



2020-2021 跨年刊

EZ ESPRESSO

新春特刊

YEAR OF THE OX



愿这个春天、凛冬散尽、星河长明



EASY GROUP

易维集团

核心价值观



以责任心为核心

“责任心”是我们最珍视的信念，我们不仅要对学生、用户、员工、团队负责，也要对我们所处于的行业以及自己承担的使命负责。



用户至上 全心服务

以用户的需求为主导，站在用户角度思考问题，以用户的体验为中心，不断打磨产品、精进服务，是企业保持长期竞争力的关键。



成就员工 当家作主

伙伴们的成长与企业的发展同等重，让奋发向上的伙伴们有施展的空间，鼓励主人翁精神，激发潜能。



终生学习 持续迭代

保持思维的先进性，不设边界，不怕麻烦，始终像创业第一天那样去思考，持续学习，以创业者的姿态持续更新知识架构，提升认知，探索未来。



勇于突破 拥抱未知

顺境时，要有不断克服思维惰性，踏出舒适圈的动力，保持进步，逆境时，要有面对困难的勇气，自我激励，逆势突破。



传递温度 点亮心灵

我们为学生传递的不仅仅是知识和技能，更是温度和关怀，为内部团队提供的不仅仅是一份工作，更是相互的启迪与激励。教育是一个灵魂点亮另一个灵魂，愿我们在一起的年岁，始终有爱，有成长，有梦想和远方。





亲爱的EZ大家庭的伙伴们:

大家好!

我是易维集团(Easy Group)的创始人张育维。在新春佳节到来之际,我谨代表易维集团,祝大家新春快乐,牛年大吉,阖家幸福安康!

凡是过往,皆为序章。2020年对许多企业、个人来说都是艰难的,于EZ也不例外。但这一年,同样是EZ飞速发展的一年。我们一直在迎接挑战和变化,同样也不断地创造、突破并制造惊喜。2020年,俯拾仰取,感恩所有。

这一年,我们的集团员工在职总数突破2021人,用户人数突破20万,线上产品用户交互突破50万次。从年初获得A轮千万美金级战略融资,到LUMOST从0到1,技术加持持续迭代。从Easy Edu在疫情下逆势增长,突破目标,到管理架构日益优化,完成蜕变。去年,Easy Career设立中国区总部,建立了与猿辅导、猎聘、PWC等知名企业的战略合作。Easy Path A-Z成本营系列产品上线,一个月累计服务学生超400人次。

这一年,我们为中国留学生在海外发声,受到了国家级媒体新华社英文的专访报道;《人民日报》和《环球时报》英文,以及加拿大University Affairs和多伦多大学官媒The Varsity等教育权威媒体也相继进行报道,旨在呼吁多方关注中国留学生。

这一年,公司的四位伙伴先后上榜胡润、《福布斯》中国创业精英榜单,并获得教育行业影响力人物等认可。集团先后斩获来自央广、搜狐、腾讯、网易、新浪等平台颁发的品牌实力国际教育机构、行业卓越领军科技教育机构等奖项。

感恩团队,给这一年留下如此多美好的记忆。不知不觉,七年创业,我们以梦为舟。船到中流,唯有齐力同心,才能踏过风浪。步履所往,即是远方。



2021年,集团将重点推动“大华人事业部”战略,并积极探索“英文事业部”建立的方案和方向。同时,加快OMO策略转型,促进线下与线上教育模式的融合,推动技术革新与裂变。

人才战略也是集团2021年的一个重要发展战略。公司将投入资源继续完善员工关怀与职业发展,为伙伴们的成长加油与赋能。我们相信,只有伙伴们幸福地工作,快速地成长,公司才能持续地创新、健康地发展。EZ期待和所有锐意进取、向往星辰大海的伙伴们一同拥抱新知,持续精进。为此,我们将在今年首次设立“EZ学习成长基金”并开展季度“明星伙伴评选”工作,为集团各个业务、职能的每位伙伴打开申请、评选通道,共同营造学习型的工作环境,互相成就。

2021年,集团将继续落实“责任心”、“以用户为中心”、“持续迭代”等核心价值观。关注员工的切身利益与成长需求,积极承担年轻一代教育人的社会责任。在顺境时,保持进步;在困境时,逆势突破。大家一起,始终像创业第一天那样去思考,不设限地探索未来。

愿新的一年,我们抱着千种期许,认准一个方向,持守恒心去实现每一个承诺。愿新的一年,凛冬散尽,星河长明。

相信2021,牛转乾坤,伙伴们会一同创作属于你自己、也属于Easy Group的新画幅。不做妄谈,不负韶华,我们一起加油!

