峯云營隊的文化。
商周:宣傳價值是推銷;打折降價叫促銷;原價靠行銷。峯云漲價仍有競爭力，可以上周刊。

2.
問題討論與解決:
一、
周一花30分鐘內，清理環境
多功能會議室、全部檢查:帥帥
掃、拖地:佳妮
廁所:晃
廚房:副總
櫃子:BEN
垃圾:逸安
二、ZOOM
臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.06.17】

會議主席:副總(安、晃、妮)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[晃]5/27薈師師資月會。
專案4.[副]6/8(日)劉老師。可結案
專案5.
專案6.[安]6/3加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

一、專案

1.專案1.攝影棚使用-
6/17 每周帥帥、副總說一段。

6/10 各平台，每人一個故事，品牌小故事。安排拍攝時間:待安排
5/26 目前沒新規劃
5/20 目前沒新規劃，帥帥說明
5/13 目前沒新規劃，規劃6/21隊輔隊輔

5/5 目前沒新規劃。(幹部會議納入；薈師老師SOP)

2.專案2.成立國中部:(上週立案1、成交1、目前3、取消0、追蹤0)
A.富雅
6/17 上課，英文、圖解6/25試聽。
6/10 6/9開課，目前3+2，暑期3人(虧錢)，老師鐘點七月沒問題J、晃、帥(1200X0.65=780/時)，六月有問題:晃3堂、帥3堂(沒收費)，明年列入成本。

5/26 下周開課，確認教材、上課人數(數學老師確認)
5/20 圖解小六:3位、五:8位；準備30分試上(晃)
5/13 (6/25試上四五年級圖解，分三個班/各30分鐘)，了解人數2六先修(畢業考完)、8五圖解、四年級圖解資優數學 試上
pm1:15~1:45
pm1:50~2:20
pm2:30~4:00(展晃老師 小六先修自然)
pm4:00~4:30

尚追外面報名、新增報名人數 6/25(三)

5/5 目前沒問
4/29 目前10位(2六先修、8五圖解)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/1 成立富雅

B.普登
6/17 週三確認。

6/10 6月不開。預計暑假開始。尚未簽約。國一4、二3、三7。
5/26 下周開課，確認教材、上課人數(英文老師確認)
5/20、5/13 已下廣告，*尚追外面報名、新增報名人數*
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報 名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。目前2人會上，未繳費
5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)
PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

C.美寶家教班(長安東路)(已加盟、未立案)
6/17 開完家說會，國一5位、國二2位。
6/10 合開國一數學班(6/13場勘、6/15家說會)

3.專案6.加盟校[安](上週立案1、成交1、目前1、取消0、追蹤0)
6/17 9/9第三季規劃，美寶案例，給加盟校。

6/10 資訊分享個加盟校，後續追續約，9/9第三季。負荷量-三個月立案一家。立案流程表單(下周出表單)，之後再給帥帥示範洽談。
5/26 6/3(二)10:00~11:30線上會議。新增兩家表單:達成、通宵劉老師
5/20 四家:柏德、育德、薪樺、愛象，陸續追蹤。已邀請錫芬。
5/13 6/3(二)10:00~11:30線上會議。流程報告。加盟會議。網站更新、發出通知(更清楚)。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
4/23 還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21(六)隊輔培訓:
6/17 明早半小時流程人力安排。(行前通知)

6/10 四人報名，有PO文。聊天室宣傳。官line-薈師、鼎峯。確認流程(人力安排流程)
5/26 PO文。引流(有流量)，但沒人留，是不是截流出問題。
時間、講師、流程報告，B聯絡趴趴熊-確認課程16:50~17:50。
5/20 目前三人繳費，無新增。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追一人。5/13規劃出來，課程安排-營隊概況、隊輔須知、團康。
5/5 目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次。
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊 輔)
==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
6/10 5人，待追。廣告分開，一天家教、一天營隊，個別精緻一點。
5/26 PO文。引流、截流。目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/20 目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追2人。
5/5 目前二位。(恩榮、張誠浩)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

二、例行會報:

6/10 財務報告，開發票很重要。需要再等會計師分析，再跟大家報告。

5/26飛峯好聚好散
5/20

1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
5/13
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
3.聊天室規則使用。一家2500。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。
4.北市大師訓，新增英文老師。5/16前海報、課程。
5.線上面談表單交接薈師。

展晃(薈師):

一、專案
1.專案3.[晃、帥]5/27(二)薈師師資月會12:30~1:30<流程、邀請函>
6/17　6/24 共學月會。主題:偏鄉教育有心無力，先去營隊看看吧！

6/10　跟帥帥討論
5/26　流程
5/20　目前10幾位，社群、官line。邀請柳丁、冠。確認流程，行前通知。
5/13　以帥帥為主，已邀柳丁、冠冠
5/5　五月底

二、例行會報:
1.家教:

6/17 每週26人次(25人)，53.5hr，KPI=-8。(上週立案0、成交0、取消0、追蹤2)

6/10 每週26人次(25人)，53.5hr，KPI=-8。(上週立案5、成交4、取消0、追蹤1)
5/26 每週24人次(23人)，51hr，KPI=-10。(上週立案、成交、取消、追蹤)
5/20 每週24人次(23人)，49hr，KPI=-10。(5/5~6/8 立案9、成交5、取消1、追蹤3)
5/13 維持
5/5 每週26人次，57.5hr。KPI=-14
4/29 維持
4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8
4/15 每週26人次，59hr。

家教追蹤:
主播高工(社子)
鄭老師日文-先上三堂課
彥宇(黑哥弟)-國二試讀，暑期上課未繳費，七月上課

萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。晃:一~五下午接課:一、四上課(原本), 二在領學, 三、五薈師。安:盡量排早上。可能介紹新同學。改說家教(不說安親班)。確認暑假師資。

2.團班:
6/17 每週10hr, KPI=-7。
6/10 每週7hr, KPI=-8。(上週立案、成交、取消、追蹤)
5/26 每週5hr(多萱) (上週立案1、成交、取消、追蹤)
5/20 每週3hr
5/13 每週3hr
5/5 每週5hr

a.寰宇三小時-告知邱老師, 需與平台確認。寰宇暑假先停, 之後再確認後續。
b.富雅-找老師, 付費英文J老師(七月後, 算我們的)
c.普登-找老師
d.台北長安-找老師
e.領學-暑假開課(七月周二-早上自然)
f.

3.其他:
6/17 1.請假SOP、google表單、線上課SOP確認。
2.實習制度SOP。(取得證書...)。

6/10 出國(6/27~7/1), 會請特休假三天。
請假規範討論, 潤稿+表單, 再給大家看一下

Ben(峯云):

一、專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

二、例行會報:
1.
6/10 (夏365、冬9)↑21-2(~6/10)
5/20 (夏300、冬9)↑21-2(~5/19)
5/13 目標:290/340
(夏281、冬9)↑13(~5/11)
5/5 目標:277/340
(夏268、冬9)↑38(~5/4)
4/29 目標:239/250
(夏231、冬8)↑14(~4/27)
4/22目標:225/250

(夏217、冬8)↑27(~4/20)

2.

佳妮(峯川):

專案

例行會報:
1.買10送1

老師:聯絡

2.行前通知

3.交通
4.

下單 無人機x20、卡林巴琴x30、衣服450件、布條5+5
2.尚確認程式機器人、水火箭.宜蘭課程
3.尚順房間5/13回報尚順
4.隊輔住宿制度 <1個營主任管理> 羽捷
5.日月潭課程<6/2(一)場刊攝影棚>.
6.Niceday報名:目前19:墾丁4.小叮噹14.尚順1
7.【截至5/7已報名人數】👇
- D07 揭開物質變化的魔法｜31人(候補1名)
- D08 卡林拼豆嘉年華｜25人
- D09 快速記憶｜24人
- D10 水的奧妙世界｜28人
- D11 APITOR智能積木｜17人
- D12 仲夏藝術派對｜23人

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:

專案

例行會報:
1.分享:峯川的系統，以身作則，試出好的系統並微調。試教觀課，價值提升，提醒老師、家長、孩子該注意的細節，家長的回饋很高；假日協助，雖然有些取捨，但覺得價值很值得。
2.

UP:
1.給夥伴的一封信。每個觀念，都是一個峯川理念，大家有問題、遇到迷惘時。都可以到裡面探詢、解惑。

2.副總，家訪部分全國頂尖。每個人的賽道，全國最頂尖、區域最頂尖、小組最頂尖。主任跟家長講我們這個團隊很"善良"，很shock。

3.每個平台十倍思維，夏令營1:6~8。幹訓可否有影響力，周末營:9月冠冠、10月海苔、11月羽捷...。北市大合作模式，提案到中教大...。
美寶模式複製到各補習班。

4.每周一有一個靜心時間，不要有一直忙一直忙。創造價值:1.開源 2.節流-品質提升。重點放在現金流，每個任務的最後一哩路。

5.已經有在規劃，本業的分紅，整體共好。

鼎峯---
1.對事不對人:佳妮沒回到後台，都還會說謝謝。鼎峯後台若逸安沒回到，之後要再追後續。
2.鼎峯商模:師資培訓、品牌加盟、直營校、加盟校、企業講師、網路行銷
3.最適合:帥帥開創完，求精要靠大家。
4.利人利己，放劉老師講座的海報。
5.不是帥帥做，就不會遇到困難。而是帥帥積極想辦法突破困難。

薈師---
1.網站剩餘名額，持續更新。
2.為什麼家長都選擇。因為我們可以做到這些。
3.線上學習問卷。做事要聰明，而不是有做就好。帥帥開創完，求精要靠大家。

1.希望大家可以參加跑團

專案
重啟人生PPT—yes no

例行會報:
1.讀書分享:
- 談價值的贏了，談價格的輸了。
- 當局者迷，通常顧客買的不是產品本身，而是購買信任。

- 不是當顧客的number one，而是only one。
- 對不起，謝謝你:和員工一起想想如何補救。
- 只有一天的成功，沒有成功的一天。
- 搶拍微短劇，不只推產品，更秀品牌文化，我在古代拍星巴克，每段30秒演出峯云營隊的文化。
- 商周:宣傳價值是推銷；打折降價叫促銷；原價靠行銷。峯云漲價仍有競爭力，可以上周刊。

2.

問題討論與解決:

一、

周一花30分鐘內，清理環境

多功能會議室、全部檢查:帥帥

掃、拖地:佳妮

廁所:晃

廚房:副總

櫃子:BEN

垃圾:逸安

二、ZOOM

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.06.10】

會議主席:展晃(副、安、晃、妮)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[晃]5/27薈師師資月會。
專案4.[副]6/8(日)劉老師。可結案
專案5.[晃]5/17圖解資優。可結案
專案6.[安]6/3加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

一、專案

1.專案1.攝影棚使用-
6/10 各平台，每人一個故事，品牌小故事。安排拍攝時間:待安排

5/26 目前沒新規劃
5/20 目前沒新規劃，帥帥說明
5/13 目前沒新規劃，規劃6/21隊輔隊輔
5/5 目前沒新規劃。(幹部會議納入;薈師老師SOP)

2.專案2.成立國中部:(上週立案1、成交1、目前3、取消0、追蹤0)
A.富雅
6/10 6/9開課，目前3+2，暑期3人(虧錢)，老師鐘點七月沒問題J、晃、帥(1200X0.65=780/時)，六月有問題:晃3堂、帥3堂(沒收費)，明年列入成本。

5/26 下周開課，確認教材、上課人數(數學老師確認)
5/20 圖解小六:3位、五:8位；準備30分試上(晃)
5/13 (6/25試上四五年級圖解，分三個班/各30分鐘)，了解人數2六先修(畢業考完)、8五圖解、四年級圖解資優數學 試上
pm1:15~1:45
pm1:50~2:20
pm2:30~4:00(展晃老師 小六先修自然)
pm4:00~4:30

尚追外面報名、新增報名人數 6/25(三)

5/5 目前沒問
4/29 目前10位(2六先修、8五圖解)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/1 成立富雅
——————————————————————————————————————
B.普登
6/10 6月不開。預計暑假開始。尚未簽約。國一4、二3、三7。

5/26 下周開課，確認教材、上課人數(英文老師確認)
5/20、5/13 已下廣告，*尚追外面報名、新增報名人數*
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報 名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。目前2人會上，未繳費
5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)
PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。
——————————————————————————————————————
C.美寶家教班(長安東路)(已加盟、未立案)
6/10 合開國一數學班(6/13場勘、6/15家說會)

3.專案6.加盟校[安](上週立案1、成交1、目前1、取消0、追蹤0)
6/10 資訊分享個加盟校，後續追續約，9/9第三季。負荷量-三個月立案一家。立案流程表單(下周出表單)，之後再給帥帥示範洽談。
5/26 6/3(二)10:00~11:30線上會議。新增兩家表單:達成、通宵劉老師

5/20 四家:柏德、育德、薪樺、愛象，陸續追蹤。已邀請錫芬。
5/13 6/3(二)10:00~11:30線上會議。流程報告。加盟會議。網站更新、發出通知(更清楚)。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
4/23 還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21(六)隊輔培訓:
6/10 四人報名，有PO文。聊天室宣傳。官line-薈師、鼎峯。確認流程(人力安排流程)
5/26 PO文。引流(有流量)，但沒人留，是不是截流出問題。
時間、講師、流程報告，B聯絡趴趴熊-確認課程16:50~17:50。

5/20 目前三人繳費，無新增。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追一人。5/13規劃出來，課程安排-營隊概況、隊輔須知、團康。
5/5 目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次。
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊 輔)
==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
6/10 5人，待追。廣告分開，一天家教、一天營隊，個別精緻一點。
5/26 PO文。引流、截流。目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/20 目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追2人。
5/5 目前二位。(恩榮、張誠浩)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

二、例行會報:

6/10 財務報告

5/26飛峯好聚好散
5/20
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
5/13
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
3.聊天室規則使用。一家2500。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。
4.北市大師訓，新增英文老師。5/16前海報、課程。

5.線上面談表單交接薈師。

展晃(薈師):

一、專案

1.專案3.[晃、帥]5/27(二)薈師師資月會12:30~1:30<流程、邀請函>
6/10 跟帥帥討論
5/26 流程
5/20 目前10幾位，社群、官line。邀請柳丁、冠。確認流程，行前通知。
5/13 以帥帥為主，已邀柳丁、冠冠
5/5 五月底

2.專案5.[晃]5/17圖解資優數學(早-三年級、晚-五年級)
6/10 下周可結案。早上2人、下午3人(因加盟校，只收2人費用)
5/26 本周四確認國外早上開課。育仁確認晚上人數。富雅開實體課。思考安排培訓老師。
5/20 第一堂(收費1人)，上午3、下午5。分年級上課(上下午)。
5/13 發4位行前通知，改週六。富雅；線上:萱、美國案、平台案。訂書，要資料。
5/5 後續追蹤，聯絡加盟校案子，冠冠兩孩子案子。訂書。1個。美國案件(帥)。
5/1 圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。目前會上線2位。

二、例行會報:

1.家教:
6/10 每週26人次(25人)，53.5hr，KPI=-8。(上週立案5、成交4、取消0、追蹤1)

5/26 每週24人次(23人)，51hr，KPI=-10。(上週立案、成交、取消、追蹤)

5/20 每週24人次(23人)，49hr，KPI=-10。(5/5~6/8 立案9、成交5、取消1、追蹤3)
5/13 維持
5/5 每週26人次，57.5hr。KPI=-14
4/29 維持
4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8
4/15 每週26人次，59hr。

家教追蹤:
軾汯-高一試教5月底、6月初
外國回國五天課程-柳丁老師，一對二
彥宇(黑哥弟)-國二試讀，暑期上課未繳費
萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。晃:一~五下午接課:一、四上課(原本)，二在領學，三、五薈師。安:盡量排早上。

2.團班:
6/10 每週7hr, KPI=-8。(上週立案、成交、取消、追蹤)
5/26 每週5hr(多萱) (上週立案1、成交、取消、追蹤)
5/20 每週3hr
5/13 每週3hr
5/5 每週5hr

a.寰宇三小時-邱老師, 猶豫跟我們繼續合作
b.富雅-找老師
c.普登-找老師
d.台北長安-找老師
e.圖解上午、晚上-已開課
f.領學-暑假開課(七月周二-早上自然)

3.其他:
6/10 出國(6/27~7/1), 會請特休假三天。
請假規範討論, 潤稿+表單, 再給大家看一下

Ben(峯云):

一、專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

二、例行會報:
1.
6/10 (夏365、冬9)↑21-2(~6/10)
5/20 (夏300、冬9)↑21-2(~5/19)
5/13 目標:290/340
(夏281、冬9)↑13(~5/11)
5/5 目標:277/340
(夏268、冬9)↑38(~5/4)
4/29 目標:239/250
(夏231、冬8)↑14(~4/27)
4/22目標:225/250
(夏217、冬8)↑27(~4/20)

2.

佳妮(峯川):

專案

例行會報:
1.教具:學習單、教材
場勘:日月潭
老師:聯絡

2.行前通知

3.交通
4.

下單 無人機x20、卡林巴琴x30、衣服450件、布條5+5
2.尚確認程式機器人、水火箭.宜蘭課程
3.尚順房間5/13回報尚順
4.隊輔住宿制度 <1個營主任管理> 羽捷
5.日月潭課程<6/2(一)場刊攝影棚>.
6.Niceday報名:目前19:墾丁4.小叮噹14.尚順1
7.【截至5/7已報名人數】👇
- 🔹 D07 揭開物質變化的魔法｜31人(候補1名)
- 🔹 D08 卡林拼豆嘉年華｜25人
- 🔹 D09 快速記憶｜24人
- 🔹 D10 水的奧妙世界｜28人
- 🔹 D11 APITOR智能積木｜17人
- 🔹 D12 仲夏藝術派對｜23人

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:

專案

例行會報:
1.分享:峯川的系統，以身作則，試出好的系統並微調。試教觀課，價值提升，提醒老師、家長、孩子該注意的細節，家長的回饋很高;假日協助，雖然有些取捨，但覺得價值很值得。
2.

UP:
鼎峯---
1.對事不對人:佳妮沒回到後台，都還會說謝謝。鼎峯後台若逸安沒回到，之後要再追後續。

2.鼎峯商模:師資培訓、品牌加盟、直營校、加盟校、企業講師、網路行銷
3.最適合:帥帥開創完，求精要靠大家。
4.利人利己，放劉老師講座的海報。
5.不是帥帥做，就不會遇到困難。而是帥帥積極想辦法突破困難。

薈師---
1.網站剩餘名額，持續更新。
2.為什麼家長都選擇。因為我們可以做到這些。
3.線上學習問卷。做事要聰明，而不是有做就好。帥帥開創完，求精要靠大家。

1.希望大家可以參加跑團

專案
重啟人生PPT—yes no

例行會報:
1.讀書分享:
- 談價值的贏了，談價格的輸了。
- 當局者迷，通常顧客買的不是產品本身，而是購買信任。
- 不是當顧客的number one，而是only one。
- 對不起，謝謝你:和員工一起想想如何補救。
- 只有一天的成功，沒有成功的一天。
- 搶拍微短劇，不只推產品，更秀品牌文化，我在古代拍星巴克，每段30秒演出峯云營隊的文化。
- 商周:宣傳價值是推銷;打折降價叫促銷;原價靠行銷。峯云漲價仍有競爭力，可以上周刊。

2.

