

高考报志愿竟成暴利生意，且看“专家”如何忽悠考生和家长——

## 几分钟就出方案 收费竟要上万元



近日，经历了十年寒窗的学子们，结束了学生生涯中最重要的阶段性节点——高考。下一步，在金榜题名前，压力来到了志愿填报环节。

也正因为一纸志愿定前途，学生家长没有人不重视。需求在短时间内暴增，瞄上其中商业价值的机构和个人也借势而起。

少则卖300元一张的志愿卡，还有三五千元的一对一填报志愿咨询，多则提供上万元到几十万元的专家服务。至于这项服务背后的含金量，可以说是极度参差不齐。

正规的机构和填报师深耕行业多年，不仅能精准给出报考方案，还能结合学生性格和能力选择专业，甚至连后续考研、留学或者就业的方案都规划好。

而有的机构，使用的是一个月甚至三五天速成的填报师，短时间内接收大量学生，在每个学生身上花费的时间不到5分钟，通过智能系统草草给一个方案。甚至于，有的机构为了避免未录取退费的情况，填报师通常选择最稳妥的方案，学生的好分数，落到了差学校，机构为了赚钱将莘莘学子的前途弃之不顾。

### 高考志愿规划 一个方案售价上万元

家住山西的姗姗，最近在帮参加完高考的弟弟了解填报志愿的信息。她在网上联系到一个机构，对方表示：“山西省咨询价格为4980元，线上沟通后，老师给出建议。最后咱们双方都认可的情况下定表，若没被录取，可以全额退费或明年继续提供服务。”

她注意到，在不少短视频平台上有一些博主在讲填报志愿的知识，他们同时也推销志愿卡，以及价格几百元到几千元的付费课程。还有一些线下一对一咨询，价格高达上万元。她陷入了选择困难。

辅助填报高考志愿，目前市面上有两种主流形式，一种是售卖志愿卡，价格在几百元，输入个人信息后能给出对应的方案；另一种是一对一填报师服务，线下和线上形式均有，收费在几千元到几万元不等。

优志愿是志愿卡销售领域的代表性公司。学生购买后通过网站或APP登陆，输入个人高考成绩、城市、偏好等信息

后，系统会智能匹配符合该学生的报考院校。

优志愿创始人耿忠诚告诉记者，他们的定位是做数据平台。因为他在2014年创业之初就注意到，填报高考志愿对数据的依赖性比较强，需要每个高校、每个专业的录取数据等，搭建数据平台可以辅助学生和家長提高效率。

与志愿卡相对应的一对一人工服务，已经是一门成熟的生意。代表性机构有蝶变志愿、完美志愿、高考帮、乐学高考志愿等。除了专做高考志愿填报业务的公司，教育和互联网巨头也都入场了。新东方、好未来、精锐教育等老牌教育公司，阿里巴巴旗下夸克、支付宝，以及腾讯教育、百度等也有相关业务。

“学师人才志愿填报”创始人兼资深填报师杨帆以前是文化课老师，2018年，他正式成立公司，全职进入高考志愿填报咨询行业。

他们以线下业务为主，目前在北京、河北、辽宁、郑州等地共有5个线下点，每年每个线下网点服务的学生数大约为150人—250人。收费方面，北京收费8000元—12000元，三四线城市在3000元—5000元，艺术类学生比普通考生的咨询费用高2000元左右。单个网点一个毕业季的收入约为上百万元，这其中规划师的提成占所收费用的一半。

他认为，规划师就像厨师，普通人学一年也能干，但很多人不愿意去学，入行不难，难的是后续对行业的深耕，填报时的效率和专业程度。

### 规划师一个月速成 临时搭班子 几分钟出方案

高考志愿规划的生意火爆，盯上这门生意的人就多了。

记者联系到某高考规划师培训机构，对方声称零门槛就能学，收费5380元，一个月之内每周四天，每天晚上上一节直播课，有53个大的知识点，16次课之后参加考试就能拿到高考志愿填报师初级证书，“这是转化变现非常快的一个行业”。

对方声称，学完之后可以自己接单，他们也能给推荐到一些固定合作的机构。“生源不用担忧，我们合作的机构每年都有大量需求。”

很难想象，高考志愿填报中最核心的填报师，入行门槛竟然如此低。

然而，行业的乱象远不止于此。

元宋曾在某高考填报志愿机构工作过一年多，据他透露，如果是高考之前就报名咨询的学生，相对来说还能获得充裕的时间做相应的信息匹配和规划，而且高考前还有一些类似“强基计划”等机会。但在高考成绩出了之后才去咨询的人，大多是被填报师敷衍应付过去的。