再次真诚地祝愿大家新春快乐!在新的一年里工作顺利,生活美满,平安康健!

你的伙伴,
张育维 Jacky
写于2021年2月





“大家好，我是EZ EDU的运营总监震震。在新春到来之际，我代表EZ EDU 祝福大家新春快乐，牛气冲天哗哗叫，生活幸福哈哈笑。希望每一位EZer都能在2021年牛转乾坤，牛年大吉。”

2020是一个不平凡的一年，我们共同经历了风风雨雨、欢声笑语。正因为有每一位EZer的齐心协力，才使得我们能够在2020年结下硕果。不论是在疫情突袭的影响下、还是在线上教学的极速转变中、亦或者是Work From Home的新型办公模式下，我们依然能够直面挑战，迎难而上。我们在2020-2021 秋季学期，服务了近15000名学生，在逆境中保持业绩增长；与此同时，从导师到一线客服，不断提升对用户的服务意识，学生满意度持续攀升。虽然2020年不尽完美，但是在我们每一位EZer的共同努力下，我们依然向外界、向用户、向伙伴们诠释了团队的EZ魂。

2021年对于EZ EDU来说，充满着未知的挑战以及不可估量的机遇。公司整体的人才战略储备和发展、集团资源框架的重新梳理与统筹、EZ EDU服务与产品的不断迭代、未来线上教育版图的探索与扩张，都是值得我们每一位EZer共同期待的新篇章。不论接下来的道路还有多长，还有多少艰难困苦等着我们一同去克服，但是我始终相信，在大家的共同协助下，我们一定能书写出属于我们的美好未来。

祝愿大家新春快乐！万事如意，牛年大吉！在新的一年里工作顺利，生活美满！”

Charles Wang
EZ EDU

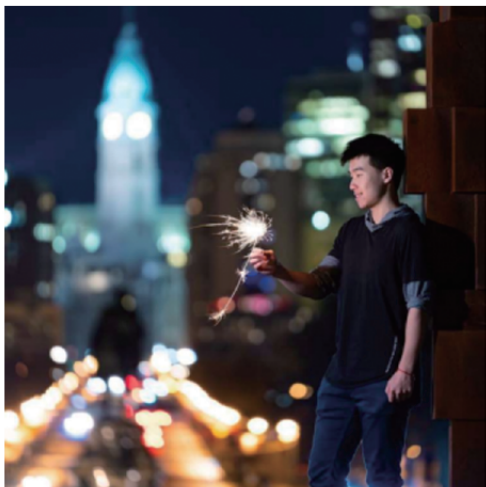
“亲爱的家人们,过去的一年疫情肆虐带来了前所未有的挑战。在这一年，我们业绩实现了预期之内的翻倍，看到了疫情下的市场变革让用户们的学习方式、个人发展的规划产生改变；政治形势和产业结构的变化也让这个赛道滋生出了更多可能，如何更高效的帮助用户提升竞争力成为我们关注的焦点。”

从接手EZC以来，我们从未停止迭代产品的脚步，我们每天都在完善课程和服务，让用户的收获和提升更加外化。对于公司来说，我们每一项进步和完善都是基于团队成员的努力，感谢团队在2020年的付出。期望在2021年，我们预期中的高峰可以到来，在整个赛道快速变化的背景下，我们仍能发掘新机会，阔步前进。

最后诚挚的祝大家牛年牛运当头，心想事成！”

老白
EZ Career





“各位易路的战友以及EZer的伙伴们,大家新年好! Aaron带着小鹿在这边给大家拜年啦,祝大家在新的一年里牛气冲天、心想事成!