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

—----------

會議記錄【114.05.26】

會議主席:逸安(晃、妮、副)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[晃]5/27薈師師資月會
專案4.[副]6/8(日)劉老師。
專案5.[晃]5/17圖解資優。
專案6.[安]6/3加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

一、專案

1.專案1.攝影棚使用-
5/26 目前沒新規劃

5/20 目前沒新規劃，帥帥說明
5/13 目前沒新規劃，規劃6/21隊輔隊輔

5/5 目前沒新規劃。(幹部會議納入；薈師老師SOP)

2.專案2.成立國中部:
富雅
5/26 下周開課，確認教材、上課人數(數學老師確認)

5/20 圖解小六:3位、五:8位；準備30分試上(晃)
5/13 (6/25試上四五年級圖解，分三個班/各30分鐘)，了解人數2六先修(畢業考完)、8五圖解、四年級圖解資優數學 試上
pm1:15~1:45
pm1:50~2:20
pm2:30~4:00(展晃老師 小六先修自然)
pm4:00~4:30

尚追外面報名、新增報名人數 6/25(三)

5/5 目前沒問
4/29 目前10位(2六先修、8五圖解)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/1 成立富雅
——————————————————————————————————————
普登
5/26 下周開課，確認教材、上課人數(英文老師確認)

5/20、5/13 已下廣告，*尚追外面報名、新增報名人數*
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報 名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。目前2人會上，未繳費
5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)
PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

3.專案6.加盟校[安](上週立案2、成交、取消、追蹤)
5/26 6/3(二)10:00~11:30線上會議。新增兩家表單:達成、通宵劉老師

5/20 四家:柏德、育德、薪樺、愛象，陸續追蹤。已邀請錫芬。
5/13 6/3(二)10:00~11:30線上會議。流程報告。加盟會議。網站更新、發出通知(更清楚)。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
4/23 還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21隊輔培訓:

5/26　PO文。引流(有流量)，但沒人留，是不是截流出問題。
　　時間、講師、流程報告，B聯絡趴趴熊-確認課程16:50~17:50。

5/20　目前三人繳費，無新增。追蹤新進薈師人員。
5/13　待追一人。5/13規劃出來，課程安排-營隊概況、隊輔須知、團康。
5/5　目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。
4/29　今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
4/23　隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次。
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊 輔)
==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
5/26　PO文。引流、截流。目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/20　目前三人繳費。追蹤新進薈師人員。
5/13　待追2人。
5/5　目前二位。(恩榮、張誠浩)。帥帥會推師資池。
4/29　今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

二、例行會報:

5/26飛峯好聚好散

5/20
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
5/13
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
3.聊天室規則使用。一家2500。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。
4.北市大師訓，新增英文老師。5/16前海報、課程。
5.線上面談表單交接薈師。

展晃(薈師):

一、專案
1.專案3.[晃、帥]5/27(二)薈師師資月會12:30~1:30<流程、邀請函>
5/26　流程

5/20　目前10幾位，社群、官line。邀請柳丁、冠。確認流程，行前通知。

5/13　以帥帥為主，已邀柳丁、冠冠
5/5　五月底

2.專案5.[晃]5/17圖解資優數學(早-三年級、晚-五年級)
5/26 本周四確認國外早上開課。育仁確認晚上人數。富雅開實體課。思考安排培訓老師。

5/20 第一堂(收費1人)，上午3、下午5。分年級上課(上下午)。
5/13 發4位行前通知，改週六。富雅；線上:萱、美國案、平台案。訂書，要資料。
5/5　後續追蹤，聯絡加盟校案子，冠冠兩孩子案子。訂書。1個。美國案件(帥)。
5/1　圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。目前會上線2位。

二、例行會報:
1.家教：
5/26 每週24人次(23人)，51hr，KPI=-10。(上週立案、成交、取消、追蹤)

5/20 每週24人次(23人)，49hr，KPI=-10。(5/5~6/8 立案9、成交5、取消1、追蹤3)
5/13 維持
5/5 每週26人次，57.5hr。KPI=-14
4/29 維持
4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8
4/15 每週26人次，59hr。

家教追蹤:
軾汯-高一試教5月底、6月初
軾汯弟-五年級，圖解資優(看成績)
黑哥弟-國二試讀
墨欣-數學最後階段
萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。晃:一~五下午接課:一、四上課(原本)，二在領學，三、五薈師。安:盡量排早上。

2.團班：
5/26 每週5hr(多萱) (上週立案1、成交、取消、追蹤)

5/20 每週3hr
5/13 每週3hr
5/5　每週5hr

a.寰宇三小時(邱老師)
b.富雅
c.普登---六月的周五，逸安代課
d.台北長安
e.

3.其他:
a.帥帥(引流):行銷、網站、後台---1.申請案(立案)、2.面試(試教)。
b.副總、安(分流):接收表格，試教。
c.晃(截流):確認是否排課，收費，聯繫後續。統籌。

Ben(峯云):

一、專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

二、例行會報:
1.
5/26
5/20　(夏300、冬9)↑21-2(~5/19)

5/13　目標:290/340
(夏281、冬9)↑13(~5/11)

5/5 目標:277/340
(夏268、冬9)↑38(~5/4)

4/29 目標:239/250
(夏231、冬8)↑14(~4/27)
4/22目標:225/250
(夏217、冬8)↑27(~4/20)

2.社團運用:聊天室(每日一則，@每個人)、回應(不能用縮短網址)...。
3.教材研發--無人機、卡琳拼豆購買。程式積木缺貨，研發中。
4.峯云財務
5.隊輔培訓規劃
6.訂定職務規則(住宿、升遷、"隊輔培訓體驗營"隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習...)。
7.出梯狀況，五月中。

佳妮(峯川):

專案

例行會報:

1.桃園住宿更改11人OK
2.衣服450件
3.

下單 無人機x20、卡林巴琴x30、衣服450件、布條5+5
2.尚確認程式機器人、水火箭.宜蘭課程
3.尚順房間5/13回報尚順
4.隊輔住宿制度 <1個營主任管理> 羽捷
5.日月潭課程<6/2(一)場刊攝影棚>.
6.Niceday報名:目前19:墾丁4.小叮噹14.尚順1
7.【截至5/7已報名人數】👇
- 🔹 D07 揭開物質變化的魔法｜31人(候補1名)
- 🔹 D08 卡林拼豆嘉年華｜25人
- 🔹 D09 快速記憶｜24人
- 🔹 D10 水的奧妙世界｜28人
- 🔹 D11 APITOR智能積木｜17人
- 🔹 D12 仲夏藝術派對｜23人

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:

專案

例行會報:
1.分享:峯川的系統，以身作則，試出好的系統並微調。試教觀課，價值提升，提醒老師、家長、孩子該注意的細節，家長的回饋很高;假日協助，雖然有些取捨，但覺得價值很值得。
2.

UP:
鼎峯---
1.對事不對人:佳妮沒回到後台，都還會說謝謝。鼎峯後台若逸安沒回到，之後要再追後續。
2.鼎峯商模:師資培訓、品牌加盟、直營校、加盟校、企業講師、網路行銷
3.最適合:帥帥開創完，求精要靠大家。
4.利人利己，放劉老師講座的海報。
5.不是帥帥做，就不會遇到困難。而是帥帥積極想辦法突破困難。

薈師---
1.網站剩餘名額，持續更新。

2.為什麼家長都選擇。因為我們可以做到這些。
3.線上學習問卷。做事要聰明，而不是有做就好。帥帥開創完，求精要靠大家。

1.希望大家可以參加跑團

專案
重啟人生PPT—yes no

例行會報:
1.讀書分享:

- 談價值的贏了，談價格的輸了。
- 當局者迷，通常顧客買的不是產品本身，而是購買信任。
- 不是當顧客的number one，而是only one。
- 對不起，謝謝你:和員工一起想想如何補救。
- 只有一天的成功，沒有成功的一天。
- 搶拍微短劇，不只推產品，更秀品牌文化，我在古代拍星巴克，每段30秒演出峯云營隊的文化。
- 商周:宣傳價值是推銷；打折降價叫促銷；原價靠行銷。峯云漲價仍有競爭力，可以上周刊。

2.

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

——----------

會議記錄【114.05.20】

會議主席:副總(副、安、晃、妮)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[晃]5/27薈師師資月會
專案4.[副]6/8(日)劉老師。
專案5.[晃]5/17圖解資優。
專案6.[安]6/3加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

一、專案

1.專案1.攝影棚使用-
5/20 目前沒新規劃，帥帥說明
5/13 目前沒新規劃，規劃6/21隊輔隊輔
5/5 目前沒新規劃。(幹部會議納入;薈師老師SOP)

2.專案2.成立國中部:
富雅
5/20 圖解小六:3位、五:8位;準備30分試上(晃)
5/13 (6/25試上四五年級圖解，分三個班/各30分鐘)，了解人數2六先修(畢業考完)、8五圖解、四年級圖解資優數學 試上
pm1:15~1:45
pm1:50~2:20
pm2:30~4:00(展晃老師 小六先修自然)
pm4:00~4:30

尚追外面報名、新增報名人數 6/25(三)

5/5 目前沒問
4/29 目前10位(2六先修、8五圖解)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/1 成立富雅

普登

5/20、5/13 已下廣告，*尚追外面報名、新增報名人數*
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報 名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。目前2人會上，未繳費
5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)

PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

3.專案6.加盟校[安]
5/20 四家:柏德、育德、薪樺、愛象，陸續追蹤。已邀請錫芬。
5/13 6/3(二)10:00~11:30線上會議。流程報告。加盟會議。網站更新、發出通知(更清楚)。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
4/23 還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21隊輔培訓:
5/20 目前三人，無新增。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追一人。5/13規劃出來，課程安排-營隊概況、隊輔須知、團康。
5/5 目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次。
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊 輔)
==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
5/20 目前三人，新增冠同學陳柏辰。追蹤新進薈師人員。
5/13 待追2人。
5/5 目前二位。(恩榮、張誠浩)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

二、例行會報:

5/20

1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。

5/13
1.企業講師---趴趴熊、Jaywel，已邀請。待追蹤。
2.帳務--帳務更新。營區住宿費。
3.聊天室規則使用。一家2500。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。
4.北市大師訓，新增英文老師。5/16前海報、課程。
5.線上面談表單交接薈師。

展晃(薈師):

一、專案
1.專案3.[晃、帥]5/27(二)薈師師資月會12:30~1:30<流程、邀請函>
5/20　目前10幾位，社群、官line。邀請柳丁、冠。確認流程，行前通知。
5/13　以帥帥為主，已邀柳丁、冠冠
5/5　五月底

2.專案5.[晃]5/17圖解資優數學
5/20　第一堂(收費1人)，上午3、下午5。分年級上課(上下午)。

5/13　發4位行前通知，改週六。富雅；線上:萱、美國案、平台案。訂書，要資料。

5/5後續追蹤，聯絡加盟校案子，冠冠兩孩子案子。訂書。1個。美國案件(帥)。

5/1圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。目前會上線2位。

二、例行會報:
1.家教：
5/20 每週24人次(23人)，49hr，KPI=-10。(5/5~6/8 共9位、5位成交、1無、3追蹤)
5/13 維持
5/5　每週26人次，57.5hr。KPI=-14
4/29 維持
4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8
4/15 每週26人次，59hr。

家教追蹤:
軾汯-高一試教5月底、6月初
軾汯弟-五年級，圖解資優(看成績)
黑哥弟-國二試讀
羿穎奕璇-逸安5/14確認。
墨欣-英文為主

萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。(紫色)

2.團班:
5/20 維持
5/13 每週3hr
5/5 每週5hr

a.寰宇三小時(邱老師)
b.領學(憶萍)補習班---文惠老師，小一兒美
c.富雅
d.普登
e.台北長安

3.其他:
a.帥帥(引流):行銷、網站、申請案。
b.副總、安(分流):接收表格，試教。
c.晃(截流):確認是否排課，收費，聯繫後續。
d.

Ben(峯云):

一、專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

二、例行會報:
1.
5/20 (夏300、冬9)↑21-2(~5/19)

5/13 目標:290/340
(夏281、冬9)↑13(~5/11)

5/5 目標:277/340
(夏268、冬9)↑38(~5/4)

4/29 目標:239/250
(夏231、冬8)↑14(~4/27)
4/22目標:225/250
(夏217、冬8)↑27(~4/20)

2.社團運用:聊天室(每日一則，@每個人)、回應(不能用縮短網址)...。

3.教材研發--無人機、卡琳拼豆購買。程式積木缺貨，研發中。
4.峯云財務
5.隊輔培訓規劃
6.訂定職務規則(住宿、升遷、“隊輔培訓體驗營”隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習...)。
7.出梯狀況，五月中。

佳妮(峯川):

專案

例行會報:
1.桃園住宿更改11人OK
2.衣服450件
3.

下單 無人機x20、卡林巴琴x30、衣服450件、布條5+5
2.尚確認程式機器人、水火箭.宜蘭課程
3.尚順房間5/13回報尚順
4.隊輔住宿制度 <1個營主任管理> 羽捷
5.日月潭課程<6/2(一)場刊攝影棚>.
6.Niceday報名:目前19:墾丁4.小叮噹14.尚順1
7.【截至5/7已報名人數】👇
- D07 揭開物質變化的魔法｜31人(候補1名)
- D08 卡林拼豆嘉年華｜25人
- D09 快速記憶｜24人
- D10 水的奧妙世界｜28人
- D11 APITOR智能積木｜17人
- D12 仲夏藝術派對｜23人

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:
專案

例行會報:

1.分享:峯川的系統，以身作則，試出好的系統並微調。試教觀課，價值提升，提醒老師、家長、孩子該注意的細節，家長的回饋很高；假日協助，雖然有些取捨，但覺得價值很值得。
2.

UP:
專案
重啟人生PPT—yes no

例行會報:
1.讀書分享:

- 談價值的贏了，談價格的輸了。
- 當局者迷，通常顧客買的不是產品本身，而是購買信任。
- 不是當顧客的number one，而是only one。
- 對不起，謝謝你:和員工一起想想如何補救。
- 只有一天的成功，沒有成功的一天。
- 搶拍微短劇，不只推產品，更秀品牌文化，我在古代拍星巴克，每段30秒演出峯云營隊的文化。
- 商周:宣傳價值是推銷；打折降價叫促銷；原價靠行銷。峯云漲價仍有競爭力，可以上周刊。

2.

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

—----------

會議記錄【114.05.13】

會議主席:佳妮(副、安、晃)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[晃]薈師師資月會
專案4.[副]6/8(日)劉老師。
專案5.[晃]5/17圖解資優。
專案6.[安]6/10加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

一、專案

1.專案1.攝影棚使用-
5/13 目前沒規劃，規劃6/21隊輔隊輔
5/5 目前沒規劃。(幹部會議納入;薈師老師SOP)

2.專案2.成立國中部:
富雅

5/13 (6/25試上四五年級圖解，分三個班/各30分鐘)，了解人數2六先修(畢業考完)、8五圖解、

四年級圖解資優數學 試上
pm1:15~1:45
pm1:50~2:20
pm2:30~4:00(展晃老師 小六先修自然)
pm 4:00~4:30

尚追外面報名、新增報名人數 6/25(三)

5/5 目前沒問
4/29 目前10位(2六先修、8五圖解)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/1 成立富雅

普登

5/13 已下廣告，*尚追外面報名、新增報名人數*
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報 名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。目前2人會上，未繳費
5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)

PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

3.專案6.加盟校[安]
5/13 6/3(二)10:00~11:30。流程報告。加盟會議。網站更新、發出通知(更清楚)。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
4/23 還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21隊輔培訓:
5/13 待追一人。5/13規劃出來，課程安排-營隊概況、隊輔須知、團康。
5/5 目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊 輔)
==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:

5/13 待追2人
5/5 目前二位。(恩榮、張誠浩)。帥帥會推師資池。

4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

二、例行會報:

5/13

1.企業講師---趴趴熊，已邀請。

2.帳務--帳務更新。營區住宿費(已繳)

3.聊天室規則使用。一家2500。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。

4.北市大師訓，新增英文老師。5/16前海報、課程。

5.線上面談表單交接薈師

展晃(薈師):

一、專案

1.專案3.[晃、帥]5/27(二)薈師師資月會12:30~1:30<流程、邀請函>

5/13 以帥帥為主，已邀柳丁、冠冠

5/5 五月底

2.專案5.[晃]5/17圖解資優數學

5/13 發4位行前通知，改週六。富雅；線上:萱、美國案、平台案。訂書，要資料。

5/5後續追蹤，聯絡加盟校案子，冠冠兩孩子案子。訂書。1個。美國案件(帥)。

5/1圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。目前會上線2位。

二、例行會報:

1.家教:

5/13

5/5 每週26人次，57.5hr。KPI=-14

4/29 維持

4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8

4/15 每週26人次，59hr。

家教追蹤:

5/13

玟儀-自然待確認繳費

羿穎奕璇-逸安5/14確認。

墨欣-小朋友排斥，持續追蹤。已試教英文，週六數學-電話確認。待確認繳費

基隆泓諺-待確認繳費

毓頴-少0.5H

湘晨-少0.5H

萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。(紫色)

新莊晨羽:約5/17星期六試上英文楊虹瑩老師待確認。需與釐清帥分工。

2.團班:

5/13 每週3hr

5/5每週5hr
衝A二小時(3人)，結束。
寰宇三小時(邱老師)

團班追蹤(派師):
憶萍任職補習班---安排文惠老師，確認費用時間

3.薈師教師流程:(薈師定位:好老師有認證找薈師)
5/13 線上面談表單交接薈師，一起。
討論儲備團班授課師SOP。

4.行政:
a.
b.
c.
d.

