



经费英雄 教育连锁培训机构使用案例

适配版本：经费英雄 4.x

版本：20200715

经费英雄 • 喜经营家族成员



行业痛点

市场销售成本压力

教育机构招生渠道多，成本支出大。评估各个渠道的成效有难度，降低市销成本，成了机构最大的痛点。

经营数据延迟难以反映真实

针对连锁型机构，总部需由文员花时归集、统计各校区的经营情况，报表有延迟影响决策。归集数据难以精细化，管理指标制定有难度，难以反映真实经营。

费用支出难控制

各个校区的各项费用支出的额度是多少，哪些支出只需要校长审批，哪些需要经过总部审批，容易混淆不清。

人员结构

老板、出纳、校长、市场人员、销售人员、老师、投资者（非直营校区）

解决手段

预算编制承诺责任

使用经费英雄，按校区建立经营项目，每个校区进行月度预算，对各个市场、销售渠道的收入、支出进行计划和预算。

预算执行管控

在运营过程中，由老师、市场、销售人员实时申请费用支出，录入销售收入，控制费用是否超支，统计业绩情况。

经营分析总结复盘

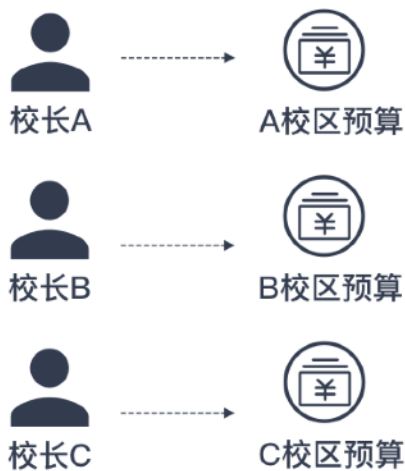
校长和总部可以实时查看校区收支情况，以及渠道效果和效率。

实战壹 预算编制

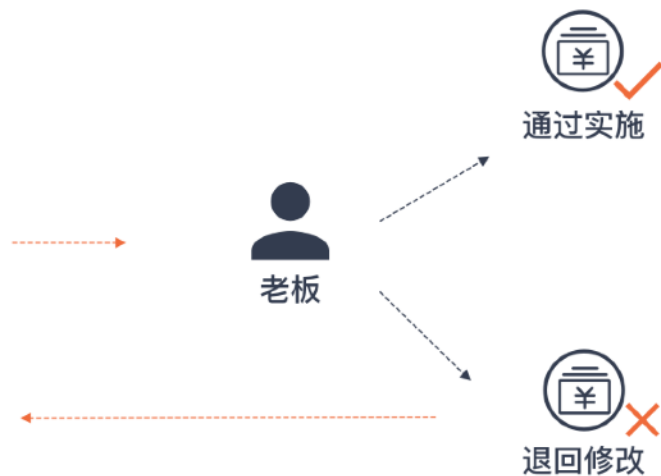
创建预算前，校区校长需创建各自校区的经营项目，将出纳、市场人员、销售人员放入项目内。

预算审批编制和审批流程如下图：

编制校区预算



审批预算



- ✓ 超级容易上手，不用导入EXCEL模板，快速制作预算表
- ✓ 内置常用预算分类，勾选直接用
- ✓ 随时随地做预算，电脑和手机都能操作
- ✓ MBA商学院知识沉淀，实践单式预算、收支关联预算、滚动预算、零基预算、超越预算的最佳工具。

- ✓ 数字化预算协作工具，支撑线下经营策略会议或线上审批预算。

按月度划分预算周期，让校长根据行业经验创建1-12月的预算，根据教育行业淡旺季评估各项计划支出和期望收入。编制预算同时也是对公司的承诺过程，可以说明下阶段工作计划对公司战略实现的贡献在哪里。

各校区校长完成所属校区的预算，老板决定预算是否合理可执行。经费英雄为校长提供容易使用的预算制作界面，利用预算向导选择需要计划预算的收支类型。

| 支出预算分类 | 明细 |
|--------|------------------------------|
| 行政办公费用 | 租金、物管费、水电费、清洁费、办公用品、总部分摊、折旧费 |
| 人员工资 | 固定底薪、福利、补贴 |
| 绩效与奖金 | 销售提成、续费提成、市场提成 |
| 市场推广 | 地推费用、地面广告费用、在线广告费用、推广活动费用 |
| 运营费用 | 课酬费、教材费、学员退费、礼品费 |

| 收入预算分类 | 明细 |
|--------|------------------------------|
| 新生收入 | 新生收入按市场渠道类型进行细分，以分析每个渠道的招生效果 |
| 续费收入 | 续费收入 |
| 教材收入 | 教材收入 |
| ... | |