Easypath是集团中相对年轻的团队,在2020年通过团队的努力以及集团的帮助完成了团队以及业务的双从0到1。目标在2021实现从1到100的高速增长,期待和每一位小伙伴一起相互成就。

EZ是一个充满活力以及潜力的团队,半年一定会取得非凡的成就,我们携手以待!”

Aaron
EZ PATH

“Lumist的各位同学,新年的来临让我们不自觉地回首过去。2020年是史上最难的企业年,也是Lumist的起步年。从逆境中诞生,我们选择化阻力为动力。从Lumist APP问世与迭代,再到逐渐的盈利和课程创收,看起来有多么顺利,背后就有多少稳扎稳打的艰辛。

过去一年,凝聚着我们所有心血的Lumist App成为数万用户提高学习效率的首选,华人业务也取得了令人惊艳的成绩。

与此同时,随着团队的成长和壮大,我们还有无数软实力在Lumist积蓄。我们不断兑现着对用户的许诺,也不断靠近着所有人的目标,“对用户好”是我们过去以及长远的将来都会视为责任和信仰的一件事。

新的一年,我们的路线更加明晰,我们的手腕更加有力,未来的路,免不了会遇到一些磕磕绊绊,但只有周围还有各位同学在并肩作战,就一定不会偏离前进的方向。

祝大家新年身体健康,工作顺利!
最重要的是:阖家幸福安康! “



Steven Li
LUMIST

销售没到最后一刻，千万不能轻易言败！

▼ (文By 王婉霏 / EZ EDU-UWO校区)

全球疫情让辅导由线下转为线上，让我们和学生的距离变得更远，销售工作也面临了前所未有的瓶颈。为了更好地维护和学生的关系，需要我们销售转变自己的工作方式和思路：和学生的关系不仅仅是买课和卖课，而应该成为他们的朋友或者实时的小管家。

今年1月份，疫情异常凶猛。而我的销售工作却变得有些疲软。所以，我觉得销售不能光坐在电脑前等答案和回复，胡思乱想，如果条件允许，我们应该要走出去，走到学生面前，要有些谋划。考验的是我们的主动性+执行力+勇气！哪怕最后的最后，你经过很多努力，还是被学生拒绝甚至拉黑了，这有什么关系，做销售不被客户拒绝才是不正常的。尽最大的努力，做最坏的打算，假如即使这次“失败”，我相信我们也一定会收获很多！

身处加拿大的学生，最近都经历了安省的lockdown和禁足令，出门购买日用品成了一大障碍。我自己的做法是，询问留守在加拿大的学生，要不要拉他们进当地的超市团购送货群，并告诉他们如果取快递，超市开关门时间及疫情新变化。当我发现我设身处地站在学生的角度为他们考虑而不只是简单地向他们推销课程的时候，收获了意外的积极反馈。其中有50%的学生因为我这个举动和我拉近了距离，30%的学生后来成功成单。

因此，当你迟迟没有成单的时候，告诉自己：销售没到最后一刻，千万不能轻易言败！站在学生的角度去思考问题并开展工作，一定是用你的真心和热心，换学生的安心和放心。引用一个学生对我的回复进行结尾：“你真的是我见过最好的sales了！虽然我没报课，但是你也并没有不高兴，还一直说要帮我，真的很好，做你的朋友一定很幸福吧！以后报课一定找你！”

给师训团队的一封信

▼ (文By Vincy / EZ EDU)

Hi大家好啊，师训团队从零开始到现在已经一年过去了，这期间我们经历了数次更新迭代，不管是师训的流程形式，还是团队的扩张。借这个机会，我也想和遍布全国的“网友同事”们，一起回顾一下这一年。