Ben(峯云):

一、專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

二、例行會報:
1.
5/13 目標:290/340
(夏281、冬9)↑13(~5/11)

5/5 目標:277/340
(夏268、冬9)↑38(~5/4)

4/29 目標:239/250
(夏231、冬8)↑14(~4/27)
4/22目標:225/250
(夏217、冬8)↑27(~4/20)

2.社團運用:聊天室(每日一則，@每個人)、回應(不能用縮短網址)...。
3.教材研發--無人機、卡琳拼豆購買。程式積木缺貨，研發中。
4.峯云財務
5.隊輔培訓規劃

6.訂定職務規則(住宿、升遷、“隊輔培訓體驗營”隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習...)。
7.出梯狀況，五月中。

佳妮(峯川):

專案

例行會報:
1.下單 無人機x20、卡林巴琴x30、衣服450件、布條5+5
2.尚確認程式機器人、水火箭.宜蘭課程
3.尚順房間5/13回報尚順
4.隊輔住宿制度<1個營主任管理> 羽捷
5.日月潭課程<6/2(一)場刊攝影棚>.
6.Niceday報名:目前19:墾丁4.小叮噹14.尚順1
7.【截至5/7已報名人數】👇
- 🔹 D07 揭開物質變化的魔法｜31人(候補1名)
- 🔹 D08 卡林拼豆嘉年華｜25人
- 🔹 D09 快速記憶｜24人
- 🔹 D10 水的奧妙世界｜28人
- 🔹 D11 APITOR智能積木｜17人
- 🔹 D12 仲夏藝術派對｜23人

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:
專案

例行會報:

1.請假倫理，還是要和帥帥/副總回報。
2.當天早上傳Line提醒大家

UP:
專案

重啟人生PPT—yes no

例行會報:

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

—----------

會議記錄【114.05.05】

會議主席:展晃(妮、副、安)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[晃]薈師師資月會
專案4.[副]6/8(日)劉老師。
專案5.[晃]5/17圖解資優。
專案6.[安]6/10加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。

專案9.[全]

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

專案

1.專案1.攝影棚使用---冠形象照,
5/5目前沒規劃。(幹部會議納入;薈師老師SOP)

2.專案2.富雅成立國中部:
4/1 成立富雅
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個
4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/29 目前10位(2六、8五)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳
5/5 目前沒問

——----------

5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)
5/5 副總:覺得學校很忙，較髒亂。三組家長，進出秩序較亂。講師表達清楚，要再追蹤後續報名。安:規矩較差，以前如此，說明會直接丟給我們。一樣會處理後續。晃:規矩較差，後續成班後要留意。
目前2人會上，未繳費

PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

3.專案6.加盟校[安]
6/10加盟會議---
4/23 還沒進行，下周提出方案。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。
5/5 續約。還沒規劃，先思考。

4.專案7.[安]6/21隊輔培訓:
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊輔)==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
5/5 目前三位。(恩榮、ET、冰棒)。帥帥會推師資池。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
帥:未來目標-張老師、楊老師...等。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。
5/5 目前二位。(恩榮、張老師)。帥帥會推師資池。

例行會報:

1.企業講師---趴趴熊
2.帳務--帳務更新。
3.聊天室規則使用。收費，周800/元，月2500/元，兩月4500/元。
4.飛峯每兩周一次

展晃(薈師):

專案
1.專案3.[晃]薈師師資月會
五月底

2.專案5.[晃]5/17圖解資優數學
5/1圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。目前會上線2位。

上週第一波:
妮:更改DM掃我報名改QRcode 安:文案.DM fb/line全發小五小六

4/23 第二波:
1.報名表單(家長、分校)
2.打電話:<副總/up/安/晃>
a.家長:克維媽媽...
b.給加盟校說明,不然會推不起來
===>打電話給加盟-(主任能否上來?)。要知道，我們要怎麼說服家長。
3.廣告

第三波:行前通知，連結

4/29說明會流程:
9:40開始，改名字(安)。20分宣傳薈師網頁(BEN)，50分圖解(晃)，10分營隊。收費

5/5 後續追蹤，聯絡加盟校案子，冠冠兩孩子案子。訂書。1個。美國案件(帥)。

例行會報:
1.家教:
4/15 每週26人次, 59hr。
4/22 每週27人次(24人), 61hr。KPI=-8
4/29 維持
5/5 每週26人次, 58.5hr。

家教追蹤:
基隆-兩案件, 已安排好。
玟儀-聯絡到一個自然老師。今天(5/5)副總陪同。
羿穎奕璇-問團課。
墨欣-小朋友排斥, 持續追蹤。
盧哥:應該會上英文,已催繳費用, 一科變兩科。O(還沒變紫色)
內湖兄妹:妹妹上國文:較調皮。帥帥:Team up老師, 一小時900元。(紫色)
涵宇小六數學, 芒果推薦, 住三重。(紫色)
萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00。(紫色)
仕鴻-希望繼續上, 高中繼續找人。帥帥跟進。(紫色)

2.團班:
每週5hr
衝A二小時(3人)
寰宇三小時(邱老師)

團班追蹤(派師):
薏萍任職補習班---安排蔡文惠老師, 確認費用時間

4.討論儲備團班授課師SOP。薈師定位:好老師有認證找薈師
試教:
教師表單。

5.行政:
a.每位家長問卷回應沒有很踴躍,目前四位/發票的開立持續載具三位、統編。
b.自算薪水提案。
c.Line群組改到社群,目前60人,是有意願接課的老師。
d.網站(帥):主打星

Ben(峯云):

專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

例行會報:
1.目標:225/250
(夏217、冬8)27↑(~4/20)
目標:
四月-250
五月-340(90↑)
六月-435(95↑)
七月-500(65↑)
八月-565(65↑)
3.研發--無人機
4.社團運用:聊天室、回應...。
5.“隊輔培訓體驗營”隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習

佳妮(峯川):
專案

例行會報:
1.隊輔住宿規劃
2.快速記憶老師協調完成。
3.海報、布條。
4.載具收集，新流程沒問題。之前報名難收。
5.niceday回報
6.聊天室。

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:
專案
專案4.[副]6/8(日)劉老師。
5/5 6/8(日)由帥帥、阿BEN出席。

例行會報:

UP:
專案
重啟人生PPT—yes no

例行會報:

問題討論與解決:
1.

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

帥:
to 安:加盟校持續宣傳文案，國中部規劃
to Ben:既有的資源可以運用，不要浪費不用。
to 晃:線上課程，若一個人，就不用線上。國外案子帥帥接。和富雅、普登確認圖解資優數學。國三升高一，留班本來就有難度。團班還在試，一學期兩到三個案子。

散會

——----------

會議記錄【114.04.29】

會議主席:逸安(晃、妮、副)	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]成立國中部(富雅.普登)。
專案3.[Ben]隊輔流程。隊輔師資培訓班。
專案4.[副]6/8(日)劉老師。
專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會。
專案6.[安]6/10加盟校會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。
專案9.[全]

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

專案

1.專案1.攝影棚使用---
2.專案2.富雅成立國中部:
4/1 成立富雅
4/7 發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結
4/23 (因目前家說會5個)加強班宣==>直接家說會19個

4/25 富雅升國一家長說明會(已做報告)。
4/29 目前10位(2六、8五)繳訂金，四五六年級試上時間6/25(三)，持續宣傳

——----------

5/2 普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)
4/29 待確認，試上圖解資優6/24(二)。可打口碑:逸安(正德)、帥帥(鄧公)、阿BEN(文化)

PS.帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

3.專案6.加盟校[安]
6/10加盟會議---
4/23 還沒進行，下周提出方案。
4/29 還沒進行，下周提出方案。要有畫面、目標。聊天室開放、班歌...。

4.專案7.[安]6/21隊輔培訓:
4/23 隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始。半年才辦一次,早取得才能優先排梯次
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊輔)==>3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
帥:未來目標-張老師、楊老師...等。
4/29 今天會告知加盟校主任、老師。持續網頁分享。

例行會報:

1.帳務--帳務更新。統編發票。各平台收支表使用。

2.流量--社團營隊9萬、家教7千。薈師也可加入。鼎峯高度要更高。

3.飛峯待處理公司廢立問題:帥帥投資費用退回待追。公部門審核。

4.聊天室規劃

展晃(薈師):

專案
1.專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。
目前會上線2位。

上週第一波:

妮:更改DM掃我報名改QRcode　　安:文案.DM fb/line全發小五小六

4/23第二波:
1.報名表單(家長、分校)
2.打電話:<副總/up/安/晃>
　a.家長:克維媽媽...
　b.給加盟校說明,不然會推不起來
　　===>打電話給加盟-(主任能否上來?)。要知道，我們要怎麼說服家長。
3.廣告

第三波:行前通知，連結

4/29流程:
9:40開始，改名字(安)。20分宣傳薈師網頁(BEN)，50分圖解(晃)，10分營隊。收費

例行會報:
1.家教:
4/15 每週26人次，59hr。
4/22 每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8
4/29 維持

團班:
每週5hr。
衝A二小時
寰宇三小時

2.個案追蹤:
a.晴宇暫停，流失繼續關心。X
b.盧哥:應該會上英文,已催繳費用，一科變兩科。O
c.內湖兄妹:妹妹上國文:較調皮。帥帥:Team up老師，一小時900元。❓
d.台中個案:晃-家長加減問。已讀不回。推流程。老師夠不夠強，家長意願不高。X
e.涵宇小六數學，芒果推薦，住三重。❓
f.玟儀-聯絡到一個自然老師。❓
g.萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00　O
h.仕鴻-希望繼續上，高中繼續找人。帥帥跟進。
i.品存-專心準備大學資料，停英文。當初繳24000元。
j.

3.補習班:
桃園富八---偏向找老師。X
佶爾----X
薏萍任職補習班
小1兒美-
理化-晃(周二)

4.討論儲備團班授課師SOP。薈師定位:好老師有認證找薈師
試教:
孫老師-英文----8
林老師-英文----6

5.行政:
a.每位家長問卷回應沒有很踴躍,目前四位/發票的開立持續載具三位、統編。
b.自算薪水提案。
c.Line群組改到社群,目前60人,是有意願接課的老師。
d.網站:主打星

Ben(峯云):

專案
1.專案3.隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。

例行會報:
1.目標:225/250
(夏217、冬8)27↑(~4/20)
目標:
四月-250
五月-340(90↑)
六月-435(95↑)
七月-500(65↑)
八月-565(65↑)
3.研發--無人機
4.社團運用:聊天室、回應...。
5.“隊輔培訓體驗營”隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習

佳妮(峯川):
專案

例行會報:
1.隊輔住宿規劃
2.快速記憶師資聯繫, 教材費規劃
3.衣服、布條、
4.要載具
5.niceday回報

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:
專案

專案4.[副]6/8(日)劉老師。由帥帥、阿BEN出席

例行會報:

UP:

專案

重啟人生PPT—yes no
自己的故事。
蝴蝶效應---生命影響生命
請保持...因為你不知道...誰會...開始...
10種不同心態調整，人生就可以重啟
一、一人公司(1/3人事成本)
二、二(雙)贏思維
三、三種工作、四副總

例行會報:

問題討論與解決:
1.

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

—----------

會議記錄【114.04.23】

會議主席:副總	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用。
專案2.[安]4/1協助富雅成立國中部。
專案3.[Ben]隊輔流程。
專案4.[副]4/29員工旅遊。---取消
專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會。
專案6.[安]6/10加盟會議。
專案7.[安]6/21隊輔培訓。
專案8.[安]8/16家教培訓。

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

1.專案1.攝影棚使用---副總、帥帥未執行。建議:側臉拍攝會被吃掉。追蹤。
2.專案2.4/1協助富雅成立國中部:富雅4/7發升國一家長說明會,需下廣告(1000元),並告訴富雅連結

4/25富雅(自:晃,數:帥,英:待找)升國一家長說明會(已做報告)。只招5個，所以今天出發(4/23)加強。
5/2普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國一家說會。(依照富雅)

富雅-今天會去富雅做簡報。最後兩三天先做廣告，再做調整。帥:要有具體的規畫呈現，接下來要做什麼。

3.專案6.[安]6/10加盟會議---還沒進行，下周提出方案。

4.專案7.[安]6/21隊輔培訓:
隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始
半年才辦一次,早取得才能優先排梯次
四月底前-最後優惠(臉書PO文、社團聊天室、加盟校主任.幹部-副總協助、鼎峯廣告、峯云隊輔)

3個報名。恩榮、冰棒、ET已繳費。

5.專案8.[安]8/16家教培訓:
帥:未來目標-張老師、楊老師...等。

6.帳務--更新到4/17。

7.流量--社團快邁向9萬。快速進入。薈師也可加入。鼎峯高度要更高。

6.飛峯待處理公司廢立問題:帥帥投資費用退回待追。公部門審核。

展晃(薈師):
1.專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫。
目前會上線2位。

上週第一波:妮:更改DM掃我報名改QRcode.安:文案.DM fb/line全發小五小六

4/23第二波:
1.報名表單(家長、分校)
2.打電話:<副總/up/安/晃>
a.家長:克維媽媽...
b.給加盟校說明,不然會推不起來
===>打電話給加盟-(主任能否上來?)。要知道，我們要怎麼說服家長。
3.廣告

第三波:行前通知，連結

2.家教:
每週26人次，59hr。
每週27人次(24人)，61hr。KPI=-8

團班:每週5hr。
衝A二小時
寰宇三小時

3.個案追蹤:
a.晴宇暫停，流失繼續關心。X
b.盧哥:應該會上英文,已催繳費用，一科變兩科。O
c.內湖兄妹:妹妹上國文:較調皮。帥帥:Team up老師，一小時900元。❓
d.台中個案:晃-家長加減問。已讀不回。推流程。老師夠不夠強，家長意願不高。X
e.涵宇小六數學，芒果推薦，住三重。❓
f.玟儀-聯絡到一個自然老師。❓
g.萱-暑假10:00~12:00、14:00~16:00 O

4.補習班:
桃園富八---偏向找老師。X
佶爾----X
薏萍任職補習班
小1兒美-
理化-晃(周二)

5.討論儲備團班授課師SOP。薈師定位:好老師有認證找薈師
試教:
孫老師-英文----8
林老師-英文----6

6.行政:
a.每位家長問卷回應沒有很踴躍,目前四位/發票的開立持續載具三位、統編。
b.自算薪水提案。
c.Line群組改到社群,目前60人,是有意願接課的老師。
d.網站:主打星

Ben(峯云):
1.專案3.新進隊輔流程-峯云隊輔、薈師家教、鼎峯證書。
2.目標:225/250
(夏217、冬8)27↑(~4/20)
目標:
四月-250
五月-340(90↑)
六月-435(95↑)
七月-500(65↑)
八月-565(65↑)
3.研發--無人機
4.社團運用:聊天室、回應...。

佳妮(峯川):
1.聯絡加盟校，拉群組。<目前柏德/日愛哈佛/親親>
2.衣服連絡確認下單
3.已訂無人機.名牌套/吊繩
4.大城市小腳丫課表

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)

副總:
1.專案4.[副]4/29員工旅遊取消。
親親悅而，主任有想法。
2.喬揚，主任沒想法，需要協助。
3.柏德，學生人數不多，提供建議
4.

UP:
1.續約一定要親自打電話去,自己的弱勢要請人協助,強烈的企圖心打電話,就有機會成交
2.要告訴自己:我可以做的會先做,並告訴你我做到的進度,若覺得對方做的不錯,就學起來,做不好就重做,不可以交到你手裡就放著不做
3.Chat GPT下指令:你是頂尖品牌製造師,請你幫我.....
專案各部門投入，分工，企畫書明列各細節，各平台相互宣傳。
4.每個品牌要有自己的slogan,
5.創業的初衷是甚麼?希望各平台大家要有想法，並提出討論。
6.遇到對的人很重要。
7.有目標有設定，成功機率大。
8.目前公司成員最弱的是:企劃力。
9.人生的目的:時間賺錢。時間賺錢並學習。找人幫我們賺錢。以錢賺錢。
10核心事業是超級孵化器。

問題討論與解決:
1.

臨時動議(敬請提前於line群提出)

"隊輔培訓體驗營"隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.04.14】

會議主席:佳妮	會議紀錄:副總	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用，每周兩位，已安排兩週進度。

專案2.[安]4/1協助富雅成立國中部:富雅4/7發升國一家長說明會,需下廣告,並告訴富雅連結

專案3.[Ben]4/13隊輔說明會:

專案4.[副]4/29員工旅遊:4/28下午金山碰面

專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會:這周FB,加盟校打電話聯繫
專案6.[安]6/10加盟會議
專案7.[安]6/21隊輔培訓:半年才辦一次,早取得才能優先排梯次
專案8.[安]8/16家教培訓:

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):
1.攝影:每星期兩位:4/15帥.逸安.4/16 Ben.佳妮.4/17帥副總
2.家教培訓目標5位,隊輔培訓:10位<冠同學想當隊輔>
3.五個加盟校直接問小一國一文宣,幫忙打廣告
4.隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始
5.4/25富雅(自:晃,數:帥,英:待找)升國一家長說明會
5/2普登國一(自:晃,數:安,英:帥)升國 一家說會
6.飛峯待處理公司廢立問題:帥帥投資費用退回待追。
展晃(薈師):
1.Line群組改到社群,目前60人,是有意願接課的老師
2.家教:每週26人次, 59hr。
3.團班:每週5hr。
4.盧哥應該會上英文,已催繳費用
5.宣宣課表麻煩佳妮建立後給薈師
6.每周一下午1;20到忠孝國中上衝A班.
7.薏萍任職補習班需要小1兒美老師,及理化老師, 屆時請大家協助。
8.週二有孫老師及林老師試教。
9.每位家長問卷回應沒有很踴躍,目前四位/發票的開立持續載具三位、統編。
10.圖解資優數學5/1線上家說會, 加強外部推廣。
妮:更改DM掃我報名改QRcode.安:文案.DM fb/line全發小五小六
打電話給加盟校說明,不然會推不起來<副總/up/安/晃>

11.討論儲備團班授課師SOP。薈師定位:好老師有認證找薈師
12.佶爾:主動加入薈師平台,主動和晃聯絡,合作方案和制度已差不多,約4/10 14:30<改時間>
讓佶爾主任對我們認識/有信心
13.小六升國一/國三升高一也要打電話給家長,才會有效果
Ben(峯云):
1.聊天室規劃
2.實習隊輔制度、隊輔評選(說明會)
3.目標修正--八月600人(預計成長1.5倍)
4.想增加促銷廣告, 確認預算。
5.目標人數:198/250

佳妮(峯川):
1.聯絡加盟校, 拉群組。<目前柏德/日愛哈佛/親親>

2.衣服連絡確認下單
3.已訂無人機.名牌套/吊繩
4.大城市小腳丫課表

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)

副總:

1.親親悅而，主任有想法。
2.喬揚，主任沒想法，需要協助。
3.柏德，學生人數不多，提供建議
4.

UP:

1.續約一定要親自打電話去,自己的弱勢要請人協助,強烈的企圖心打電話,就有機會成交
2.要告訴自己:我可以做的會先做,並告訴你我做到的進度,若覺得對方做的不錯,就學起來,做不好就重做,不可以交到你手裡就放著不做
3.Chat GPT下指令:你是頂尖品牌製造師,請你幫我.....
專案各部門投入，分工，企畫書明列各細節，各平台相互宣傳。
4.每個品牌要有自己的slogan,
5.創業的初衷是甚麼?希望各平台大家要有想法，並提出討論。
6.遇到對的人很重要。
7.有目標有設定，成功機率大。
8.目前公司成員最弱的是:企劃力。
9.人生的目的:時間賺錢。時間賺錢並學習。找人幫我們賺錢。以錢賺錢。
10核心事業是超級孵化器。

問題討論與解決:

1.