易上手的预算制作

提交审批 删除预算 修改名称 导入/导出

晓港校区 | 1月经营 计划中

预算概览 预算制作 流水账 预算设置

| 计划支出 | | 计划收入 | |
|--------------|----------|--------------|-------------------|
| ¥ 326,000.00 | | ¥ 540,000.00 | |
| 名称 | 已用 | 计划 | |
| 行政办公费用 7.7% | 低值易耗办公用品 | ¥ 0 | ¥ 0 |
| 人员工资 30.7% | 总部分摊 | ¥ 0 | ¥ 0 |
| 绩效与奖金 33.7% | 折旧费 | ¥ 0 | ¥ 0 |
| 市场推广 7.7% | 人员工资 | ¥ 0 | ¥ 100,000.00 添加明细 |
| 运营费用 20.2% | 固定底薪 | ¥ 0 | ¥ 50,000.00 |
| | 福利 | ¥ 0 | ¥ 30,000.00 |
| | 补贴 | ¥ 0 | ¥ 20,000.00 |
| | 绩效与奖金 | ¥ 0 | ¥ 110,000.00 添加明细 |
| | 销售提成 | ¥ 0 | ¥ 50,000.00 |
| | 续费提成 | ¥ 0 | ¥ 40,000.00 |

添加向导 添加分类

✓ 显示金额分配比例，让预算更合理

✓ 向导容易上手，没有EXCEL门槛

善用预算收支关联

便捷批量添加预算

晓港校区

预算 项目设置

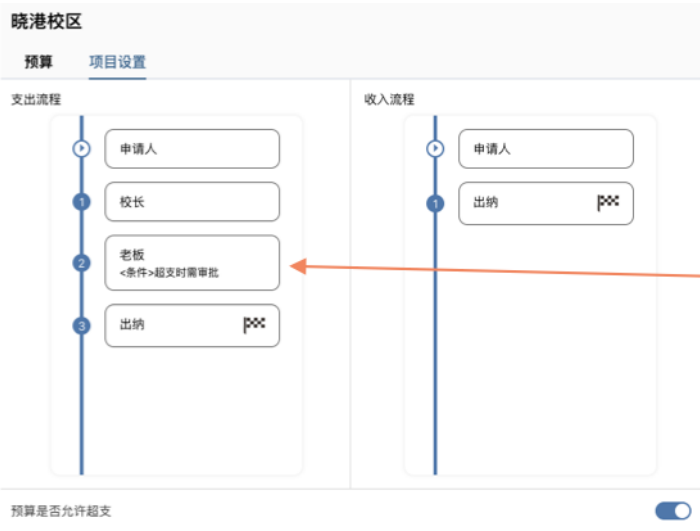
| 月份 | 计划支出 | 计划收入 | 状态 |
|-------|-------------------------------|-------------------------------|-----|
| 12月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 11月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 10月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 9月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 8月运营 | 计划支出 ¥ 346,000.00 | 计划收入 ¥ 940,000.00 | 计划中 |
| 7月运营 | 计划支出 ¥ 419,000.00 | 计划收入 ¥ 800,000.00 | 计划中 |
| 6月运营 | 计划支出 ¥ 401,000.00 | 计划收入 ¥ 840,000.00 | 计划中 |
| 5月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 4月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 3月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 2月运营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 | 计划收入 ¥ 540,000.00 | 计划中 |
| 1月经营 | 计划支出 ¥ 326,000.00 实际支出 ¥ 0 | 计划收入 ¥ 540,000.00 实际收入 ¥ 0 | 实施中 |

✓ 根据教育行业淡旺季评估各项计划支出和期望收入。

✓ 校区年度预算编制完成!

实战贰 预算实施管控

重点管控市场支出成本，可以根据以往经验，根据预计收入，预估每个市场渠道的支出，并按此预算作为市场成本管控的依据。在市场推广费用没有超出预算时，由校长审批。当市场推广费用超出预算时，则还需要总部进行审批，这样能有效防止单校区无限制的市场投入。



✓ 根据自身需求配置审批流程，防止过度市场成本投入。

同意 拒绝 转交 评论

支付 海珠城比萨DIY推广活动 ¥ 5,000.00

● 杜某人 - 校长审批中

申请编号 #3619

经营项目 晓港校区

预算 1月经营

申请人 杜某人

申请时间 2020-03-10 15:18:36

支付明细

| | | |
|------|-------------------------------------|------|
| 支付金额 | ¥ 5,000.00 | 超支用款 |
| 分类明细 | 支出/市场推广/推广活动费用 (预算余额 ¥ 4,000.00) | |