去年以前，导师培训还是一件简单的事情。除了几个理论上的培训视频以外，我们没法对导师的吸收能力和实践效果做预判和把关。然而，我们希望面向学生的导师都能经过系统地培训和指导，我们希望有意愿提高能力的导师能询问“有门”，知道怎么进步，我们希望学生能够对我们提供的每一堂课都有信心，不会因为不熟悉授课导师而犹豫。为了做到这些，我们组织起大部分校区的学术负责人们，这就是师训团队的初衷和雏形。

面对导师，无论他属于哪个校区，你们始终秉持着100%的负责和尽心，把他们当作自己校区的导师培养；只要导师想继续安排师训，你们都不厌其烦的陪他练，告诉他怎么做会更好。这份工作说简单，不过是把自已的经验分享一下；说难，你们需要根据每个导师不同的情况，精准判断他们的问题和能改进的方向。

虽然由于我们身处不同校区，即使共事一年也从未谋面，但这份工作奇妙地把我们穿在一起；我们是网友，又不止是网友；我们是同事，又不止是同事。

年关将至，我想由衷的感谢这一年来你们的付出和配合，希望牛年大家都能工作顺利，身体健康，继续合作愉快~





自学 & 众学

▼(文By Eve / LUMIST)



他在学习的东西实在有很多，正因为有大量输入，有涤荡和思考，才有蓬勃的表达欲。当然，语速也不是盖的。

因为语速快，所以每次开起会来都容易滔滔不绝的，本来这应该或许是有点烦人的，但他竟然一点都不。逻辑、节奏、详略、例证，他仿佛天生的演讲者，既富有煽动性，又能靠内容真正征服人心。

这是一个终身学习的人的形象，我这么告诉自己。他时常在提醒我，学习的阶段终点在哪里。对，学习本身当然是没有终点的。如果硬要给长途的学习之路找一些站点，那么一定是那些你已经融会贯通，组合成为你所用的信息，再传递给别人的时刻。

不惮将有用的东西传输给别人，是因为自己还手握更多有价值的内容。这或许就是身为CEO的自信，相信只要是和Steven交谈过的人，都会这么想。

责任心意味着清楚了解自己的任务并发自内心的要求做好！

(文By CiCi / EZ CAREER) ▼

我们设计和平台两个部门可以说是密不可分的存在，平台肩负着门户形象的使命，而设计则是为这品牌形象在最前线努力耕耘的一群人。在新媒体人眼中，OT并不算加班，因为这是一件融入生活和娱乐的工作，但是能够把兴趣转化成责任并持之以恒地产出并非易事。去年EZC万圣节大促前，平台部的Yido拉着设计部的栋梁工作到深夜，不仅是为了推文的任务，更是希望做出自己满意的作品，为公司打好活动前线的第一仗！没有他俩的配合，没有对于推文一次次的细致修改和精益求精的态度，EZC万圣节活动也不会成功，推文阅读累积破万，这便是最直接的成果！

“责任心”意味着清楚了解自己的任务并发自内心的要求做好，EZCers就是这么一群人，在任何一环都精益求精，努力将最好的成果进行交接！



责任心不是体现在某一件大事中，而是体现在工作的方方面面

▼(文By 刘畅 / EZ EDU-UW校区)

作为一个刚加入团队的新成员，虽然没有怎么见过每一位和我协作的其他成员，但我却没有感受到大家和我的距离特别遥远，我有任何问题大家也会随时帮助我，特别是我们的校长，不但没有高高在上的感觉，对我有任何问题也会非常耐心地解答。我想“责任心”不是体现在某一件大事中，而是体现在工作中的方方面面。在这里，每一个小细节都让我感觉到每一个人都是用心在做事。

由于我的创业经历，我对于用户数据及可视化报表的运用有比较深刻的理解。在去年12月加入团队之后我将自己之前所用到的表格模版更新后运用在了团队课程list上，将竞品人数及课程学生的参与度，做了可视化的数据处理，让我与其他团队成员一目了然知道哪些课需要加强宣传，哪些课已经宣传的差不多了。在制作第一版本的表格之后，我们的校长又进行了多次对表格的优化和迭代。最终版的表格不但可以看到所有课程目前的信息也可以看到目前所有课程人数的对比和竞品人数的对比。我们将持续使用这一表格作为后续活动安排的数据源，以此来决定日后的宣传方案。

积少成多会给团队带来不一样的变化!