臨時動議(敬請提前於line群提出)

"隊輔培訓體驗營"隊輔實習方案:國三~大學,沒有錄取的人,付成本來學習

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.04.08】

會議主席:展晃	會議紀錄:佳妮	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用，每周兩位，已安排兩週進度。

專案2.[安]4/1協助富雅成立國中部:富雅4/7發升國一家長說明會,需下廣告,並告訴富雅連結

專案3.[Ben]4/13隊輔說明會:

專案4.[副]4/29員工旅遊:下周說明

專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會

專案6.[安]6/10加盟會議

專案7.[安]6/21隊輔培訓:半年才辦一次,早取得才能優先排梯次

專案8.[安]8/16家教培訓:

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

1.攝影:每星期兩位:4/9安,4/11 Ben.4/14 帥,4/15副總.4/16妮

2.家教培訓目標5位,隊輔培訓:10位<冠同學想當隊輔>

3.五個加盟校直接問小一國一文宣,幫忙打廣告

4.隊輔師資.家教師資價格都會有三種:早鳥優惠/超額優惠/最後優惠,一個月前恢復原價
辦完一場,下一期報名即開始

5.4/20富雅(自:晃,數:帥,英:待找)升國一說明會,泰山租金太貴x,
普登國一(自:晃,數:安,英:帥)已提交企劃書~待追

6.飛峯待處理公司廢立問題:帥帥投資費用退回待追。

展晃(薈師):

1.Line群組改到社群,目前60人,是有意願接課的老師

2.家教:每週26人次，59hr。

3.團班:每週5hr。

4.盧哥應該會上英文,待追

5.每位家長問卷回應沒有很踴躍,目前四位/發票的開立持續載具三位、統編。

6.圖解資優數學5/1線上家說會，加強外部推廣。

妮:更改DM掃我報名改QRcode.安:文案.DM fb/line全發小五小六

打電話給加盟校說明,不然會推不起來<副總/up/安/晃>

7.討論儲備團班授課師SOP。薈師定位:好老師有認證找薈師

8.佶爾:主動加入薈師平台,主動和晃聯絡,合作方案和制度已差不多,約4/10 14:30<改時間>
讓佶爾主任對我們認識/有信心

9.小六升國一/國三升高一也要打電話給家長,才會有效果

Ben(峯云):

1.惠揚文教約今天中午視訊
2.4/13隊輔說明會目前16人,4/11會傳行前通知
3.4/22.4/23.4/24.4/26文化國小運動會,會帶筆電去處理峯云事務
4.4/8目標:186/310(夏178、冬8)
5.4/10日月潭場勘
6.期中考優惠卷
7.大城市小腳丫:各景點採點為主、過夜營隊
8.峯云收入支出

佳妮(峯川):
1.聯絡加盟校，拉群組。<目前柏德/日愛哈佛/親親>
2.衣服連絡確認下單
3.已訂無人機.名牌套/吊繩
4.大城市小腳丫課表

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/)
副總:
1.親親悅而，主任有想法。
2.喬揚，主任沒想法，需要協助。
3.柏德，學生人數不多，提供建議
4.

UP:
1.續約一定要親自打電話去,自己的弱勢要請人協助,強烈的企圖心打電話,就有機會成交
2.要告訴自己:我可以做的會先做,並告訴你我做到的進度,若覺得對方做的不錯,就學起來,做不好就重做,不可以交到你手裡就放著不做
3.Chat GPT下指令:你是頂尖品牌製造師,請你幫我.....
專案各部門投入，分工，企畫書明列各細節，各平台相互宣傳。
4.每個品牌要有自己的slogan,

問題討論與解決:
1.

臨時動議(敬請提前於line群提出)

員工旅遊4/27 17:00金山老街吃晚餐 進駐天籟溫泉會館

4/28爬山.石門洞用餐 沙灘逛逛,17:00紅樓晚餐拍攝

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.03.31】

會議主席:逸安	會議紀錄:展晃	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]攝影棚使用，每周每平台一部，安排進度表勾選。
專案2.[安]4/1協助富雅成立國中部
專案3.[Ben]4/13隊輔說明會
專案4.[副]4/29員工旅遊
專案5.[晃]5/1圖解資優線上家說會
專案6.[安]6/10加盟會議
專案7.[安]6/21隊輔培訓
專案8.[安]8/16家教培訓

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

1.飛峯收帳完成，待處理公司廢立問題。
2.合庫、永豐信用卡，專用行銷。
3.劉老師升學輔導可線上服務
4.攝影棚收音、綠幕，逸安會協助
5.

展晃(薈師):

1.家教:每週26人次，59hr。
2.團班:每週5hr。
3.發票的開立持續詢問載具、統編。
4.圖解資優數學5/1線上家說會，加強外部推廣。
5.討論儲備團班授課師SOP。
6.

Ben(峯云):

1.台中集合點增高鐵站，待確認。
2.4/1目標:166/200(夏158、冬8)
3.宜蘭營區影片，待處理
4.說明會線上一場(4/13)目前29人
5.4/10日月潭場勘
6.期中考優惠卷
7.大城市小腳丫:各景點採點為主、過夜營隊

8.

佳妮(峯川):
1.聯絡加盟校，拉群組。
2.衣服連絡兩家廠商
3.

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.親親悅而，主任有想法。
2.喬揚，主任沒想法，需要協助。
3.博德，學生人數不多，提供建議
4.

UP:
1.專案各部門投入，分工，企畫書明列各細節，各平台相互宣傳。
2.說故事的力量，自己的經驗分享就是行銷。
3.想法重點要告知股東何時能有盈餘？
4.鼎峯異業合作:紅樓、禚家
5.

問題討論與解決:
1.

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.03.24】

會議主席:阿Ben	會議紀錄:逸安	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.市立大學合作~

[安]冬令營結帳(等流程2-3月)----請翁翁告知匯款，再請飛峯匯款

專案2.[安]攝影棚使用，每周每平台一部，安排進度表勾選。

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

1.帳的部分，除3月後行銷外，其他都結清。

2.加盟分校ABC級，分類清楚。A級個案才可請佳妮服務。

3.3/25聯絡惠揚文教，還要確認之後的是否需再召開說明會

展晃(薈師):

1.個人家教:每週26人次，59hr。

2.團班:線上課持續推廣。

3.理化衝A班，目前3位(陳奕璇、楊晴華、劉沂霖)。

4.再來會執行發票的開立。

5.圖解資優數學持續推行中，加強外部推廣。

6.升國一、高一續班。

Ben(峯云):

1.加盟校表格。

2.目標:145/200(夏139、冬6)

3.廣告一次冬、一次夏。推新營區

4.說明會改成線上一場(4/13)目前2x幾人

5.瑞居再請帥帥協助確認

佳妮(峯川):

1.製作加盟校DM、影片、文案，宣傳方式。

2.加班主任的私line(A級客戶才有服務)

3.主要協助營隊後台回覆收單

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)

副總:

UP:

1.薈師可以列表，讓團隊更了解，才能了解如何協助。
2.各平台要更積極，需致電就直接撥電話溝通。
3.薈師可以善用Chat GPT協助回覆

問題討論與解決:

1.安-薪資-提前到2號

2.妮-清點衣服

3.晃-確認線上

4.錄影規劃，若本月太忙，錄影可延後一個月

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.03.17】

會議主席:副總	會議紀錄:阿Ben	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.市立大學合作~

[安]冬令營結帳(等流程2-3月)----請翁翁告知匯款，再請飛峯匯款

[妮]師資培訓班下學年2025/9月(排定課程講師日期)----7月會上架

[Ben]合作其他營隊。已給課程.時間.DM等北市大回覆--差合約書(影印)

專案2.[安]13加盟夏令營推廣企劃:

ABC級，分別處理個案---BC級未加入補習班，後台統一宣傳。A級個案狀況積極溝通。

專案3.[全]攝影棚使用，每周每平台一部。先有進度。

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)

(順序為鼎峯教育管理顧問/薈師家教派師/峯云夏冬令營/佳妮)

逸安(鼎峯):

1.帳的部分，除3月後行銷外，其他都結清。
2.加盟分校ABC級，分別處理個案---BC級未加入補習班，後台統一宣傳。A級個案狀況積極溝通。
3.社團解封
4.網站稍掉--峯云每月16號，修正行銷費用，BEN-GOOGLE一天500增一天700。
5.異常網站--鼎峯可能因活動結束，或廣告停。
6.歌曲介紹

展晃(薈師):

1.5/1圖解資優數學線上家說會，工作人員分配表。行銷-社團分享、傳後台官line、;更有力度的分享。名單列表-小五:3位、小四:...。
2.互相推理化衝A班，個案追蹤。
3.網頁優化:照片、辦公室萱萱拍照...。
4.國三續高中方案。

Ben(峯云):

1.加盟校表格。
2.目標:122/200(夏117、冬6)
3.廣告一次冬、一次夏。推新營區
4.說明會改成線上一場(4/13)
5.程式忍者==>工程營課表已改為我們可操作

6.報名表，做分頁:統編、過去資料

佳妮(峯川):
1.製作加盟校DM、影片、文案，宣傳方式。
2.加班主任的私line
3.niceday宣傳上架
4.各式海報製作

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.資料蒐集:劉老師、新樺、喬揚、泰龍、奧斯卡...補習班狀況。新加坡遊學，成本50000元，全包60000元。摘玉米，滿筐。專業攝影。

UP:
1.各自平台上手，會講比較少。
2.應用AI，善用新工具。直接改網站。
3.網頁fightpeak，北台灣家教第一品牌、住宿營隊第一品牌。
4.感恩傷害過我們的人。

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.03.10】

會議主席:佳妮	會議紀錄:副總	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.市立大學合作~

[安]冬令營結帳(等流程2-3月)----請翁翁告知匯款，再請飛峯匯款

[妮]師資培訓班下學年2025/9月(排定課程講師日期)----7月會上架

[Ben]合作其他營隊。已給課程.時間.DM等北市大回覆

專案2.[安]13加盟夏令營推廣企劃(已上線，七月、八月a墾b叮c北d桃(泰隆，親親講堂，富雅，劉老師已給方案，帶回覆)，3/11加盟校說明線上會議)，預計15家上線(列單確認)每季例行公事、回報。

專案3.[全]攝影棚使用

專案4.[全]3/11加盟校說明線上會議 會前會沙推。

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)(順序為峯云夏冬令營/薈師家教派師/鼎峯教育管理顧問/佳妮)

Ben(峯云):

1.上週夏85，本周夏95/冬4。
2.年度目標200%。
3.營隊收尾:結束(除了代收款項冬令營北市大.Niceday)
4.4/13(日)、5/18(日)、6/15(日)說明會，6/21(六)早上幹訓+下午隊輔證書 已發文
5.行事曆2025已建製
6.加盟校進度:
泰龍補習班(三方案，等回覆)
7.工程師營:工具沒有apito專業,但還可以 程式忍者有開10小時的課程,已有開課表給我們 想約面談
8.小萍非過夜營隊,可以抽20% 細節會再留意
9.統編會額外拉表格
10.暑假發票改載具

展晃(薈師):

1.例行報告。(人次、時數，週六開門...)
2.23人次，54h,KPI+3(多軾汯/彥霖)
3.軾汯/彥霖英文已確認上課、內湖數學有2位待選老師
4.督課SOP(問卷請大家看)
5.升國中高中留班SOP(再思考計畫)
6.發票SOP請逸安協助
7.3/9線上課推廣+試上一堂當天報名優惠待辦
8.國小/國中銜接國中/高中 優惠方案
9.萱萱課表(私校教材請安買) 社會:星期三 Ben / 自然:星期二 逸安 / 數學.導師:帥

10.4/14-5/12(一)1:00~3:00 忠孝國中國三自然衝A,教材可以有薈師,晃去上打廣告
11.北市大師培:國小數學-Ben 或許國小數學會比較熱門

談課要代表公司/平台去談,不是個人

12.五股羽球隊:老師覺得學生程度不好,且時間不固定.但是孩子跟媽媽求救想上數學,所以要再找其他老師
逸安(鼎峯):

3/11線上會議:目前兩家填報名表.流程這兩天安會去找大家工作流程
企劃書:
1.每一段活動錄影
2.**代收款項會持續追/薪資轉帳今處理(峯:230409 薈:161078 冬隊:126226 總:517713)**
3.加盟校說明線上會議, 列出參與名單
4.北市大師培補助方案待定
5.電子發票在雲端有資料, 紙本發票要收回
2/25博覽會檢討:後續追蹤效益
ben:對內團隊仗更up,這是第一次,每講一次說明會更進步,把自己的格局拉大,已協助的角色切入
　對外:把外資源拉近自己的手,增加人脈,師訓班或許能利用(互相幫忙,資源整合)
晃:薈師方案有拿掉,所以不知道薈師能推什麼,會主推夏令營,業者不需要聊很仔細,引進平台才重要
安:目的性不明確,下次會更確認
副總:媒合經驗多,會多觀察當課題研討,做為下一次自己怎麼接待顧客,蟒蛇令人注目,或許夏令營可以引入
UP:目標很明確,一起打仗,一起學會 重點後續有沒有動作,3個平台能有什麼互動?
3/11,國三線上課程可利用
商業就是價值的交換,擺攤不事只是去賺錢,而是得到合作的機會
我幫到你成長了以後,你幫助我(十倍思維...)不斷學習.不斷成長
1.後續學習的能力　2.後續名單追蹤　3.普發訊息

佳妮(峯川):
1.優化峯云網頁(更新照片課表....), FB:攝影棚---生活化、教育
2.協助處理峯云報名回覆.傳訊息.遺失物
3.市立大學聯繫(課後才藝.師訓)
4.Niceday 已上架,只剩龍潭工程師.北投領袖.創業.邏輯
5.泰隆/富雅/稻禾課程報價 等泰龍回覆
6.時代幼兒園(中和) 照片 特色 影片 架網頁
7.可樂旅遊-看能否協助小叮噹寒假訂房(要再追)

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.

UP:

商模:現金為王,每個平台輕資產.種現金流,每個平台要找出自己的商模:要有獲利只要在業務面有進展想法開始,就要立刻處理(要事第一),現金先收進來!!

夏令營:商模目前很積極,催費很快
薈師:有case 要主動積極 請款sop要趕快出來
鼎峯:加盟的內容要趕快把模式內容,趕快收加盟金

組織圖:業務做太多卻沒有現金流:商模有問題 業務做少,現金流很多:要多請人

快速決定 快速完成 快速往上

3.要事第一 4.主動積極 5.不在乎上班時間長短,而是要各平台往上,期許福利要好

要習慣成功,不要把太多變數交給別人->企圖心

問題討論與解決:

明日(3/11)加盟校會議邀請給佶爾

昨日(3/9)衝A班試聽後,日後是否學生報名

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.03.04】

會議主席:逸安	會議紀錄:佳妮	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]建中師計劃，老師做FB，等2/25學測成績公布。

可能2組，延伸加盟校+FB廣告.分享(線上諮詢+比較優勢)

3/5 會開始第一組家長做諮詢,老師手上資料比較多

專案2.市立大學合作~

[安]冬令營結帳(等流程2-3月)----請翁翁告知匯款，再請飛峯匯款

[妮]師資培訓班下學年2025/9月(排定課程講師日期)----7月會上架

[Ben]合作其他營隊。已給課程.時間.DM等北市大回覆

專案3.[安]13加盟夏令營推廣企劃(已上線，七月、八月a墾b叮c北d桃，3/11加盟校說明線上會議)

12+1上線(列單確認)每季例行公事、回報。

專案4.[全]攝影棚使用

專案5.[全]3/11加盟校說明線上會議 會前會沙推

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)(順序為峯云夏冬令營/薈師家教派師/鼎峯教育管理顧問/佳妮)

Ben(峯云):

1.上週夏85，本周夏95/冬4。

2.年度目標200%。

3.營隊收尾:結束(除了代收款項冬令營北市大.Niceday)

4.4/13(日)、5/18(日)、6/15(日)說明會，6/21(六)早上幹訓+下午隊輔證書 已發文

5.行事曆2025已建製

6.加盟校進度:

泰龍補習班(三方案，等回覆)

7.工程師營:工具沒有apito專業,但還可以 程式忍者有開10小時的課程,已有開課表給我們 想約面談

8.小萍非過夜營隊,可以抽20% 細節會再留意

9.統編會額外拉表格

10.暑假發票改載具

展晃(薈師):

1.例行報告。(人次、時數，週六開門...)

2.24人次，54h,KPI-3(多一個人次,小張小兒子少0.5,多冠冠)

3.軾泓/彥霖英文還再確認、內湖數學有2位待選老師

4.督課SOP(問卷請大家看)

5.升國中高中留班SOP(再思考計畫)

6.發票SOP請逸安協助

7.3/9線上課推廣+試上一堂當天報名優惠待辦

8.國小/國中銜接國中/高中 優惠方案

9.萱萱課表(私校教材請安買)
10.4/14-5/12(一)1:00~3:00 忠孝國中國三自然衝A,教材可以有薈師,晃去上打廣告
11.北市大師培:國中數學-課表已排出(劉瑞或安或UP)
國中英文-
國小數學-或許國小數學會比較熱門
談課要代表公司/平台去談,不是個人

逸安(鼎峯):

3/11線上會議:目前兩家填報名表.流程這兩天安會去找大家工作流程
企劃書:
1.每一段活動錄影
2.**代收款項會持續追/薪資轉帳今處理(峯:230409 薈:161078 冬隊:126226 總:517713)**
3.加盟校說明線上會議, 列出參與名單
4.北市大師培補助方案待定
5.電子發票在雲端有資料, 紙本發票要收回
2/25博覽會檢討:後續追蹤效益
ben:對內團隊仗更up,這是第一次,每講一次說明會更進步,把自己的格局拉大,已協助的角色切入
對外:把外資源拉近自己的手,增加人脈,師訓班或許能利用(互相幫忙,資源整合)
晃:薈師方案有拿掉,所以不知道薈師能推什麼,會主推夏令營,業者不需要聊很仔細,引進平台才重要
安:目的性不明確,下次會更確認
副總:媒合經驗多,會多觀察當課題研討,做為下一次自己怎麼接待顧客,蟒蛇令人注目,或許夏令營可以引入
UP:目標很明確,一起打仗,一起學會 重點後續有沒有動作,3個平台能有什麼互動?
3/11,國三線上課程可利用
商業就是價值的交換,擺攤不事只是去賺錢,而是得到合作的機會
我幫到你成長了以後,你幫助我(十倍思維...)不斷學習.不斷成長
1.後續學習的能力 2.後續名單追蹤 3.普發訊息

佳妮(峯川):
1.優化峯云網頁(更新照片課表....), FB:攝影棚---生活化、教育
2.協助處理峯云報名回覆.傳訊息.遺失物
3.市立大學聯繫(課後才藝.師訓)
4.Niceday 已上架,只剩龍潭工程師.北投領袖.創業.邏輯
5.泰隆/富雅/稻禾課程報價 等泰龍回覆
6.時代幼兒園(中和) 照片 特色 影片 架網頁
7.可樂旅遊-看能否協助小叮噹寒假訂房(要再追)

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.