✓ 申请、审批时自动判断预算不足，走额外审批还是禁止超支因需求而决定，『经费英雄』充份灵活满足客户需求。

实战叁 经营分析

『收支总览』报表

分析一段时间内公司收支情况，运营现金流情况。



『经营分析』报表

对各个校区收支进行分析对比，查看各个校区是否超预算、收入任务是否完成、哪个市场渠道效果更好。依据分析结果，及时调整下一阶段的经营和推广策略。

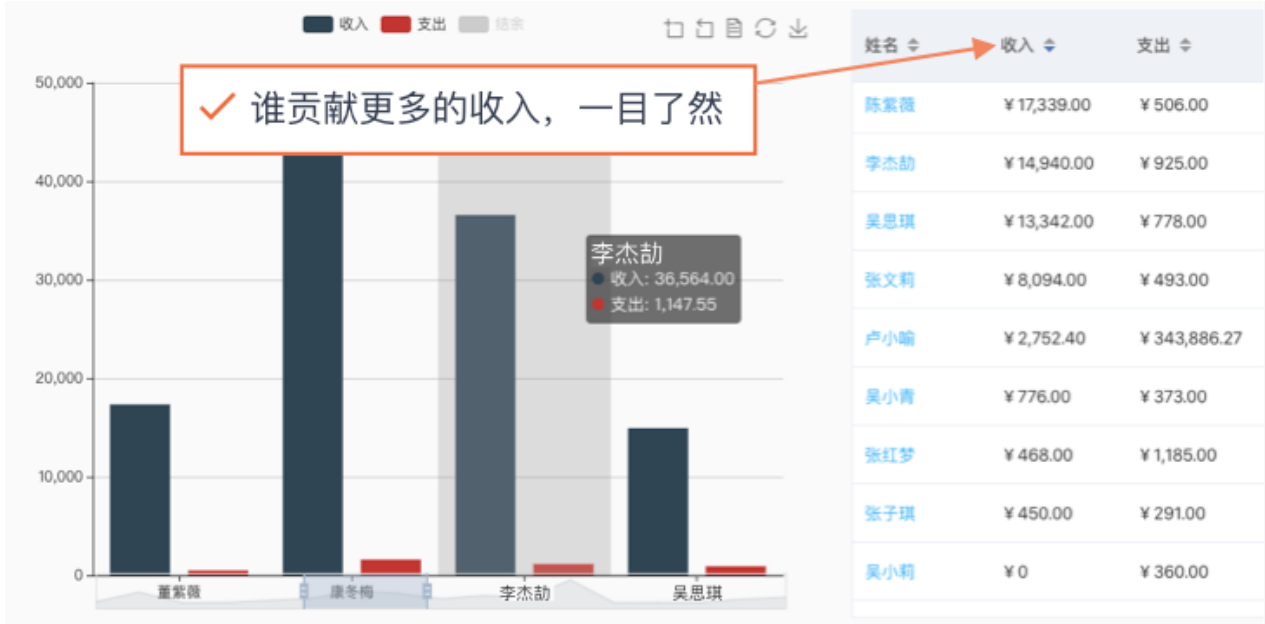
分析市场渠道效果，及时调整下一阶段策略

| 分类明细 统计项目名称 | 收入 | | | | | |
|-------------|--------------|--------------|--------|--------------|--------------|---------|
| | 晓港校区 | | | 天河校区 | | |
| | 计划 | 实际 | 已收入 | 计划 | 实际 | 已收入 |
| 教材收入/教材收入 | ¥ 60,000.00 | ¥ 0 | 0% | ¥ 60,000.00 | ¥ 0 | 0% |
| 新生收入/市场渠道A | ¥ 100,000.00 | ¥ 110,000.00 | 110% | ¥ 120,000.00 | ¥ 150,000.00 | 125% |
| 新生收入/市场渠道B | ¥ 90,000.00 | ¥ 80,000.00 | 88.89% | ¥ 70,000.00 | ¥ 450,000.00 | 642.86% |
| 新生收入/市场渠道C | ¥ 40,000.00 | ¥ 39,000.00 | 97.5% | ¥ 50,000.00 | ¥ 50,000.00 | 100% |
| 续费收入/续费收入 | ¥ 250,000.00 | ¥ 260,000.00 | 104% | ¥ 350,000.00 | ¥ 335,000.00 | 95.71% |

¥ 1,190,000.00 实际: ¥ 1,474,000.00 超收: ¥ 284,000.00

『员工简报』 报表

统计市场、销售人员的收支情况，谁带了更多的收入，谁花费了更多的成本。



这些教育机构都在使用经费英雄优化经营

青岛青软教育

浙江西培教育

长沙美莱教育

美吉吉姆儿童早期教育

包头市青山区好爸爸好妈妈教育科技有限公司

广州立尚教育

广州市新线教育科技有限公司

技术支持与商务合作

广州市风岚软件技术有限公司

国家高新技术认定企业

官方网站

<http://fundman.work>

电话

020-28185258

地址

广州市海珠区新港西路1号银华大厦1308

电子邮箱

hi@xijingying.com

微信公众号