▼(文By Fangzheng Xu / EZ EDU-UBC校区)

2019年9-12月,是我加入EZ UBC这个大家庭的第一个学期,在校区创立之初我们面临着许多困难和挑战,团队里的每个人都在思考着如何为UBC的学生提供更好的服务以及如何能和学生建立一个相互信任的关系。虽然当时的我是一名兼职导师,能够做的事有限,但看到团队其它成员为了校区的发展尽心尽力,我也想通过自己的努力来为团队出一份力,即使是一些在外人看来微不足道的事。

当时是在Final时期,学生的学业压力要比平时多不少,老师们也在尽心尽责地授课和答疑,在考试的前一晚还在陪伴学生们苦战,但学生们在考试前还是会紧张,生怕自己有哪些重要的知识点没有复习到位。冬日早晨八点的考试,是每个学生都会有的难忘经历,一想到学生们在考场前紧张的样子我觉得作为老师我应该做些什么,更何况他们是我在EZ的第一批学生,更应该让他们感受到我们的用心。六点半天还没亮我就来到考场外的桌子前为学生们答疑,一开始的两三个学生一直到后面大家都围着一张桌子占了一圈,虽然也有些学生没有上我们的周课,但我也毫不吝啬地耐心解答他们的问题。虽然对我而言只是举手之劳,但却在考试前给予了学生们鼓励与信心,虽然只是微不足道的一些努力,但这样的努力积少成多会给团队带来不一样的变化。



以客户为中心的思考

▼(文By Ruining Zhao / EZ EDU-约克校区)

以客户为中心思考问题,一直是EZ Edu约克校区的一贯理念。

从成立之初,团队负责人小怪就一直将“服务”学生作为第一要义,从内务到学术都要以学生为中心。约克校区是一个非常特殊的校区,学生学习性比较弱,但是很有活力和创造力,更愿意在课下提问老师问题。在强竞争盘,每一个机构的导师都会回答问题,而约克校区的Celia导师则把这种润物细无声的理念贯彻到每一节课。在学生提问之前,就考虑好哪些知识点是学生疑惑多的,然后不仅仅在付费学员群提出来,我作为小助手,也会看到她提醒交流群的学生。

学生们表示老师每次都会提前把知识点讲得很细致,教授上正课的时候会听得更明白。这样的老师其实在约克校区还有很多,比如叶子老师,去年期末考试结束后,叶子老师还在学员群发了非常长的考后总结,感动了每一个学生。

桃李不言,下自成蹊。虽然导师们不会夸耀自己,但是他们的教学和服务都看在眼里和我的眼里。作为Ezer,如果每个人都有这样强的服务意识,我们肯定会更上一层楼。





月刊投稿方式

诚邀集团各个部门、各业务线及各校区的小伙伴们踊跃投稿，稿件一经选用，将有丰厚的“EZ成长基金”及飞书定制勋章奉送！

投稿主题：

“实力宠客”的故事：以用户为中心的思考

“天天向上”的故事：不断学习，持续迭代

“责任心”的故事：做靠谱的人和事



请选择任意主题，简述一件你的亲身经历或平时观察到的团队成员符合投稿主题的故事，200-500字，文体不限。同时也欢迎**任何吐槽和建议**，征稿长期有效！

注：征稿中被提及的团队故事及成员将直接进入“季度明星伙伴”评选的候选人名单）。



EZ学习成长基金

2021年为鼓励集团伙伴保持学习新知，持续精进职业相关的技能，打造学习型的工作环境，集团设立“EZ学习成长基金”。荣获EZ成长基金的伙伴们，可以使用发放的基金额度去报销职业学习费用和购买书籍的费用。