UP:

商模:現金為王,每個平台輕資產.種現金流,每個平台要找出自己的商模:要有獲利只要在業務面有進展想法開始,就要立刻處理(要事第一),現金先收進來!!

夏令營:商模目前很積極,催費很快
薈師:有case 要主動積極 請款sop要趕快出來
鼎峯:加盟的內容要趕快把模式內容,趕快收加盟金

組織圖:業務做太多卻沒有現金流:商模有問題 業務做少,現金流很多:要多請人

快速決定 快速完成 快速往上

3.要事第一 4.主動積極 5.不在乎上班時間長短,而是要各平台往上,期許福利要好

要習慣成功,不要把太多變數交給別人->企圖心

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.03.04】

會議主席:逸安	會議紀錄:佳妮	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]建中師計劃，老師做FB，等2/25學測成績公布。

可能2組，延伸加盟校+FB廣告.分享(線上諮詢+比較優勢)

3/5 會開始第一組家長做諮詢,老師手上資料比較多

專案2.市立大學合作~

[安]冬令營結帳(等流程2-3月)----請翁翁告知匯款，再請飛峯匯款

[妮]師資培訓班下學年2025/9月(排定課程講師日期)----7月會上架

[Ben]合作其他營隊。已給課程.時間.DM等北市大回覆

專案3.[安]13加盟夏令營推廣企劃(已上線，七月、八月a墾b叮c北d桃，3/11加盟校說明線上會議)

12+1上線(列單確認)每季例行公事、回報。

專案4.[全]攝影棚使用

專案5.[全]3/11加盟校說明線上會議 會前會沙推

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)(順序為峯云夏冬令營/薈師家教派師/鼎峯教育管理顧問/佳妮)

Ben(峯云):

1.上週夏85，本周夏95/冬4。

2.年度目標200%。

3.營隊收尾:結束(除了代收款項冬令營北市大.Niceday)

4.4/13(日)、5/18(日)、6/15(日)說明會，6/21(六)早上幹訓+下午隊輔證書 已發文

5.行事曆2025已建製

6.加盟校進度:

泰龍補習班(三方案，等回覆)

7.工程師營:工具沒有apito專業,但還可以 程式忍者有開10小時的課程,已有開課表給我們 想約面談

8.小萍非過夜營隊,可以抽20% 細節會再留意

9.統編會額外拉表格

10.暑假發票改載具

展晃(薈師):

1.例行報告。(人次、時數，週六開門...)

2.24人次，54h,KPI-3(多一個人次,小張小兒子少0.5,多冠冠)

3.軾泓/彥霖英文還再確認、內湖數學有2位待選老師

4.督課SOP(問卷請大家看)

5.升國中高中留班SOP(再思考計畫)

6.發票SOP請逸安協助

7.3/9線上課推廣+試上一堂當天報名優惠待辦

8.國小/國中銜接國中/高中 優惠方案

9.萱萱課表(私校教材請安買)
10.4/14-5/12(一)1:00~3:00 忠孝國中國三自然衝A,教材可以有薈師,晃去上打廣告
11.北市大師培:國中數學-課表已排出(劉瑞或安或UP)
國中英文-
國小數學-或許國小數學會比較熱門
談課要代表公司/平台去談,不是個人

逸安(鼎峯):

3/11線上會議:目前兩家填報名表.流程這兩天安會去找大家工作流程
企劃書:
1.每一段活動錄影
2.**代收款項會持續追/薪資轉帳今處理(峯:230409 薈:161078 冬隊:126226 總:517713)**
3.加盟校說明線上會議, 列出參與名單
4.北市大師培補助方案待定
5.電子發票在雲端有資料, 紙本發票要收回
2/25博覽會檢討:後續追蹤效益
ben:對內團隊仗更up,這是第一次,每講一次說明會更進步,把自己的格局拉大,已協助的角色切入
對外:把外資源拉近自己的手,增加人脈,師訓班或許能利用(互相幫忙,資源整合)
晃:薈師方案有拿掉,所以不知道薈師能推什麼,會主推夏令營,業者不需要聊很仔細,引進平台才重要
安:目的性不明確,下次會更確認
副總:媒合經驗多,會多觀察當課題研討,做為下一次自己怎麼接待顧客,蟒蛇令人注目,或許夏令營可以引入
UP:目標很明確,一起打仗,一起學會 重點後續有沒有動作,3個平台能有什麼互動?
3/11,國三線上課程可利用
商業就是價值的交換,擺攤不事只是去賺錢,而是得到合作的機會
我幫到你成長了以後,你幫助我(十倍思維...)不斷學習.不斷成長
1.後續學習的能力 2.後續名單追蹤 3.普發訊息

佳妮(峯川):
1.優化峯云網頁(更新照片課表....), FB:攝影棚---生活化、教育
2.協助處理峯云報名回覆.傳訊息.遺失物
3.市立大學聯繫(課後才藝.師訓)
4.Niceday 已上架,只剩龍潭工程師.北投領袖.創業.邏輯
5.泰隆/富雅/稻禾課程報價 等泰龍回覆
6.時代幼兒園(中和) 照片 特色 影片 架網頁
7.可樂旅遊-看能否協助小叮噹寒假訂房(要再追)

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.

UP:

商模:現金為王,每個平台輕資產.種現金流,每個平台要找出自己的商模:要有獲利只要在業務面有進展想法開始,就要立刻處理(要事第一),現金先收進來!!

夏令營:商模目前很積極,催費很快
薈師:有case 要主動積極 請款sop要趕快出來
鼎峯:加盟的內容要趕快把模式內容,趕快收加盟金

組織圖:業務做太多卻沒有現金流:商模有問題 業務做少,現金流很多:要多請人

快速決定 快速完成 快速往上

3.要事第一 4.主動積極 5.不在乎上班時間長短,而是要各平台往上,期許福利要好

要習慣成功,不要把太多變數交給別人->企圖心

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.02.24】

會議主席:展晃	會議紀錄:逸安	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Grace、Ben、逸安、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]建中師計劃，老師做FB，等2/25學測成績公布。

可能2組，延伸加盟校+FB廣告.分享(線上諮詢+比較優勢)

專案2.市立大學合作~

[安]冬令營結帳(等流程2-3月)----請翁翁告知匯款，再請飛峯匯款

[妮]才藝班下學年2025/9月(排定課程講師日期)----這2/26前處理

[妮]師資培訓班下學年2025/9月(排定課程講師日期)----這2/26前處理

[Ben]合作其他營隊。已給課程.時間.DM等北市大回覆

專案3.[安]13加盟夏令營推廣企劃(已上線，七月、八月a墾b叮c北d桃，3/11加盟校說明線上會議)

12+1上線(列單確認)每季例行公事、回報。

專案4.[副]2/25新北市補教博覽會需準備的物品:已有文宣(布條.說明DM.QR-code)、

再準備資料:學習歷程。鼎峯再約時間討論。

專案5.[全]攝影棚使用

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)(順序為峯云夏冬令營/薈師家教派師/鼎峯教育管理顧問/佳妮)

Ben(峯云):

1.上週夏52，本周夏85/冬3。
2.年度目標200%。
3.營隊收尾:結束(除了代收款項冬令營北市大.Niceday)
4.4/13(日)、5/18(日)、6/15(日)說明會，6/21(六)早上幹訓+下午隊輔證書
5.行事曆2025已建製
6.加盟校進度:
泰龍補習班(三方案，等回覆)

展晃(薈師):

1.例行報告。(人次、時數，週六開門...)
2.23人次，53.5h
3.軾泓英文還再確認、內湖數學有2位待選老師
4.督課SOP
5.升國中高中留班SOP(再思考計畫)
6.發票SOP請逸安協助
7.線上課推廣+試上一堂當天報名優惠待辦
8.國小/國中銜接國中/高中 優惠方案

逸安(鼎峯):

1.每一段活動錄影
2.冬令營帳目
3.加盟校說明線上會議，列出參與名單
4.北市大師培補助方案待定
5.電子發票在雲端有資料，紙本發票要收回

佳妮(峯川):
1.優化峯云網頁(更新照片課表....)，FB:攝影棚---變魔術、生活化、教育
2.協助處理峯云報名回覆.傳訊息.遺失物
3.市立大學聯繫(課後才藝.師訓)
4.Niceday 2/19
5.泰隆課程報價 等泰龍回覆
6.2/25補教博覽會 DM修改
7.可樂旅遊-看能否協助小叮噹寒假訂房(要再追)

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.

UP:
1.設定目標，要努力要去達成目標，習慣達標
2.主動積極大家互相協助
3.執行長(CEO) 財務長(CFO) 行銷長(CMO) 營運長(COO) 技術長(CTO)
4.階段性完成目標
5.80%優勢cover20%劣勢
6.持續學習的能力

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.02.17】

會議主席:BEN	會議紀錄:展晃	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、Ben、逸安、Grace、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]建中師計劃，老師做FB，等2/25學測成績公布。
可能2組，延伸加盟校+FB廣告+線上諮詢+比較優勢

專案2.市立大學合作~[安]冬令營結帳(等流程2-3月)，[妮]才藝班(合約審核)、[妮]師資培訓班、
[Ben]合作其他營隊。==>複製至其他大學

專案3.[帥]長榮產學合作-申請中，等回覆

專案4.[安]13加盟夏令營推廣企劃(已上線，七月、八月a墾b叮c北d桃，3/11加盟校說明線上會議)
2/17上官網宣傳(產業線上說明第一規格)。每季例行公事、回報。

專案5.[副]2/25新北市補教博覽會需準備的物品:已有文宣(布條.說明DM.QR-code)、
再準備資料:學習歷程。鼎峯再約時間討論。

專案6.[全](2/18)各平台上交年度計畫，才有籌備期:善用AI…等免費資源、(每日、月、季)、
行事曆...

專案7.[全]攝影棚使用

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)(順序為峯云夏冬令營/薈師家教派師/鼎峯教育管理顧問/佳妮)

Ben(峯云):
1.上週夏42，本周夏52。
2.年度目標200%。
3.營隊收尾:遺失物(貨到付款)，餐點(差額自付)、交通補助(限公司指派+交通種類)、
信用卡梯次結束繳回
4.4/20說明會，5/4北市大營隊師訓，6/21幹訓+新進隊輔訓練，
5.招生:主招、副招。

展晃(薈師):
1.例行報告。(人次、時數，週六開門...)
2.5/17北市大家教師訓
3.督課SOP、升國中高中留班SOP待辦
4.發票SOP請逸安協助
5.線上課推廣+試上一堂當天報名優惠待辦

逸安(鼎峯):
1.每一段活動錄影
2.營隊零用金已繳回，尚順超支
3.冬令營帳目

4.加盟校說明線上會議，流程大綱
5.北市大師培補助方案待定
6.電子發票在雲端有資料，紙本發票要收回

佳妮(峯川):
1.優化峯云網頁(更新照片課表....)，FB:攝影棚---變魔術、生活化、教育
2.協助處理峯云報名回覆.傳訊息.遺失物
3.市立大學聯繫(課後才藝.師訓)
4.Niceday 2/19
5.泰隆課程報價
6.2/25補教博覽會 DM修改
7.宣傳中往北交通車 (我是台中人)，大家一起協助
8.可樂旅遊-看能否協助小叮噹寒假訂房(要再追)
9.加盟校的影片，可請隊輔提供影片。

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)
副總:
1.

UP:
1.帥專心做行銷，我們有文案給帥。CEO-執行長;CFO-財務長;CMO-行銷長;CTO-技術長;
COO-營運長。不能不好意思，目標導向。持續努力成長，期待爆點(奇異點)
2.各平台員工價八折
3.下下一期各活動的日期設定(年度計畫)

問題討論與解決:

加盟校的影片，可請隊輔提供影片。

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.02.11】

會議主席:副總	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、UP、Ben、逸安、Grace、展晃、佳妮		
請假人員:		

主席:

一、回顧專案--

專案1.[安]建中師計劃，後續追蹤，老師做FB，目前等學測1/20。

專案2.[Ben]市立大學合作~冬令營結帳，才藝班、師資培訓班、合作其他營隊。==>輔大、竹教大

專案3.[帥]長榮產學合作-申請中

專案4.[副]加盟夏令營推廣企劃(籌備流程的規劃七月、八月，期待三月中給加盟校說明...)

專案5.[副]2/25新北市補教博覽會需準備的物品-文宣(已有布條.說明DM.QR-code…)

專案6.[安]加盟校上線日期(產業線上說明第一規格)，deadline下周會議前完成，三月中旬上架

專案7.[副]新加盟校的服務內容-好事多例子(賺的是加盟費，以服務、量為優勢)，加盟表單B

專案8.[全]下周(2/18)各平台上交年度計畫，才有籌備期:善用AI…等免費資源、(每日、月、季)、行事曆...

專案9.[晃、安]2/15師資培訓

二、平台執行長報告(每個平台5分鐘)(順序為峯云夏冬令營/薈師家教派師/鼎峯教育管理顧問)

Ben(峯云):

1.過夜190、非過夜25、共215，夏42。

2.心態-建立每個企劃的目標，持續學習，需要帥帥的引導。

3.完善制度，提升品質-1.營隊、2.隊輔、3.交通、4.新場地、5.問卷制度、6.財務成本(降低成本、改變制度、增加收入)。

4.廣告招生(命脈)-1.niceday、2.加盟分校、3.google.FB、4.可樂旅遊-持續連繫-A.舊有:優化、會維持。B.開發:全省營區，關係比較好的場域;C.領隊資格。;拜訪(來或去

展晃(薈師):

1.例行報告。(人次、時數，週六開門...)

2.2/15師資培訓流程修正、收費提升。

逸安(鼎峯):

1.2/15師資培訓報名狀況

2.零用金，在慶功時，最後把帳、遺失物處理。

3.各平台帳目，降低成本、改變制度、增加收入。

Emilia:

三、回覆與建議(每位5分鐘)(順序為副總/劉總/董事長)

副總:

1.

UP:

1.你，就是各平台的執行長&股東，一起努力付出、一起共享成果。
2.生存是第一要務，少就是多，努力精緻每個平台。
3.權力越多，責任越大。從各角度思考，對公司利益最大化，先公後私。

Roger:

1.目前沒有聽到飛峯的規劃。
2.峯川、飛霆都很有自己的目標、願景。
3.去年四、五月開始談合作，想請問大家半年來的合作想法，個人不開心，許多弄巧成拙。溝通的部分，常有解讀錯誤，後面的結果常和所想不一樣。心路歷程與帥同，對前公司的經歷。以為大家是出來創業，但還是有歧見。去年九月的事件，對飛霆傷害很大，但對峯川沒有。
4.過年前，收到帥帥的訊息，備感要脅，說Ewa在群內的話語。現在不會為峯川打拼。之前有提，不會對隊輔有過多的干涉。與帥的對話感到冤枉、不悅，你不尊重我，我也不會尊重你，希望能就事論事。劉永偉事件。大家對飛霆的態度，不尊重。當初加盟、師訓的觀點，也是我提出。想知道未來的發展方式，有合作的營隊是否會分潤。
5.帥-未來的方向:
拆分-可用10萬買下全部股份Roger買走OR帥帥買走。
折衷-用廠商的方式合作。

Roger-想聽大家意見，飛峯是否需要存在。
晃-
安-目前方向不同，未來還有更多的合作空間，贊成先不合作。
妮-資訊就缺乏，先沒意見。
Ben-溝通可行就合作、溝通有阻礙就不合作。

6.Roger-未來的方向:
分開會比較好，飛峯可以廢掉，結餘後虧損再對分。
彼此的善意，若當下沒有被接受，那就沒意義了。未來一個念頭，想通了，結果就變得更好了。

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.01.14】

會議主席:逸安	會議紀錄:展晃	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、UP、Ben、逸安、Grace、展晃、Emilia		
請假人員:		

主席:

回顧--

專案1.[安]建中師計劃，事前關心，目前等學測1/20。

專案2.[爵]尾牙(1/25 pm6:00開始)，名單已送出，峯川三個節目(25)分鐘，飛霆7桌、峯川3桌

專案3.[安]加盟十六家:1.未加入line後台三家。2.深入了解各加盟校需求。

專案4.[Ben]臺北市立大學合作方案，冬令營OK，課輔班進行中

專案5.[帥]長榮產學合作進行中，待計畫通過

專案6.[副]加盟夏令營推廣-課表:兩天一夜(二、三)、三天兩夜(二、三、四);費用照比例;交通自付。第一梯次墾丁，原16600，定12400，收單11800;第七梯小叮噹，原13800，定10350，收單9800。

Ben(峯云):

1.報名狀況，過夜187，非過夜24，共211。

2.資料全在雲端:人員、交通、庫存，方便營主任使用。

3.安排隊輔電聯家長，含加盟校部分。

4.to B 的部分鼎峯負責。

5.零用金、信用卡分配，帥&安討論

6.營主任可找人協助管帳，限時回報收據發票。

7.交通表，營主任確認各站點有哪些學員上車，大車小車互相交接時間

8.非過夜營隊再和Jay討論

展晃(薈師):

1.目前人次27，週時數58.5hr。

2.案件報告;服務文化國小、身生教育。

3.一月份薪資1/17提前結算(依正常狀況)、1/24發。

4.線上專班*3，先推:理化會考衝A

5.2/9線上說明會，目前3位。2/15師培，目前2位。通知加盟校參加請鼎峯協助。

逸安(鼎峯):

1.鼎峯講師群，副總協助介紹。部分講師資料追蹤中。(安排加盟校培訓課)

2.Ben協助冬令營出梯隊輔薪資資料

3.

Emilia:

1.

副總:

1.