因为这样的机构，一年可能就只有这三天的生意，需求量大而老师供给不足，而部分机构只想赚快钱，捞一笔就走。这种时候他们的策略通常是，先制造焦虑，向家长渲染填报志愿的重要性，一旦出了问题就无学可上，目的是先把钱收上来。

元宋之前所在的机构，2020年高考季几天时间就收入了800多万元，“有几天钱都收不过来，一直收到凌晨”。

当时机构的填报师只有五六个人，收了钱却消化不了对应的需求，机构开始临时拉人凑数。“十几个销售业务员都成了咨询师，简单培训一两天就上手了，负责电话销售的客服也去给家长学生填志愿，还是不够，于是又从外面找了一批艺考培训老师，简单指导了一下流程也上岗了，他们不管学生的终身大事，就想着把钱先赚了。”

而且，元宋提到，很多“老师”高中都没毕业，但被包装成海外留学、清北毕业生、资深填报师来服务客户。

此外，这类型机构通常跟学生签署了不录取便退费，所以为了不产生退费，“很多老师通常都不会给学生选能冲刺一下的学校，因为需要承担风险，他们选的大多是保底的学校。我记得有一个学生的成绩完全可以上一个还不错的

公办学校，最后有老师给选了民办学校。”

这些老师的专业程度也很受质疑。他介绍，有一个学生强调了不想上宁夏大学，但咨询师把话听错了，记录了想上宁夏大学，还收了不少钱，后面家长来维权，才把钱给退了。

填报师通常是跟学生进行简单的沟通后，利用后台系统给出方案，然后在系统方案的基础上挑几个学校给到学生，“全程可能用不了5分钟就把方案出了”。

元宋最终离开这个行业，就是觉得行业太乱，而且这门生意门槛不高，不可持续。

杨帆也指出，行业的主要问题在于，填报师的专业度参差不齐，而且行业内没有一个评价标准，填报好坏与否，也无法得到验证。

此前就有用户在黑猫投诉上提到，“用了志愿卡计算可以填报的学校，按照系统建议填报的六个大学一个都没录取，而系统号称考上概率在70%以上。最终录取的是我自己填报的保底大学，比我高考分数低了20分的学校。”

### 高考填志愿 如何避坑

很多人纠结，高考填志愿，到底有没有必要咨询别人？答案是肯定的。

中华教育改进社副理事长蒋永红提到：“要保证学生的分数利用最大化，还要确保选到的学校的声誉、专业，未来的升学、就业等顺畅，中国现在有3000多所高校，很多学校除了985、211、双一流等评价标准之外，还牵扯到地理位置、社会资源等，这些判断不是普通的家长能够轻易做到的。”

他认为这样的咨询是有市场、有价值的，但问题在于供给远远满足不了需求，导致了价

格虚高，乱象频出。

既然有必要，对大多数首次接触到高考志愿填报咨询行业的学生和家長来说，应该怎么辨别和挑选？

杨帆指出，其实几句话就能问出来填报师的水平。“第一，我这个分数以后想在大城市工作怎么办；第二，我将来想读研，是否考研的难度比较大；第三，我想从这个阶段就为将来的出国做打算，该怎么选大学和专业。”

他认为，能把这三个问题说得头头是道的老师基本上业务能力是过关的，这其中的关键点在于，不浪费分数帮学生匹配到几个学校本身不难，难的是这个老师对于学生未来的学业生涯规划，考察他能否从当下开始就进行准确定位。给出填报方案是第一步，更有价值的是他懂该学校该专业的后续就业、考研或留学方面的前景。

元宋给出的建议是，如果在高考前就咨询这类型机构，相对来说有一点价值，但在出了分到填报志愿的几天时间里，花大价钱也不一定能得到有价值的信息，“到这个时候就没有选择的必要了”。

几位业内人士一致认为，没有必要选择太贵的填报机构，在这个领域，价格和价值之间不见得完全等同。

杨帆认为，不管是系统还是人工给出的方案，都只能作为参考，“希望家长们还是要靠自己，要利用好工具，而不是依赖于工具，对自己最了解的还是自己。要客观分析大学和专业，与学生自身的能力、个性、爱好、不足结合。同时，第一产业、第二产业等很多基础产业需要大量的顶尖技术性人才，也可以考虑，不要过分迷信热门专业。最后，一定要看清合同中的服务条款”。

（文中受访者姗姗、元宋均为化名） 深燃