第一季度

- **集团**完成了经纬中国近千万美金**A轮融资**，另有数十家知名VC关注了我们，并表示出投资兴趣；
- **LUMIST**作为线上教育新项目在战略布局上迈入新阶段，相继成立南京分区、上海运营总部。市场、活动、运营、BD等部门逐步完善，开始切入**英美市场**；
- **EZ Edu**麦克马斯特校区上线；
- **EZP**在上海乔迁新居，并完成团队架构整合；
- **EZC**在加拿大11所主流高校同期启动校园实习生**VISION项目**；正式进驻美国分区，和国内最大求职平台猎聘实现战略合作，与线上教育领军机构猿辅导达成人才战略合作；
- **We Care**在加拿大联邦注册并成立**家政公司**，服务范围从DT扩展GTA地区；确定了“让海外生活更简单”的宗旨，突破传统租房概念，成立**房产公司**，半年营收逆势上扬，已超去年全年。



第二季度

- **EZC**与上海ABB工程有限公司（中国一线工程企业）、易居（在美上市公司）达成人才战略合作；
- **EZ Edu**完成加拿大约克校区（启典团队加入）、**麦吉尔校区**、**渥太华校区**的团队建设，校区横跨加拿大全境，上升到12所；完成第一阶段CRM开发，继续技术赋能，并与EZC同时建立上海运营分部，与易燎咨询达成战略合作；建立以“**大校长团**”为核心的全校区管理模式，优化人才梯队建设；在疫情压力下超额完成招新目标，近万新生社群建成；
- **EZP**的**A-Z**成长营系列产品上线，旗下包括学术写作、简历提升、音乐制作、设计等，帮助学生提升软实力，上线一个月累计服务学生数量超400人次；开启抖音内容，20天内全平台点赞量破8万，播放次数破百万；与加州大学伯克利分校、汇丰银行、世界外国语等知名B端公司达成战略合作，开启搭建B端壁垒；
- **LUMIST**内容生产已完成百万级题库构建以及模块化课程初步探索，教研团队融入更多来自世界名校多元文化背景的伙伴（哈佛、耶鲁、MIT、普林斯顿、牛津、多大等），继续提升团队深度以及多元化；正式完成第一阶段**产研中心**建立，并开设北京分部。

第三年度

- **EZ Edu**实现疫情下逆势增长，整体营业额增加30%+，同时财务优化进行中，开源节流，增强可持续发展的源动力；
- **EZC**整体业绩实现200%增长，设计国内大后台，扩建团队，开发新的可能性；优化财务模型，建立与猎聘，猿辅导，boss直聘等优秀公司的战略合作，增强产品力，继续向更多地区发展，开发渠道，为明年冲击5000万目标打下夯实基础；
- **EZP**完成团队管理架构升级，维持高利润率的同时，在疫情下保持业绩稳步增长；极开发国内合作资源，为帝国理工、斯坦福大学等高等教育机构的合作课程建立销售渠道；
- **LUMIST APP**完成产品上线，已吸引破万注册用户，5w+视频讲解，5个sku交互视频课上线，百万题库积累；产品迭代敏捷化，完成了从1.0到1.35的升级，是集产、研、运、教等多部门共同努力下实现的成长；
- **集团**推出关爱留学生成长公益项目“得易青年”，持续输出优质内容，伴随留守国内的留学生伙伴度过这特殊的周期。

第四年度

- **集团**层面持续与各大学官方展开积极的沟通，推进合作，厘清误会。其中，埃尔伯塔大学UA肯定了集团在学术诚信方面的坚守，愿意持续与EZ保持沟通与联系；
- **EZ Edu**继续维持加拿大目前教辅行业第一的领先地位
- **LUMIST**北京产研中心完成集团层级数据大同以及整合，实现资源共享以及销售路径的优化；
- **EZC**启动的 **Capital Markets** 金融资本市场系列的培训产品实现了100%的成功率，报名该系列产品的同学均在3个月内收到了加拿大或美国的金融机构实习与全职Offer；与超级简历实现更深入的合作，并与美国当地一家聚焦求职培训的科技企业「Hirebeats」达成合作。