UP:
1.今年原股東5%紅利
2.隊輔需針對各加盟校微調的行前通知通知家長，鼎峯向加盟校索取通知
3.隊輔訓練加強提前半小時清空遊覽車停車位置
4.吃早餐、準時上車為主，晨間活動為輔
5.北市大課輔班，先做了再說，大學放寒假，進度可能會變慢

Roger:
1.冬令營到桃八、小叮噹協助
2.尾牙流程說明

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【114.1.07】

會議主席:Ben	會議紀錄:逸安	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、UP、Ben、逸安		
請假人員:Grace、展晃		

主席:

回顧--

專案1.[安]建中師計劃，後續追蹤，老師做FB，目前等學測1/20。

專案2.[爵]尾牙(1/25 pm6:00開始)，名單已送出，峯川一個節目(10)分鐘，飛霆7桌、峯川3桌，共10桌(最多13桌)。

專案3.[安]加盟十六家:1.未加入line後台三家。2.新加入兩家要幫忙建構網站。3.深入了解各加盟校需求，本周會追蹤。

⇒[B]為主，其他人協助。新北補教協會，當作加盟校平台。

專案4.[安]鼎峯講師群，副總協助介紹。部分講師資料追蹤中。(安排加盟校培訓課)

專案5.[Ben]慶功宴2/8(六)村民食堂，峯川股東會議會在慶功前3小時，1/9-10前打電話訂位。

專案6.[Ben]臺北市立大學合作方案，協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊。目前已與大學簽約。

專案7.[帥]長榮產學合作

專案8.[副]加盟夏令營推廣-課表:兩天一夜(二、三)、三天兩夜(二、三、四);費用照比例;交通自付。第一梯次墾丁，原20800，定15600，收單14800;第七梯小叮噹，原13800，定10350，收單9800。

Ben(峯云):

1.報名狀況，冬118、加盟58、總共176;夏34。

2.廣告:Emilia海報，Ben宜蘭影片，但仍未開成。

3.洗梯---日3:1馬.1叮、1未確定;宜3:2墾、1尚。

4.交通隊輔師生比1:8，第一梯7:20遊覽車先前往蘆洲飛霆接。

5.對外已完成，泰龍未做，台中出發(親8:00、8:20小七、9:00通霄2人、10:00小叮噹);回程確認

6.慶功人數，再與飛霆Ewa、Jay、Dora確認。

7.加盟分校.名單(學生)資料，Ben主導，要資料。

8.臺北市立大學1/3(五)北市大

a.暑假課表:惠、妮、趴趴熊、飛霆(未)、思創、帥

b.師資班:營隊師資(B)、家教師資(晃)、數學(晃)、業者培訓幼補教(帥)

c.產業合作:帥

目前開班:美學12人、熱氣球12人

寒假由阿Ben前往帶領營隊;市立大學開課後照顧班(帥)。

9.加盟推廣，應密切與鼎峯討論。專案頭:副總(安)。課表:兩天一夜(二、三)、三天兩夜(二、三、四);費用照比例;交通自付

10.1/11(六)早上隊輔幹部訓練，安排幹部服修任務。

11.冬令營場地交通再請帥帥協助處理。

展晃(薈師):

1.W6、W7辦公室開門確認。

2.案件報告;成人。
3.一月份薪資1/17提前結算(依正常狀況)、1/24發。
4.老師尾牙，三位不參加。
5.加盟PPT報告:貼logo、造冊...。鼎峯需追蹤。官line傳出、加盟校推廣。安告知推廣，副總、佳妮細談。未來可安排線上加盟說明會。
6.Zoom使用順利
7.介紹費:老師5%;學生單科500元
8.圖解數學內容周五前提供
9.2/9線上說明會，目前兩位。推廣方案、文案...等。可通知加盟參加。
10.目前人次27，週時數58.5H。

逸安(鼎峯):
1.113年度報稅扣繳，確認給會計
2.錄影完成SOP開始錄影
3.學測完關心高三家長，聯絡劉老師
4.協助營隊相關(房間.遊覽車.信用卡.零用金)
5.請副總協助聯絡加盟校，參加隊輔培訓1/11、家教師資培訓2/15
6.營隊營主任可以使用自己信用卡，之後再寫請款單請款

Emilia:
1.請假

副總:
1.會利用六日，陸續開發加盟分校，目前已2天1夜大家較有興趣。

UP:
1.長榮大學已簽約，等申請計畫過後，再確認後續合作事宜
2.全台幼保系可建立產學合作
3.臺北市立大學:
課後班可以做得很大(需要提出計畫書)
師資培訓班
企業培訓北市大學生
4.帥帥用飛峯角度執行0=>1，其他人進行1=>10
把自己擅長的事情做好，幫忙其他平台。加盟的SOP要去嘗試，再去修正。

未來核心價值(善良 利他)
使命(用正向感恩與愛 以生命影響生命 來串起愛的鏈條)
企業文化(創業精神 要事第一 主動積極 持續學習 共好共榮 品牌價值)
願景(以終為始 創造愛的世界 共享愛與溫暖)
各平台，由長(年)、分中(季)、細短(月)各目標，目標確立。

Roger:
1.一樓拍照、5:30報到桌(抽簽可重複中獎)、6:00準時開始，EWA主持，小遊戲
(Ben10分鐘、晃和安5分鐘節目)

問題討論與解決:

1.補充，行前通知、交通。nice day

臨時動議(敬請提前於line群提出)

1.月曆，大家可以填寫重要事項

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

1/24薪資、1/25尾牙發股利。

散會

—----------

會議記錄【113.12.31】

會議主席:Grace	會議紀錄:Ben	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、Ben		
請假人員:逸安		

主席:

回顧--

專案1.建中師計劃[安], 後續追蹤, 老師做FB, 目前等學測。

專案2.12/28(六)[副], 副總+逸安(14:00~16:00), 桃園博覽會, 沿用12/1的方式+上台宣傳, 已是加盟校, 剩下富雅及育德的加盟備忘錄, 晟果蒙氏因內部因素退出, 但仍加盟。

專案3.尾牙(1/25 pm6:00開始), 名單已送出, 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆7桌、峯川3桌, 共10桌(最多13桌)。

專案4.加盟[安]十六家:1.未加入line後台三家。2.新加入兩家要幫忙建構網站。3.深入了解各加盟校需求, 本周會追蹤。⇒要有頭, 其他人協助。新北補教協會, 當作加盟校平台。

專案5.鼎峯講師群[安], 副總協助介紹。部分講師資料追蹤中。

專案6.慶功宴2/8(六)[Ben]村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時, 1/9-10前打電話訂位。

專案7.臺北市立大學合作方案[Ben], 協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊。目前已與大學簽約。

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬117、加盟56、總共173;夏34。

2.廣告:Emilia海報, Ben宜蘭影片, 但仍未開成。

3.洗梯---日3:1馬.1叮、1未確定;宜3:2墾、1尚

4.夏令營第一梯修正

5.對外已完成, 泰龍未做, 台中出發(親8:00、8:20小七、9:00通霄2人、10:00小叮噹);回程確認

6.慶功人數, 出梯群組確認中

7.加盟分校.名單(學生)資料, Ben主導, 要資料。

8.臺北市立大學1/3(五)北市大

a.暑假課表:惠、妮、趴趴熊、飛霆(未)、思創、帥

b.師資班:營隊師資(B)、家教師資(晃)、數學(晃)、業者培訓幼補教(帥)

c.產業合作:帥

目前開班:美學12人、熱氣球13人

9.加盟推廣, 應密切與鼎峯討論。專案頭:副總(安)。課表:兩天一夜(二、三)、三天兩夜(二、三、四);費用照比例;交通自付

展晃(薈師):

1.W6、W7辦公室開門確認。

2.案件報告;成人。

3.一月份薪資1/17提前結算(依正常狀況)、1/24發。

4.老師尾牙, 三位不參加。

5.加盟PPT報告:貼logo、造冊...。鼎峯需追蹤。官line傳出、加盟校推廣。安告知推廣, 副總、佳妮細談。未來可安排線上加盟說明會。

6.Zoom使用順利
7.介紹費:老師5%;學生單科500元
8.圖解數學內容周五前提供
9.2/9線上說明會，目前兩位。推廣方案、文案...等。可通知加盟參加。

10.目前人次28，週時數56H。

逸安(鼎峯):
1.請假

Emilia:
1.請假

副總:
1.會利用六日，陸續開發加盟分校，目前已2天1夜大家較有興趣。

UP:
1.公司組織，有組織圖。各平台都要有組織圖。包括協會(世界兒童、中華創新、北投慢跑)。未來會有市場部-教務、業務，目前分散在各平台。
2.每個人才都是投資。
3.趴趴熊老師，共創三贏。5/3一日戶外教學(高端收高價)。
4.長榮大學產學合作，(安)這個月的勞健保需先給帥帥。
5.行事曆1~6月，6/21隊輔師資培訓、家教師資培訓、數學師資培訓。

Roger:
1.

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

1.月曆，大家可以填寫重要事項

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.12.24】

會議主席:展晃	會議紀錄:Grace	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、逸安、Ben		
請假人員:Ewa、Emilia		

主席:

回顧--

專案1.建中師計劃[安], 後續追蹤, 老師做FB, 目前等學測。

專案2.蘭野星空方案, 寒假來不及, 暑假再進行。

專案3.12/28(六)[副], 副總+逸安(14:00~16:00), 桃園博覽會, 沿用12/1的方式, 已是加盟校, 剩下富雅及育德的加盟備忘錄, 晟果蒙氏因內部因素退出加盟。

專案4.尾牙(1/25 pm6:00開始), 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆7桌、峯川3桌, 共10桌(最多13桌), 賓客名單(12月底前)。

專案5.加盟[安]十五家:1.未加入line後台三家。2.新加入兩家要幫忙建構網站。3.深入了解各加盟校需求, 本周會追蹤。

專案6.鼎峯講師群[安], 副總協助介紹。部分講師資料追蹤中。

專案7.慶功宴2/8(六)[Ben]村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時, 1/9-10前打電話訂位。

專案8.臺北市立大學合作方案[Ben], 協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊。目前已與大學簽約。

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬110、夏32, 加盟共46人, 飛霆8+1+1(12月底前確定名單)、親親講堂15人已繳費(需要給名單)、泰龍16人(已繳費、給名單)、富3, 總數149+32。

2.廣告:Emilia海報, Ben短影音。

3.隊輔說明會12/22(日) 10:00~11:30, 20人填單, 目前12人出席。飛霆Ewa出席。

4.臺北市立大學, 招生方式確認, 待招生人數成班再安排拜訪, 以及隊輔服修。

5.新營區規劃:基隆海科館場勘, 請副總協助。12/19(四)09:00

6.蘭野星空請帥帥協助。

7.小叮噹房間訂10間, 調整方向最後一天早上吃自助吧。

8.加盟夏令營推廣, 七月第一梯墾丁收單14800、八月第七梯小叮噹收單9800, 其他照舊75折。

展晃(薈師):

1.提供加盟校資訊PPT。

2.BEN認識老師推薦案件:數學已成交、英文進行中。

3.目前人次25, 週時數55.75H。

4.家教指定老師需要加200。

5.師資規章, 給家長參考, 為何需要求老師。

6.介紹學生獎金舊的10%, 新介紹學生改成 7.5%(含稅金), 提升毛利

7.薈師平台資訊不夠清楚, 例如一次上1.5H , 不夠以1.5H算。網頁已修正, 請參考。

8.補習班老師試教1H免費, 第二小時開始收費。

9.在平台內教師規範明確, 請老師查閱。

逸安(鼎峯):
1.加盟校資料14家彙整。更正新地址。
2.張貼logo加盟校，針對該校附近2km行銷。
3.薈師、峯云的影片或DM，加上加盟校資料。
4.企業講師目前確定14位，潛在講師持續增加中
5.本月1/3發薪資。
6.預定加盟校會議。
7.飛霆20位冬令營，親親15，泰隆16，劉老師1。

Emilia:
1.峯云DM*1(戶外動態)微調，第二張請Ben提供資料才能更聚焦。

副總:

UP:
1.
2.鼎峯商模:師培、企業講師(含培訓)、加盟、升學輔導
3.對外簽約以飛峯為主
4.薈師補習班派師鐘點規劃展晃負責
5.峯云非過夜營隊(如親子營)嘗試切入
6.團隊的產品，敢推薦給自己的孩子或親戚
7.薈師家教老師品質提升，或教育創新，如:每月月會經驗分享、上課錄影.....
8.活動意義具社會價值

Roger:
1.尾牙流程

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.12.17】

會議主席:逸安	會議紀錄:展晃	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、逸安、Ben、Emilia		
請假人員:Ewa		

主席:

回顧--

專案1.建中師計劃[安], 後續追蹤(家長需要等學測成績)。可以把資訊給加盟校。

專案2.蘭野星空[Ben], 請帥帥協助。

專案3.12/28(六)[副], 副總+逸安+劉帥(待確認)14:00~16:00, 桃園博覽會, 沿用12/1的方式, 已是加盟校, 如何協助該加盟校的未簽約三家分校？當天主要推廣冬夏令營

專案4.尾牙(1/25 pm6:00開始), 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆7桌、峯川3桌, 共10桌(最多13桌), 賓客名單(12月底前)。

專案5.加盟[安]十五家:1.未加入line後台三家。2.新加入兩家要幫忙建構網站。3.深入了解各加盟校需求

專案6.鼎峯講師群[安], 副總協助介紹。

專案7.慶功宴2/8(六)[Ben]村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時, 1/9-10前打電話訂位。

專案8.臺北市立大學合作方案[Ben], 協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊。

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬113、夏34, 加盟共47人, 飛霆8+1+1(12月底前確定名單)、親親講堂15人已繳費(需要給名單)、泰龍16人(已繳費、給名單)、富3, 總數149+32。

2.廣告:Emilia海報, Ben短影音, 下次說明。

3.隊輔說明會12/22(日) 已完成, 有8人席。

4.臺北市立大學, 招生方式確認, 待招生人數成班再安排拜訪, 以及隊輔服修。

5.新營區規劃:基隆海科館場勘完成。

6.蘭野星空寒假來不及, 暑假再進行。

7.小叮噹房間訂10間, 調整方向最後一天早上吃自助吧, 與小叮噹確認。

8.教育影片進行中。

9.2/8慶功宴人數統計中。

10.場地付費請帥帥支援。

展晃(薈師):

1.提供加盟校資訊PPT。家教步驟可傳給加盟校。

2.BEN認識老師推薦案件:數學已成交、英文進行中。

3.目前人次26, 週時數58.75。

4.列出家長常問的10個問題:1.學費太貴。

5.邀請老師尾牙, 12月底確認

6.提供12/22營隊說明會PPT

7.Zoom的預約、分教室、主持人測試

逸安(鼎峯):

1.加盟校資料彙整。

2.張貼logo加盟校，針對該校附近2km行銷。
3.薈師、峯云的影片或DM，加上加盟校資料。
4.企業講師目前確定10位，潛在講師持續增加中
5.社團要注意字眼，(過夜，專人服務等)，否則會被鎖起來。
6.聊天室也要注意。可能被檢舉喔!。
7.1/11下午營隊師資培訓。pm1-6。

Emilia：
1.請假。

副總：
1.劉老師冬令營目前1人。

UP:
1.每個平台要了解如何開源節流應該要有盈餘
2.大家要了解毛利做決策時要注意
3.加盟合作首頁上是要表現實力與價值
4.最新消息上面是，指重點資料的擺放
5.優質夏令營加入北市大，優質補習班加入其他補習班，要這樣協助廣告
6.聘請講師需透過鼎峯介紹
7.頂峯教育管理顧問平台提供新內容大家可以去看
8.FB也有兩個新廣告:企業講師以及社團的廣告和平台
9.頂峯的商謀請逸安負責並了解
10會師及頂峯各有12000的廣告支出
11我們要不斷地嘗試並與各執行長分享

Roger：
1.尾牙流程

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.12.10】

會議主席:BEN	會議紀錄:逸安	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室

與會人員:Roger、展晃、逸安、Ben、UP、Ewa

請假人員:Grace、Emilia

主席:

回顧--

專案1.建中師計劃[安], 後續追蹤(家長需要等學測成績)。可以把資訊給加盟校。

專案2.蘭野星空[Ben], 帥帥用課表, 12月底之前上架暑假課表, 以利宣傳。

專案3.12/28(六)[副], 副總+逸安+劉帥(待確認)14:00~16:00, 桃園博覽會, 沿用12/1的方式, 目前已13家, 尚有7家可簽。

專案4.尾牙(1/25 pm6:00開始), 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆7桌、峯川3桌、小萍1桌, 共11桌(最多13桌), 禮品名額, 建議一桌一個獎項即可, 待確認。桌次12/17(二)前確認、賓客名單(12月底前)。主桌各5(飛霆)+5位(峯川)活動後會有影片, 秀上團隊、個人名字。之後會有流程補上。

專案5.加盟[安]十三家==>1.加入line後台, 的文稿, 各平台給鼎峯資料(12/13前)。

專案6.鼎峯講師群[安], 副總協助介紹(12/13前)。

專案7.員工福利電影院(副總):12/7台灣超人(紀錄片):小萍*3, 峯川*3。

專案8.2/8(六)[Ben]慶功宴村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時, 1/9-10前打電話訂位。

專案9.臺北市立大學合作方案[Ben], 協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊。

專案10.長頸鹿12/5(四)16:00班宣, 主任協助印製手冊通知單、劉帥宣傳效果很好, 不一定招的到學生, 暑假可以繼續合作!!

專案11.幻象小叮噹[Ben]道具, 室內桌遊(Ewa主導)、室外沉浸(海苔主導)、12/3(二)試玩幻象戰隊, 約12/10(二)關渡宮場佈。

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬107、夏32, 加盟共38人, 飛霆8+1+1(12月底前確定名單)、親親講堂13人已繳費(需要給名單)、泰龍15人(已繳費、給名單), 出梯人員確認中。

2.12/22(日) 10:00~11:30隊輔說明會, 16人填單, 目前9人出席。

3.幻象戰隊桌遊試玩測試都很順暢。

4.臺北市立大學, 再安排拜訪。

5.暑假新營區, 規劃中。

展晃:

1.萱萱考私中, 準備幼華私中考題。==>副總幫忙詢問。

2.薈師BEN認識老師推薦案件:數學再追蹤、英文老師臨時有事, 目前暫時擱置。

3.目前人次23, 週時數45.25。

4.列出家長常問的10個問題, 再大家討論最合適的回覆方式, 設為預設訊息。

逸安(鼎峯):

1.薪資發放。

2.商務信用卡暫不申請。
3.粗估2024行銷40萬左右。
4.建中方案，追蹤中。
5.給加盟校LOGO，張貼出來。
6.確認培訓師資(12/13前)

Emilia：

副總：

Roger：
飛霆程式授權部分，連鎖補習班體系，目前有8X幾家，將相關周邊配套完整。
幻象戰隊，10隻IP授權給其他企業，等其他10家都談妥簽約，才會執行。現階段都可以使用。
師培飛霆程式內容P1~P12，請大家勿外傳並刪除相關檔案。

UP:
平台是一個事業，要有各自的規劃。
夏令營目標，1000萬，轉換成800人次。
薈師目標，300萬，轉換成70人次。
鼎峯目標，120萬，各項目執行。加盟業者的服務，資訊傳達及時。
是要活化大家，不是要侷限僵化。

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

1.網站、飛峯網站、名片。帥先做一頁式的飛峯網頁。年底工程師太忙，需要再往後延。

2.帥媽，影響到帥帥的步調。帥進總經理辦公室，大家可隨時請教，或開會。

3.想營造辦公室感覺，太多私人的東西。展晃擔任辦公室的衛生股長、空間規劃師，大家要聽話配合。

4.【安】樓下的錄影規劃。

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.12.03】

會議主席:Grace	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:Roger、Grace、展晃、逸安、Ben、UP		
請假人員:UP、Emilia		

主席:

回顧--

專案1.建中師計劃[安], 因沒有收單, 後續追蹤, 家長需要等學測成績。

專案2.蘭野星空[Ben], 帥帥用課表, Ben聯繫蔡老師, 確認上架時間。

專案3.12/28(六)[副], 14:00~16:00, 桃園博覽會, 延期12/1的方式, 目前已13家, 尚有7家可簽。

專案4.尾牙(1/25晚), 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆4桌、峯川3桌、小萍1桌, 共8桌, 禮品名額, 建議三個獎項即可, 待確認。賓客名單、桌次12月底前確認。活動後會有影片, 秀上團隊名子。之後會有流程補上。

