

报价动辄上万元,还送“大学生存法则”

29800元买志愿填报服务靠谱吗

高考结束后,以志愿填报服务为主的“后高考经济”迅速升温。各种线上线下讲座层出不穷,最终的目的还是吸引家长和学生花钱买服务。记者调查发现,机构在推销服务过程中,会通过各种话术来制造焦虑,家长在层层攻势之下如果丧失判断力,很容易掉入“高价”陷阱。



1 气氛很火爆

数百家长冒雨听讲座

高考结束后的首个周六,一大早天空便下起瓢泼大雨。但并不影响数百名家长,冒雨来到北五环外一栋小楼。报告厅内,2025年北京高考志愿填报指南讲座正火热进行。

大屏幕前,“知己”——位次排名、意向专业;“知彼”——招生章程、数据、计划;模拟方案关注要点……轮番切换,主讲老师侃侃而谈。“假如一个专业组,原本是计算机加通信,今年加入了环境工程,你能不能光盯着自己想学的专业?”

“看到大类招生专业任选几个字,就能认为分流时真的可以想学什么学什么,类内专业任选吗?”

“高中低分段的考生,学校、专业、地区,三大权重如何分配?”

一个个问题抛向家长,大家议论纷纷。“我记得我们那会儿……”有家长刚开始分析,就被主讲老师打断,“您别说您那会儿,现在跟您那会儿可完全不一样。”引得家长们不由得笑起来。

坐在靠后位置的胡先生,边听讲座边翻看着机构发放的宣传册。他告诉记者,这已经是他第二次来听讲座了。

加微信群、看短视频、看公众号文章……作为三月份就着手研究志愿填报的家长,胡先生自认起步较早,了解得也比较透彻。“主要是孩子也有目标专业院校,研究某几个就行了,不用面面俱到。”

虽然讲座内容在胡先生看来有些浅显,“也没什么更新的东西”,但他仍对讲座予以肯定。“这是面向所有人的,只能讲讲整体情况,有些家长不太明白,帮着梳理一下,还是能找到一些思路的。”

2 打广告是真 服务卖到了大学阶段

家长们也清楚,这类“公益讲座”背后,其实是为了吸引家长购买后续相关服务。果然,临近讲座结尾,组织者向家长们推荐起了机构的志愿填报服务,价格是9800元。

至于服务是否有必要,那就见仁见智了。一位学生母亲称,自己此前曾对志愿填报服务进行过详细了解。“会一对一给孩子做能力、性格等测评,结合个人兴趣,出一份报考方案,供家长填写到报考系统中。”她坦言自己颇为心动,“感觉有人帮你一起给孩子把把关,多少更稳妥些。”

但也有家长对此不太感冒,一位爸爸表示,听听讲座,了解一下最新的招生政策就行了,至于后期怎么规划志愿,还得家长和孩子多沟通,一起下功夫。“尤其是孩子得有主见,如果说自己什么都不管,全抛给机构来弄,对自己的未来发展没什么好处。”

不止志愿填报,讲座中,对高考生的“扶上马、送一程”服务更延伸到了未来的

入学、考研乃至就业。另一位主讲老师以多个事例,佐证学生性格兴趣在专业学习方面的重要性,但最终的目的,是推销志愿填报服务之后的后续产品。

“我们会举办针对‘准大学生’的夏令营活动,一周内帮助学生完成从高中到大学的过渡,掌握大学‘生存法则’”。这一夏令营与大学陪跑服务收费15800元,若同时购买志愿填报服务,还可以享受优惠,总共收取19800元。

“高中选什么科,涉及大学能报专业的范围,可不就是得从高中开始规划嘛!”“一场讲座这么多人,能有十分之一的人愿意交钱就不少了。”听讲期间,家长们不断感慨如今报志愿的复杂程度,以及由“花式内卷”衍生出的各种考生意。有家长称,高考结束刚几天,自己所在的微信群名就从“2025高考生群”,改为“2029考研群”。“本以为能轻松一下,这么看来上大学只是个开端,远未到放松的时候。”

4 不轻信高价

不花钱也能享受服务

万元的老师做的录取数据分析、专业倾向测评、志愿填报推荐等服务。

记者了解到,上述这些服务,其实家长完全不花钱也能享受到,而且信息的来源也是最官方、最权威的。教育部的“阳光高考”平台,近日推出了“阳光志愿”高考志愿填报信息服务系统,提供包括智能筛选志愿在内的7个核心功能。学生不但可以查看往年录取情况,今年院校招生章程等信息,还能了解到院校各专业的就业情况,结合本人的高考成绩、位次以及

3 自称很专业

名头却不太靠谱

线下讲座,老师面对着数百名家长,推销起服务来还算比较“收敛”。而到了线上,一些机构像是卸下了束缚,开始用各种话术到处散布焦虑。

“志愿填报全程委托,2025届服务名额快速减少,手慢无!”“10年升学报考经验,考得好不如报得好”……点开社交平台,类似标题的文章近段时间反复轰炸着家长们的手机。但记者发现,有的机构虽然标榜自己很专业,但连打广告时都明显不够走心,明明是高考结束后的公众号文章,内容却还写着“高考在即,孩子不能分心,家长应该提前做好志愿填报咨询,为孩子趟好路……”

记者看到,这些机构提供的志愿填报辅导服务,价格少则数千元,多则上万元甚至数万元。比如一家机构推出的服务有9800元、13800元和29800元三个档位,在宣传自家机构如何“高端”“权威”之余,还不忘拆其他机构的台。“价格太便宜的都是小工作室,或者兼职,要么就是打着一个专家名头,实际上是小助理服务。”

不同价格档位的服务,到底有什么区别?销售人员介绍,干志愿填报这行看的是老师经验,29800元的专家,从业十几年,而且上过电视台的栏目。但除此之外,仅从服务内容来看,其他档位老师提供的服务也是一样的,最后提出的方案也不会差太多。

“我们的服务,您越早报越好,往后老师时间少了,就不好约了!”机构表示,记者已经错过了最早的报名时段,之前每个老师都能跟学生安排三次见面,但现在肯定是来不及了,越往后,可能见面的次数越少,想报名就要“从速”。

销售人员不但在言语上施压,在介绍业务时,还会使用各种名词和术语,用来彰显自家机构的专业性。比如一家机构,把提供服务的老师称为“高报师”。老师的个人简介里,有的还会写着“高考志愿资深规划师(高级)”这样的称谓,乍一听很唬人。但记者查询过往资料发现,教育部早在去年就曾发布过提醒,有关部门从未发放过“高考志愿规划师”这类职业资格证书。连职业资格都没有,那代表等级的“高级”更是无从谈起了。

还有的老师,个人履历资料拉成了一长串,看似经验丰富,但许多内容经不起推敲。比如“认知行为疗法高级咨询师”“WHO世界医学最高认证中心WMECC催眠师”这类名头,且不论它的来源是否可靠正规,记者实在看不出它们跟高考志愿填报有什么关系。

但记者也看到,“阳光志愿”平台虽然是免费提供给考生,功能也十分强大,但也正因为功能较多,家长和学生使用起来还是需要一定的学习和时间成本。市面上有机构在打广告时,似乎也抓准了有些家庭怕麻烦的心理,“如果因为工作忙没时间研究报考的家长,抓紧联系我们……”

据《北京晚报》