Easy Group易维集团荣获

新浪2020年度品牌实力国际教育机构奖

搜狐2020行业卓越领军科技教育机构奖

康志宇Gary和白凯夫Sam入选

2020年《福布斯中国30岁以下精英榜》

张育维Jacky荣获

网易2020年度突出贡献人物奖

腾讯2020教育行业影响力人物奖

央广 2020教育行业影响力人物奖



教育的²⁰力量

新浪2020中国教育盛典
暨新浪教育20周年庆典



2020年是Easy Path易路的元年。一年的时间内，易路完成了团队以及业务双双的从0到1。

从团队角度，以上海为核心，以合肥以及多伦多为副中心，结合线下线上的优势，Easy Path搭建了一支空前强大的有机团队。团队成员均来自教育行业领军品牌的佼佼者，将个人能力与经验带入团队中，相互成长，共同成就。

从业务角度，创立第一年的Easy Path就突破了1000万年度营业额，并以国际课程辅导和申请业务作为双引擎驱动公司未来发展。



过去一年，Easy Path平均每月服务学生200余名，满意度超90%。每日各媒体矩阵发送文章触达30余万留学生群体，日均浏览量超1万人次。结合线上线下优势，以上海为核心，Easy Path服务全球留学生，为留学群体创造价值。无论是提分还是获取梦校Offer，Easy Path始终以服务学生和家作为工作核心，为用户持续创造价值。

2020对于Easy Path是积累的一年，公司蕴藏极大能量。2021年，我们将步入高速发展期，实现从**1到100**的增长。





2020年,作为LUMIST元年,对于我们来说注定是不平凡的。LUMIST本就诞生于逆境,我们从年初的一个Idea,很快成长为一个具有战斗力且国际化的多元强大团队,随着我们的业务版图的扩大,团队的每一位小伙伴也都在不断突破自己的舒适区,成就了LUMIST的2020年度成绩单。

过去一年对于LUMIST来说最自豪的事情,莫过于我们的app成功上线,短短三个月,LUMIST就突破了10万设备数。目前,LUMIST已经迭代至1.5.1版本,随着我们不断优化产品逻辑,我们的app能更好地服务于我们的用户。我们的运营逻辑也在随着版本的迭代优化,引导用户更高频次地使用核心功能,优化使用体验。

与此同时,LUMIST华人事业部在2020年也取得了骄人的成绩。从0到100万营收,我们只用了短短两个月时间。2021对于华人事业部来说,才是真正的元年,经历了过去几个月的产品打磨,我们可以做到为更多学校的学生提供最为优质的服务,“让学生学有所得”是LUMIST业务的根本基石。在英文市场方面,LUMIST深耕 UC Berkeley和UCLA两所学校,以及AP课程,我们在此基础上成功实现了累计千人线上班课。我们深信,在小范围市场可以跑通的模式,可以在更大范围市场中得到验证。

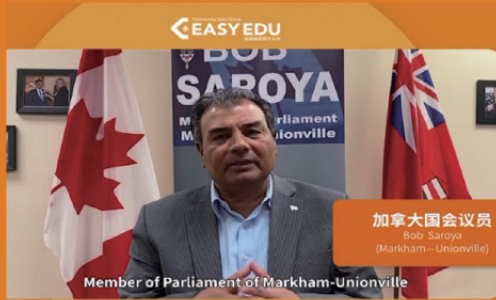




2020年，这不平凡的一年，为了给在加拿大的中国留学生加油打气，EZ EDU在圣诞、新年双节收集到多位国会议员、演艺明星、企业家、导师送来的祝福视频，联动加拿大各行业代表，这其中包括：爱奇艺加拿大、汇丰银行加拿大、秒麦网、微盟加拿大、饭团外卖、中国移动加拿大、海南航空加拿大等行业代表。以及加拿大政府官员：联邦参议院胡子修、Markham-Unionville议员Christopher-Poulos 和 Member of Parliament for Don-Valley North 当河谷北区国会议员董晗鹏等为留学生送上了真挚的祝福与美好的祝愿。



加拿大联邦参议员
Victor Oh 胡子修
Senator



加拿大国会议员
Bob Saroya
(Markham-Unionville)