專案5.加盟[安]十三家==>1.加入line後台, 的文稿, 各平台給鼎峯資料。

專案6.鼎峯講師群[安], 副總協助介紹。

專案7.員工福利電影院(副總):12/7台灣超人(紀錄片):小萍*3, 峯川*3。

專案8.2/8(六)[Ben]慶功宴村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時, 1/9-10前打電話訂位。

專案9.臺北市立大學合作方案[Ben], 協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊。

專案10.長頸鹿12/5(四)16:00班宣, 請劉帥協助。

專案11.幻象小叮噹[Ben]道具, 室內桌遊(Ewa主導)、室外沉浸(海苔主導)、12/3(二)試玩幻象戰隊, 約12/10(二)關渡宮場佈。

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬103、夏31, 加盟共35人, 親親講堂13人已繳費(需要給名單), 出梯人員確認中。

2.12/22(日) 10:00~11:30隊輔說明會。

3.暑假新營區, 規劃中。

展晃:

1.薈師教材、教師分類網站耽擱, 工程浩大, 急迫性低。==>需要一步一步來。

2.影片:圖解資優數學、專業老師。==>找痛點。

3.萱萱考私中, 準備幼華私中考題。==>副總幫忙詢問。

4.師資培訓班, 請鼎峯協助招生。是否開線上。

5.目前人次23, 週時數46.25。

逸安(鼎峯):

1.薪資發放。

2.信用卡申請中, 偏向合庫(比較友善), 約董事長辦理。有可能會變更帳戶。

3.粗估2024行銷40萬左右。

4.建中方案, 追蹤中。

5.給加盟校LOGO, 張貼出來。

6.確認培訓師資

Emilia:

副總:
1.12/1論壇，2家現場簽約;另有3家進行中。
2.冬令營人數，小叮噹，親13+2;泰11+1。富3。
3.12/28(六)，14:00~16:00，桃園博覽會，延期12/1的方式，目前已13家，尚有7家可簽。
4.6/8(日)、8/24(日)有活動，需外出。
5.鼎峯講師群邀請函，副總協助邀請。

Roger:
1.飛霆程式加盟
2.幻象戰隊12IP，企業贊助300萬，已有一家有意願;另一家暫待。
3.以為一起打市場，但好像是一起幫峯川打市場，所有開會是以峯川為主，無條件開放給峯云，沒想到觀念和想法還不到契合，不想再互相內耗，可能彼此誤會了，所以目前各自做自己的模式。心態上不強求。轉成做教具，但沒有實現，所以信任打折扣。
4.因為外部有合約的問題，所以目前戰隊的10個IP不能用，卡特林和另一隻(金色)都可以用。加盟家數口頭答應，大概約80家，但主動提現在不做任何動作，等完全完善後，再簽約，之後會一起打市場。
5.長頸鹿，站在他的立場，可以接受;站在我的立場，不太能接受。我要的是打市場，不是合作，沒有要賣斷。

UP:
1.三個平台的商業模式，生存有沒有問題、發展有沒有想法、營利、永續發展、影響力。做一件事情是多方影響，思考模式，你做了一件事，要對公司是有幫助的。想法要精準，要有收入。
2.營利，帳戶清楚。生存-是否可行，走不走得下去。
3.用你們擅長的。行銷是最重要的。要先有想法，用自己擅長的方式去做。
4.幫助企業嘗試做高端。

問題討論與解決:

各平台分享商業模式-生存、發展、營利、永續、影響

1.BEN-發展、營利、永續、影響。目前走到發展的階段，有很多的想法，會加速犯錯;營利藉由帳本更清晰，錢花在刀口上。各平台互相照亮，發揮影響力。

2.晃-生存，要知道對手是誰，打出差異化。我們有多幫孩子設想、有專業的認證。廣告，想要維持0元創業，想定位。

3.安-現在加盟、講師、培訓...。營利的模式，加盟校1.補習班推方案 2.幫隊輔談營區 3.家教費用較高，還要再嘗試 4.鼎峯師資群，到加盟校上課。

UP-做哪些事情之後才會有錢進來。

- 峯云-建構派隊輔到其他營隊、說明會流程把產品推出去。如何獲利。臺北市立大學(前市立教育

大學)。親子營協助中低端的企業轉正到高端。永續，組織的辦法明確。

- 薈師-品牌的定位，散的家教、高明.明光私塾，SWAT分析。鎖定中高端-優勢-每周回報、品格重視...等。互相介紹。
- 鼎峯-跟加盟校告知:升學輔導、目前有的服務、大專院校的講師，建構出15個優質講師，即可發文給各大專院校幼保系、教育系...等。每個講師就是一個頁面。直接行銷加盟校。一周聊天室費用、兩個月費用...定錨效應。

沒有人做叫藍海，沒有收入叫死海。等飛輪跑起來，走向資本市場時，會順暢。

臨時動議(敬請提前於line群提出)

薈師每個月會有一個老師會議，目前沒有了。

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

劉帥己看完12/5星期四早上6:45

會議記錄【113.11.26】

會議主席:展晃	會議紀錄:逸安	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室
與會人員:UP、展晃、逸安、Ben		
請假人員:Roger、Grace、Emilia		

主席:

回顧--

專案1.建中師計劃[安], 11/24(日)說明會完成, 再連繫家長與劉老師預約時間

專案2.蘭野星空[Ben], 帥帥用課表, Ben聯繫蔡老師

專案3.12/28(六)[副], 14:00~16:00, 桃園博覽會, 延期內容確認

專案4.12/1(日)土城博覽會[副總], 確認當天物資(提袋、水、點心、DM)

專案5.尾牙(1/25晚), 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆3桌、峯川3桌、小萍1桌, 禮品名額待確認

專案6.加盟[安]十家有三家未回傳, 喬中(明年收費加盟第一家), 明年加盟$16800送一堂課程

副總、逸安協助各加盟商招生, 含加入各地社團、各校活動, 加入鼎峯官line

專案7.幻象小叮噹[Ben]道具, 室內桌遊(Ewa主導)、室外沉浸(海苔主導)、12/3(二)試玩幻象戰隊, 約12/10(二)關渡宮場佈

專案8.員工福利電影院(副總):12/7台灣超人(紀錄片):小萍*3, 峯川*3

專案9.2/8(六)[Ben]慶功宴村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時, 1/9-10前打電話訂位

專案10.臺北市立大學合作方案[Ben], 協助冬令營、師資培訓班、合作其他營隊

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬103、夏31, 加盟共35人, 親親講堂13人已繳費(需要給名單), 出梯人員確認中

2.12/22(日) 10:00~11:30隊輔說明會

3.暑假新營區, 規劃中

展晃:

1.確認週六下午、週日開門。

2.薈師11月薪資, 整理完給逸安。

3.家教師資班、有英文老師報名。

4.若家長只能配合一小時, 需付老師至少1.5小時鐘點

5.目前人次23, 週時數46.25

6.Zoom先繼續使用, 調整SOP

逸安(鼎峯):

1.攝影棚亦逐漸就位, 缺部分綠幕、腳架

2.信用卡申請中

3.11/24(日)建中升學輔導會議, 目前已有2+4位

4.給加盟校LOGO, 張貼出來

Emilia:

副總:

UP:

1.建構個別平台SOP(系統), 先有架構可以提出來討論
2.升學輔導說明會, 需要制定流程、進行沙推、搶先報名預約並收訂金收單

Roger:

問題討論與解決:

臨時動議(敬請提前於line群提出)

1.長頸鹿12/5(四)16:00班宣, 請劉帥協助

2.日月潭主播營, 請江宜汾主播錄一段介紹影片協助推廣主播營招生

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.11.20】

會議主席:逸安	會議紀錄:展晃	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室

與會人員:Roger、UP、Grace、Emilia、展晃、逸安、Ben

主席:

回顧--

專案1.飛峯制服(安), 峯川.飛霆庫存表

專案2.建中師計劃(安) 說明會, 11/24(日), 09:30~11:00, 場佈規劃中

專案3.蘭野星空(Ben), 11/25(五), UP、Grace、Ben、逸安、冠冠場勘, Ben預算規劃

專案4.12/28(六), 14:00~16:00, 桃園博覽會(副), 延期內容確認

專案5.12/1土城博覽會(副總), 確認當天物資(提袋、水、點心、DM)

專案6.尾牙(1/25晚), 峯川一個節目(10)分鐘, 飛霆3桌、峯川3桌、小萍1桌, 禮品名額待確認

專案7.加盟十家有三家未回傳, 喬中(明年收費加盟第一家), 明年加盟$16800送一堂課程

副總、逸安協助各加盟商招生, 含加入各地社團、各校活動, 加入鼎峯官line

專案8.幻象小叮噹道具, 室內桌遊(Ewa主導)、室外沉浸(海苔主導)、約12/10(二)試玩幻象戰隊

專案9.員工福利電影院(副總):12/7台灣超人(紀錄片):小萍*3, 峯川*4

專案10.2/8六(Ben)慶功宴村民食堂, 峯川股東會議會在慶功前3小時

Ben(峯云):

1.報名狀況, 冬100、夏31, 加盟共35, 出梯人員確認中

2.營隊編舞難產中

3.未開梯成功需請家長轉梯, 規劃中

4.暑假新營區, 規劃中

展晃:

1.確認週六下午、週日開門。

2.薈師老師官方line認證確認無法。

3.鋼琴、大學家教以老師8成接洽。

4.目前人次23, 週時數45

逸安(鼎峯):

1.攝影棚亦逐漸就位, 缺部分綠幕、腳架

2.信用卡申請中

3.11/24(日)建中升學輔導會議, 目前已有1+4位

Emilia:

1.小叮噹營區證書修正

2.加盟大聯盟招牌, 單面~三面

3.週會行程更動提前通知

副總:

1.各加盟校目前冬令營人數回報

2.各執行長提供資料, 方便轉發各加盟校, 以及窗口轉換的方式

UP:

1.薈師老師每月例會重啟規劃，強調待人接物為核心
2.鼎峯:找回教育的價值，點燃生命的光芒，教育不該被低估

Roger:
1.12/10(二)到飛霆開週會
2.尾牙穿白色制服

問題討論與解決:

薈師:圖解資優數學，可針對小三~六(鼎峯可開師資培訓班)

臨時動議(敬請提前於line群提出)

無

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.11.12】

會議主席:Ben	會議紀錄:逸安	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室

與會人員:Roger、UP、Grace、Ewa、Jay、展晃、逸安、Ben

Ben席:

回顧--

專案1.名片制作(E) 已結案

專案2.飛峯制服(E) 制服已到 確認領取付款(峯川.飛霆 庫存表)

專案3.建中師計劃(安) 說明會

專案4.蘭野星空(副) 11/13(三)UP、Grace、Ben、芳婷(待確認)

專案5.11/9桃園博覽會(副) 延期內容確認

專案6.尾牙活動(1/25晚) 峯川一個魔術節目(10)分鐘

專案7.加盟進度-11/17副總當面簽約(帥)、(飛)、(副)、(安11/30上官網)、(晃)、(Ben)

喬中(明年收費加盟第一家)

專案8.幻象小叮噹道具，室內桌遊(Ewa主導)、室外沉浸式(海苔主導)、約一天試玩"幻象戰隊"

專案9.員工福利電影院:12/7台灣超人(紀錄片)

專案10.12/1(副總) 確認當天物資(提袋、水、點心、DM)

專案11.2/8六(Ben)慶功宴村民食堂，峯川股東會議會在慶功前3小時

Ben(峯云):

1.報名狀況，冬81、夏31，要掛上剩餘名額。

2.廣告投放，平均一週5~6千。

3.補習班方案、廠商方案後續，去年廣告投放分析。

4.主播營12月中確認人數再進行場勘

5.本週主打營隊:桃園八里營區

6.隊輔慶功延至2/8。

7.確認各營區人數(後臺招生、加盟校人數)。

帥:要確實掌握營隊所有人數，以利後續規劃

展晃:

1.確認週六下午、週日開門。

2.薈師老師官方line認證還在申訴中。

3.鋼琴、大學家教先試著接洽看看。

帥:。

逸安(鼎峯):

1.10月薪資已如期發送

2.9.10月發票已給會計。

3.11/24(日)建中升學輔導會議，目前已有3位、其它繼續宣傳中。

帥:。
副總:可幫忙協助找攝影設備。

UP:
1.不是犧牲個人利益，而是藉由薈師平台提高老師的價值，讓老師可以創造額外收入
2.展晃可以對外開課(圖解資優數學)，接洽補習班、劉老師協助推廣
3.大家都是有創意的，即使失敗也沒有關係，也可以從失敗中獲取經驗，可以找到更好的方法

問題討論與解決:

薈師

1.圖解資優數學:針對小六，約1年左右。(鼎峯可開師資培訓班)

臨時動議(敬請提前於line群提出)

無

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.11.4】

會議主席:Grace	會議紀錄:BEN	會議時間:9:30~11:30 會議地點:關渡辦公室

與會人員:UP、Grace、展晃、逸安、Ben

Grace主席:

回顧--

1.劉帥帥提供10分鐘節目(變魔術，送紅包)，其他照企劃書進行。峯川預定三桌。

2.目前十家加盟校分案報告。

3.12/1擺攤細項，流程、工作分配、行前會議。

4.蘭野星空另約時間，因場地方近期忙碌，暫時沒有空約訪，會持續接洽。

Ben(峯云):

1.報名狀況，冬74、夏29，要掛上剩餘名額。

2.廣告投放，投投到15號。

3.補習班方案、廠商方案後續。

4.做出補習班冬令營介紹手冊。

5.廠商階段性確認。

6.馬術、漆彈、工程師程式課程確認。

7.隊輔培訓、幹訓、證書規劃。

8.幻象小叮噹證書、營區修正追蹤。

帥:報名狀況，掛上剩餘名額。0個要關。冬令營目標200人。平均一個禮拜10人。TO補習班兩天一夜2/5;三天兩夜3/5。親子營，等蘭野星空確認。

明天營業額200、800人。

展晃:

1.確認週日開門，需再確認。

2.薪資25前要結算。

3.招生SOP。

4.自然課規劃，自編講義。

5.師資班宣傳，有改表單內容。請大家測試。

6.宣傳師資班、google商家。

7.加盟薈師。

8.主打星宣傳。

9.10月份，43.5H/周，23人次。本月收入約21萬。加課後班約25萬，薪資支出，13萬。

帥:收入來源--家教、派師、課後。本學期目標20萬。下學期25萬。加盟連鎖的案子進來。行銷的支出會較多，希望轉回薈師。明年目標300萬營業額。

逸安(鼎峯):

1.代課費計算錯誤，需多退少補。(下月可少會640元)

2.薪資狀況報告。

3.網站下廣告分配狀況。
4.社團廣告人數。
5.帳目，各平台帳目。
6.影印費用。
7.11/24(日)建中升學輔導會議。剩三周，請大家幫忙介紹，名額有限。企鵝待確認。
8.鼎峯網站持續更新。
9.程式培訓尚未規劃。其他規劃好。
10.冠冠9:00~14:00可到。我們規劃完確認。

帥:sophia是負責人，所以勞健保轉到飛峯。
鼎峯收入來源--加盟、師訓、課程、升學輔導、企管顧問。
加盟-給小張LOGO，內容。從錄影提出核心內容，給加盟商海報的特色內容。加上錄影設備，提供給加盟業者。前十家優惠。
師訓-未來是否結合蔡老師。現在以自己為主。
升學輔導-高一到高三都可以來升學輔導，可選小時，不一定要套裝。
企管顧問師-內部講師，外部講師(劉老師)。將企管講師歸到鼎峯，如副總幼兒園診斷16800元、團康課...；內外皆可掛在鼎峯賣出。可支付高額鐘點3000/時。
給副總資料時，給明確訊息讓副總操作，會有很好的效果。

副總:可幫忙協助找攝影設備。

UP:
1.蕭執行長連任，社會責任。北投慢跑1/5元旦馬拉松，希望大家可以參與。3/1~2蘇澳馬拉松，員工旅遊規劃。11/9~10田中馬拉松，旅遊+場勘營區。
2.12/1加盟案、內容物準備。

問題討論與解決:

薈師

1.薈師表單確認--修改填報名單主動加line告知。修改結訓表單"說明"欄位。

2.開發學生效果有限，服務家長、學生、老師。每個問題的SOP。對外-持續廣告、PO社團；對內-可打九五折，班內拓班。

3.薈師專屬教材，自編講義。快樂學習-我會你不會，就會快樂；資優源自超前學習。小六、國一~國三。我開放課程你來報名，小六生物地科、圖解資優數學。檢定考試，未達標準。

4.補習班加盟修改，加盟目的、費用、人數、資料...等。

臨時動議(敬請提前於line群提出)

無

主席結論及總結下次會議溫馨提醒

散會

會議記錄【113.10.28】

會議主席:康展晃	會議時間控制:逸安	會議紀錄:副總
會議時間:9:30~11:10		
會議地點:關渡辦公室		
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、逸安、Ben、Emilia		

逸安主席:
1. 會議紀錄閱後簽名
2. 會議固定每周二

Roger:

飛峯銀行帳號，10/28領取。
1/25晚上尾牙，蘆洲海霸王，已下訂，帥帥認養10分鐘一個節目，規劃流程的建議請在十月底前營隊IP連結，請阿Ben從集點發想後續，

UP:
1. 加盟分校的部份須做好前10家,讓加盟校有感
2. 鼎峯要將副總收集到10家加盟校的相關內容,制作網頁,並適當的協助其課程的推廣,並以薈師及峯云的名義協助這10家在其店的半徑2KM做行銷宣傳,並提供社團聊天室讓他們經營招生
3. 各平台要做出價值,找出創利的模式,並依五桶理論執行
4. 創新就是做出跟人家不一樣的事,加盟峯云夏冬令營.薈師家教平台,飛霆程式協助各補習班增加競爭力,就是沒有人做,而我們正在努力做的事!
5. 每個平台都有很高效率的執行結果,很好的過程及磨合期!