爱奇艺iQIYI
创始人Leo
海外事业部(北美)负责人&兼摄影总监



龙井说唱
中国内地男子说唱组合
代表作：《DJ(多首)(中国家庭版2019)



陈佩斯
喜剧演员
代表作：小品《吃面条》《警察与小偷》



于文文
华语歌手
代表作：《前任3》女主角、歌曲《体面》



杨宗纬
歌手
代表作：《洋葱》《2009》《鸽子》

2020年12月，秒麦网为EZ学员Final助力，送出期末零食大礼包并邮寄至加拿大11个校区的150名同学手中。



2020年12月：Easy Group易维教育集团受邀参加汇丰银行HSBC“机遇之年Year of Opportuntiy”的项目活动，Easy Education CEO 康志宇（Gary）向全球留学生分享在疫情大环境下他的建议和经验。



"It is important for students to ask themselves how they are feeling both mentally and physically, and schedule out time for self-care and exercise. It is really easy to let these things slide under pressure, but long-term success is impossible without mental and physical health."

Gary Kang, Easy Group

2021年1月：EZ EDU COO 王震(Charles) 受邀参加汇丰银行HSBC“出发吧！学长”第二季栏目——加拿大的人生七年。视频在汇丰中国微信公众号、汇丰视频号，汇丰直播间等合作伙伴渠道进行宣传。

2021年1月，EZ Edu十一大校区共同开启了2021年第一轮试听课。本次全校区共开设试听课程破千门，总报名及出席突破15000课次，在新学期火力全开为学员们助力。




2021年Edu的小目标：

- ✓ 在内部优化并便利沟通渠道，更多地倾听员工与用户声音；
- ✓ 迭代LMS，加强用户体验；
- ✓ 总部为各校区提供数据支持，协助校长进行有效的战略决策。



2020年 在核心产品上，启动了Capital Markets 金融资本市场系列12月的培训产品实现了100%的成功率，报名该系列产品的同学均在3个月内收到了加拿大或美国的金融机构实习与全职Offer,该项目获得了学生非常高的评价。

在职业教育赛道中，和国内领先的互联网工具品牌  超级简历 wondercv.com 实现了更深入的合作，并且与美国当地一家聚焦求职培训的科技企业 [Hirebeats] 达成合作，通过更多高性价比的工具赋能我们自己的培训产品，让学生能在求职就业的过程中，更高效、更有针对性的进行诊断和提高。



受疫情影响，线上办公将常态化，对负责人和团队伙伴的沟通能力和协作能力有着极大挑战，所以在新的管理文化中，新增了两个重点：

-  透明文化
-  纠错文化

工作中我们要能够坦承错误，发现不足，从管理者做起，学会给出受欢迎的批评。

2021年 市场战略上，将投入更多的时间在非加拿大地区的市场开拓，仅英美两地的市场空间，便 **发展目标** 给与我们对未来两年实现10倍增长的信心；

在产品组合上，我们依旧会聚焦于深耕了3年的金融/泛商科、数据科学、科技互联网和市场营销这四大行业，既是满足我们目标人群的专业需求，同时更重要的是这些行业是国内外未来5-10年拥有高增长机会和趋势的行业；

结合业务拓展过程中需要实现的各项目标，我们会更加重视如何科学的进行团队扩充、人才匹配和管理。



季度明星 伙伴评选

2000人民币(\$400CAD)成长基金 + 飞书奖励勋章
每位获奖者将获得3000人民币(\$600CAD)奖金 +
奖励方案：



从2021年起，为了鼓励各位伙伴不断迭代更新与完善自我，发挥榜样力量，将面向集团所有在职员工开展“季度明星伙伴”评选活动。希望各位Ezers直面并肯定自我，善于总结自身在工作中的亮点与感悟，善于发现团队伙伴的优势与特长，互相学习，共同成就，让我们一起跨过星河、迈过月亮去迎接更好的自己！

奖项设立：

“**责任星**” (优秀员工)

“**实力宠客**”之星 (以用户为中心)

“**天天向上**”之星 (快速更新迭代的学习型人才)



资本合作伙伴



成长合作伙伴



战略合作伙伴