副總:
一、峯云夏冬令營加盟校合作合約書確認後，邀請現有的補習班，已有十家加盟校，不用費用，11/17陸續簽約。
臺中市私立禾稻文理短期補習班—宜榛
臺中市私立晟果蒙特梭利托嬰中心（新成立尚未立案，名字暫定）-瑞珠
台中市私立薪樺文理美術短期補習班-林若榆
樹禮文理補習班-李嘉妮
迪斯奈文教機構-李涵羚
劉老師美語文理補習班-陳子淵
親親講堂-芷涵
富雅語文短期補習班-林錫芬
長頸鹿新莊豐年分校-吳主任

二、12/1活動如下:

1、12/1幼補教高峰論壇，共有80人。

2、共有兩組攤位，其中一組是峯云夏令營。

3、希望峯云能捐礦泉水。

4、11月29可能會去場勘（土城）。

5、當天的攤位在另一間教室，不在會場內。（請準備相關資料給在場的來賓）

6、大家有時間去攤位的時間，只有中午及下午半小時。攤位需要有人。

7、請峯云團隊為當天的工作人員。

逸安(鼎峯):
1. 10月份薪資確認
2. 隊輔師資培訓班
3. 家教師資培訓班
4. 與補習班對接 冬夏令營展晃(薈師):
1. 宣傳:google商家
2. 宣傳:師資班2/15
3. 加盟薈師方案修正
4. 程式師培雛形
5. 當月薪資整理
5. 建中升學輔導確認
6. 鼎峯網站重整
7. 攝影器材查找估價

Ben(峯云):

1. 2025營隊報名人數:冬72、夏17

2. 廣告投放已投投到31號

3. 統整所需資料補習班方案、廠商方案

4. 冬令營，11/9桃園冬令營博覽會擺攤，兩台筆電(一台網頁;一台影片)，副總拿至桃園高園長。

5. 營隊課程規劃課程器材確認

6. 隊輔相關業務:

◎ 1/11(六)上午幹部培訓會議;下午培訓

◎ 1/17(五)服修~18(六)服修"

7. 各營區SOP: 人物介紹，盲盒，證書修改，舊證書。

8. 私人家教安排中。

Emilia:

1. 戰隊對抗服已下單，預計下周物流到辦公室
2. 戰隊場地版，待天氣好，展開試看。(可至關渡宮停車場)
3. 戰隊配件今天下午可拿取。

臨時動議:

—----------

看過請簽名:

Roger/劉帥帥/Grace/展晃/逸安/Emilia

會議記錄【113.10.28】

會議主席:展展晃	會議時間控制:逸安	會議紀錄:副總
會議時間:9:30~11:10		
會議地點:關渡辦公室		
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、逸安、Ben、Emilia		

逸安主席:
1. 會議紀錄閱後簽名
2. 會議固定每周二

Roger:

飛峯銀行帳號，10/28領取。
1/25晚上尾牙，蘆洲海霸王，已下訂，帥帥認養10分鐘一個節目，規劃流程的建議請在十月底前營隊IP連結，請阿Ben從集點發想後續，

UP:
6. 加盟分校的部份須做好前10家,讓加盟校有感
7. 鼎峯要將副總收集到10家加盟校的相關內容,制作網頁,並適當的協助其課程的推廣,並以薈師及峯云的名義協助這10家在其店的半徑2KM做行銷宣傳,並提供社團聊天室讓他們經營招生
8. 各平台要做出價值,找出創利的模式,並依五桶理論執行
9. 創新就是做出跟人家不一樣的事,加盟峯云夏冬令營.薈師家教平台,飛霆程式協助各補習班增加競爭力,就是沒有人做,而我們正在努力做的事!
10. 每個平台都有很高效率的執行結果,很好的過程及磨合期!

副總:
一、峯云夏冬令營加盟校合作合約書確認後，邀請現有的補習班，已有十家加盟校，不用費用，11/17陸續簽約。
臺中市私立禾稻文理短期補習班—宜榛
臺中市私立晟果蒙特梭利托嬰中心（新成立尚未立案，名字暫定）-瑞珠
台中市私立薪樺文理美術短期補習班-林若榆
樹禮文理補習班-李嘉妮
迪斯奈文教機構-李涵羚
劉老師美語文理補習班-陳子淵
親親講堂-芷涵
富雅語文短期補習班-林錫芬
長頸鹿新莊豐年分校-吳主任

二、12/1活動如下:

1、12/1幼補教高峰論壇，共有80人。
2、共有兩組攤位，其中一組是峯云夏令營。

3、希望峯云能捐礦泉水。

4、11月29可能會去場勘(土城)。

5、當天的攤位在另一間教室，不在會場內。(請準備相關資料給在場的來賓)

6、大家有時間去攤位的時間，只有中午及下午半小時。攤位需要有人。

7、請峯云團隊為當天的工作人員。

逸安(鼎峯):
8. 10月份薪資確認
9. 隊輔師資培訓班
10.家教師資培訓班
11.與補習班對接 冬夏令營展晃(薈師):
1. 宣傳:google商家
2. 宣傳:師資班2/15
3. 加盟薈師方案修正
4. 程式師培雛形
5. 當月薪資整理
12.建中升學輔導確認
13.鼎峯網站重整
14.攝影器材查找估價

Ben(峯云):

9. 2025營隊報名人數:冬72、夏17

10.廣告投放已投投到31號

11.統整所需資料補習班方案、廠商方案

12.冬令營，11/9桃園冬令營博覽會擺攤，兩台筆電(一台網頁;一台影片)，副總拿至桃園高園長。

13.營隊課程規劃課程器材確認

14.隊輔相關業務:

◎ 1/11(六)上午幹部培訓會議;下午培訓

◎ 1/17(五)服修~18(六)服修"

15.各營區SOP: 人物介紹，盲盒，證書修改，舊證書。

16.私人家教安排中。

Emilia:

1. 戰隊對抗服已下單，預計下周物流到辦公室
2. 戰隊場地版，待天氣好，展開試看。(可至關渡宮停車場)

3. 戰隊配件今天下午可拿取。

臨時動議:

—----------

看過請簽名:

Roger/劉帥帥/Grace/展晃/逸安/Emilia

會議記錄【113.10.22】

會議主席:逸安	會議時間控制:逸安	會議紀錄:展晃
會議時間:9:30~11:10		
會議地點:關渡辦公室		
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、逸安、Ben、Emilia		

逸安主席:
1. 會議紀錄閱後簽名
2. 會議固定每周二

Roger:

飛峯銀行帳號下周確定
網站，是企業形象的展現
1/25晚上尾牙，蘆洲海霸王，已下訂，規劃流程的建議請在十月底前
程式師培等三案流產
營隊IP連結，請阿Ben從集點發想後續

UP:
11.地下室倉庫規畫
12.善用副總資源，請副總協助營隊與飯店對談
13.戰略:平台商。戰術:輕資產、重現金流
14.效能:簡單，換句話說，省略、信賴
15.創意:想到。創新:做到
16.價值:幫到愈多人
17.車隊規劃
18.1/22~24年終獎金入帳戶

副總:
1、峯云夏冬令營加盟校合作合約書確認後，邀請現有的補習班，前十家加盟校，不用費用。
2、協助 阿Ben 與飯店談費用繳交方式。
3、通霄劉老師文理美語補習班開始推冬令營，協助EDM製作。
4、10/23新竹蔡老師拜訪，與阿Ben到關渡捷運站接老師

逸安(鼎峯):
15.薪資轉帳、發票處理
16.建中合作案後續
17.網站重建中
18.攝影棚規劃
19.對接各營隊追蹤中

展晃(薈師):
1. 週六、周日辦公室人員確認
2. 本月薪資10/25請老師確認

3. 網站教育資訊、教師分類，延期至11/30完成
4. 師資班企劃討論，11月起新進老師參加師訓方有提升鐘點資格，收費確認，優惠確認，影片確認

Ben(峯云):
17.新營區大新店游泳池了解
18.冬令營人數少2，夏令營人數多16
19.10/31蘭野星空洽談方向，承接行銷和夏令營
20.邵氏電影CEO融資案，可能有中資問題，目前可合作農作，介紹Roger認識再談
21.佳妮，主播營，主動聯絡地方新聞台，孩子參訪
22.1/11(六)幹訓(營主任)+培訓(領證)，11/17、18服修(出梯準備)
23.長頸鹿豐年分校，推加盟，其次簽備忘錄
24.私人家教釋出中

Emilia:

1. 名片已結案
2. 制服已下單並付款$19320，11月交貨
3. 戰隊對抗服已下單，預計下周物流到辦公室
4. 戰隊場地修正版確定，已付款，預計本周物流到辦公室，隨貨附發票
5. 戰隊配件+峯云程式地圖，$12753+1630(含稅)，已下單
6. 飛峯網站，周五10/25前，個人職位簡介，請Ben聯絡佳妮提供

臨時動議:
1. 餐費還是以大家提供物資為主
2. 煩請Roger提供程式師培的資料，薈師方便做後續規劃

—----------
看過請簽名
展晃、Roger、Emilia 、劉帥帥 ,Grace,陳逸安

會議記錄【113.10.14】

會議主席: Ben	會議時間控制: Ben	會議紀錄:逸安
會議時間:9:30~11:10		
會議地點:關渡辦公室		
與會人員:Roger、UP、Grace、Emilia、展晃、逸安、Ben		

主席:

1. 飛峯集團慢慢再成長，我們會慢慢消化吸收，再請Roger、帥帥在等待我們一下。
2. 會議記錄、外出心得使用線上紀錄，再請各位夥伴一起協助進行。

Roger:

1. 10/29(二)AI教育大聯盟 暫定取消
2. 飛霆程式推展加盟，需要3個平台的加盟細節(分潤細節)
3. 3個平台先完成各自平台細節，盡量約人給Roger、帥帥去談合作
4. 可找幾個合作補習班，試談看看，看看市場反應

UP:

1. 各平台要找出自己的商業模式
2. 開會要有準備，開會才有效率
3. 蘭野星空是本月要務，請逸安(4家補習班經營、行銷)、阿Ben(農場營區經營)提出企畫書
4. 夏令營行銷要有計畫，心中有概念
5.

Grace:

1. 11/9桃園冬令營博覽會，因當日無法到場，提供海報及影片。
2. 蘭野星空已向薇薇執行長確認10/31上午至宜蘭與婆婆面談;補習班行銷經營、園區營隊經營方向。
3. 實驗教育了解，隨時留意訊息。
4. 內湖寰宇的家教費用會給予對接，讓逸安申請費用!
5. 12/1幼補教高峰會，劉老師提供免費攤位，峯云團隊人力支援討論!
6. 鼎峯給予補習班加盟方案，須給副總細則，以便推廣給需要的補習班。

Emilia:

1. 飛峯集團衣服，總共40件(要再確認各尺寸數量) =>確認尺寸可下單
2. 小叮噹(沉浸式)夏令營，服裝尺寸(兒童3 大人5 大人加大2) =>可下單
3. 小叮噹(沉浸式)夏令營，道具場景(帆布)、道具卡牌 =>會再找廠商詢價
4. 程式車障礙圖板(有印峯云Logo) =>可下單

5. 飛峯官方形象品牌網站架構

展晃:
1. 六日開門已經沒問題
2. 週三(內湖)數學老師再討論
3. 學生SOP 再與大家確認
4. GOOGLE商家已通過申請
5. 第三期師資培訓班(2/15)
6. 影片可加入聯絡方式
7. 討論事項:

逸安(鼎峯):
1. 薪資轉帳帳號(薈師老師、峯云夏冬令營)
2. 品牌經營(加盟)
3. 建中老師(大學面試輔導)面談10/16(二) 08:30~10:30

Ben:
1. 已將每天事務分類, 要事第一, 輕重緩急, 會更有效率

看過請簽名
劉帥帥、Roger、Ben ，Grace,Emilia

2024 BEN工作進度紀錄表

項次	要事第一	時間(分鐘)	工作項目	工作內容	目前狀況	結果
1	1	隨時	官line後台處理	冬74、夏1		
2	1	30分	峯云網站更新	消息更新、優化頁面		
3	1	30分	FB粉絲團轉發	社團分享(主)、文案分享	已分類54家	
4	1	30分	夏冬令營推薦	聊天室(被)	家長揪團文	
5	1		峯云網頁宣傳	廣告投放	以帥帥操作為主	
6	1	30分	資料整理	統整所需資料	會議記錄.外出、報名表、峯云各營區統整、課程…	
7	1	30分	影片製作(大硬碟)	1.記事本影片 2.幻象小叮噹影片 3.平時輸出	1.下載到第六梯霧台 2.已告知凱凱 3.canva帥帥的只有8部，峯云僅一部	
8	2	10分	長頸鹿主任	9/10(二)10:30	9/12(三)10:00飛寵談合作	
9	2	10分	副總案子	1通宵黃園長	冬令營小叮噹兩天一夜	
10	2	10分		2桃園高園長(LINE)	冬令營，11/9冬令營博覽會擺攤，約時間線上確認	
11	2	10分		3樹林富雅林園長	已去過小墾丁、三峽。小叮噹及尚順同學最愛	
12	2	10分		4嘉義奧斯卡魏園長	畢業成長營兩天一夜	
13	2	10分		5台中長春藤美墩許主任	製作影片	
14	2	10分		6新莊長頸鹿(豐年分校)	冬令營及程式	
15	2	10分		7三重甜甜幼兒園(惠美理事長)	問兩天一夜的事	
16	2	10分		8蘭野星空(婆婆及薇薇執行長)	10/31至宜蘭洽談活動事宜	
17	2	10分		9親親講堂(LINE)	給課表、合作案連結、影片(宣傳)	
18	2	10分	營隊課程規劃	日月潭主播營	課程，器材(讀稿機、平板)，聯絡主播、麥克風牌子	
19	2	10分		幻象小叮噹		
20	2	10分		桃淡馬術營		
21	2	10分		宜蘭生態營區		
22	2	10分		桃八漆彈營區	新的程式遊戲/戰鬥陀螺盤	
23	2	10分		新營區大新店游泳池了解		
24	2	10分		台中營區	星享道-台中市西屯區福星北路18號 文華道會館-台中市西屯區文華路138巷31號 享得道行旅-台中市西屯區河南路二段211號 旗津道沙灘酒店-高雄市旗津三路1050號3樓	
25	2	10分	SPARKLING	10月18日	9月底前	
26	2	10分	niceday	10月18日	9月底前	發票錢
27	2	5分	外出日誌	出任務 (去是學習，有負擔就不要去)	~~10/6 中視主播--實驗教育~~ ~~10/8 13:00連主任到峯川--帥安~~ ~~8:00新竹蔡老師(體適能)--副B~~ ~~10/13大甲參訪(劉)~~ 10/20(日)桃園參訪-李博士toBen 10/26(六)5:30佳妮媽慶生(玫儀調課) 10/29(二) 9:00AI教育大聯盟 10/31(四)8:30蘭野星空(場勘) 11/9(六)社頭 11/10(日)田中馬拉松	
28	2	20分	隊輔相關	1.出梯人數 2.服務員培訓/證書 3.營歌 4.桌遊		
29	2	15分	家教備課	出考卷、備課		
30	2	20分	學校課後班聯繫	目前連絡一位		
31	3		line貼圖			
32	3		芳婷	廣告方案10/8(二)		
33	3		各營區SOP			
34	4		落點分析	擱置		
	2		專訪	訪綱完成	10/11已結束	
	2		9/14活動	PPT、流程		
	2		教育大學	李俊達	學習歷程，系所較沒關聯，有機會會介紹。	每年會有聚會
	2		週末營-親子營規劃	成本一人力過高	若補習班個別需求，可調整	
	2		小叮噹拜訪	聯絡陳小姐	9/6電話確認、9/10電話確認、9/16現場拜訪	1.25人以上，可用團體價 2.晚餐低於三菜，自行處理 3.1/21-24預約到25間
	2		星享道拜訪	洽談合作方案	星享道-台中市西屯區福星北路18號 文華道會館-台中市西屯區文華路138巷31號 享得道行旅-台中市西屯區河南路二段211號 旗津道沙灘酒店-高雄市旗津三路1050號3樓	
	2		程式設計課程	每周一9-11.5		9/9

2.

臨時動議:

1.
2.

會議記錄【113.10.07】

會議主席:Grace副總	會議時間控制:Grac副總	會議紀錄:BEN
會議時間:9:30~11:10		
會議地點:關渡辦公室		
與會人員:Roger、UP、Grace、展晃、逸安、Ben		

Grace:

1. 開會要有紀錄
2. 目前有10個案子:通宵(園長要推，但老師不看好)、桃園高園長(10/9冬令營博覽會，可廣告，請阿BEN下周前完成)、富雅(尚順、小叮噹)、親親講堂(預計提供20組，小叮噹，可提供EDM)、小卉(已給資料，再追後續)、新竹夢之樂(感覺統合，明G&B去拜訪)…等。

Roger:

上週六、日，章董有辦留學展，40幾家，留一個攤位給幻象戰隊。不是在銷售桌遊，著重在桌遊免費體驗，進而多多推廣，還請工作人員飲料，以回饋章董利他之心。
對於中國的市場，採保留態度。
名片檔案再三確認，不然就會浪費成本。
群組中，需要回復&期限。

UP:

19. 薈師平台，週六展晃一直再溝通，A.英文老師、B.冠冠，找到對的人比較重要。有時，一通電話，直接溝通。讚許展晃有想法，帶著筆電讓冠冠直接線上上課。帥示範:媽媽，貴不貴要看我們的實際內容，我們平台會有老師在旁邊確認老師的狀況，這是平台可給家長的價值。未來的每件事情，沒有人再做，我們做了，都能把它當成我們的價值。
20. 當我們舒適的時候，我們要面臨危機;當我們危機的時候，我們要面臨轉機。明年我們每個營隊都調漲，若沒有好的配套，自我感覺良好，有可能會慘遭滑鐵盧。
21. 肯定副總的人脈，可以延續更精緻化，不是把事情做完，是想如何讓事情做得更好。如:親親講堂的背景，是否更了解。
22. 昨天參與實驗教育的講座，看見實驗教育者的偉大，拿著自己的錢，去實現自己的理念。珍惜每一個後續。
23. 今天有和Roger達成共識，每次對外都把飛峯的簡報練習一次，講得好，大家就認識你;講不好，就當作練習。不要太小看自己，不要太看重自己。
24. 入股的事情，希望在一月前增資200萬。
25. 有兩個協會，世界兒童暨青少年教育促進協會理事長以帥帥為主;北投慢跑，企業運動方向邁進。聯合國SDGS，企業發展ESG，融入各平台，你可要好好想一想。
26. 團隊要持續學習，每個人最了解自己。可用自己習慣的方式，吸收學習，在會議中分享5~10分鐘。利用費曼學習法，藉由教人來達成高效學習的目的。我們要達成學習性和健康的組織。

逸安(鼎峯):

20. 九月薪資完成，請各平台要齊老師的資料。下個月會順利。

21.明天會去淡水連主任。
22.本週五台中專訪
23.SPARKY、有在動了
24.各項活動的聯繫(建中、蘭野星空)
25.各社團

展晃:

5. 週六、周日辦公室人員確認
6. SOP修改
7. 網站修改
8. Google商家
9. 訪綱
10.線上課通知
11.IG廣告
12.影片內容確認
13.確認薈師走的方向
14.應徵老師的SOP。課後班的實施方案。 帥:實驗小學(外師足球隊)、補習班可派師

Ben:

25.新營區大新店游泳池了解
26.分享原來可以用理念可以招募人、志工;昆蟲營(台北商業大學)
27.事情太多，不知如何分辨要事第一。 帥:緊急重要，少就是多。

臨時動議:

3. 衣服確認下單，發票購買憑證
4. 名片、衣服、產品

—----------

看過請簽名
劉帥帥，Grace