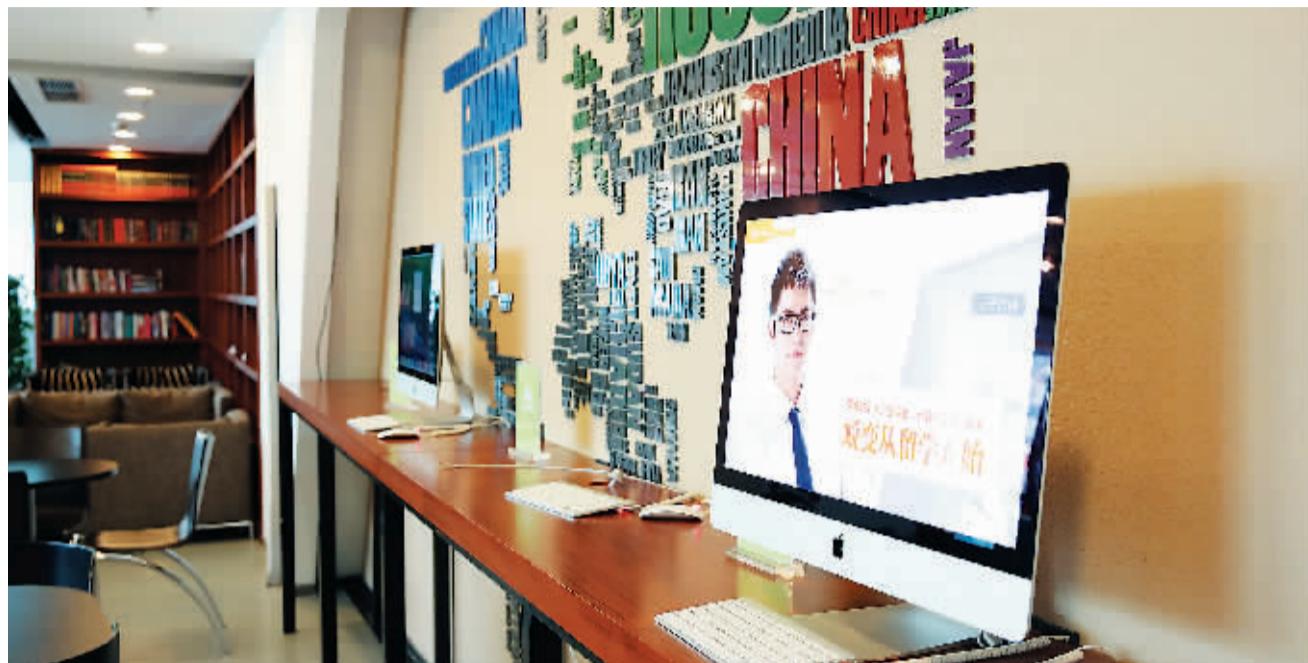


# 前途出国：打造留学产业链闭环



## 从出国到就业打造留学产业链闭环

今年，新东方前途出国的预算达到6个亿，“从这个角度来看，这已经是行业第一，而保持第一将是更大的挑战”。今年9月，刚刚出任新东方教育科技集团执行总裁、负责新东方在中国内地市场整体业务运营的周成刚表示。在他看来，新东方目前正处于盘整期，还需要进一步的革新。“很多改革举措短期内可能还看不出效果，但等到齿轮一个一个地咬合在一起，船就会全速前进。”他说。

移动互联网改变了教育的模式，因而

如何将教育与互联网融合便成为了每一所教育机构不得不面对的问题。变革无可避免，所以如何迎接变革成为了关键。

此外，教育市场不断增长的需求也激发了大量机构通过拓展在线学习平台、系统等方式，来打造出自己更完善的教育产业链。同时，大量热钱涌人教育行业，能否审慎对待也是对决策者的一大考验。在周成刚看来，无论是教育还是其他行业，过于为金钱所驱使，都会导致理想、价值观的扭曲。

基于此，职业教育机构“海威时代”已

于今年下半年低调完成注册，旨在为海归人才解决回国就业和创业难题。自此，前途立足于新东方储备的大数据，利用当今的网络技术和合作方基础，最终形成了一条培训、出国、就业的留学服务产业链条。

周成刚曾提及，在此之前新东方一直在解决留学教育人才的前端(如语言培训)、中间(如留学咨询)问题，但始终没能解决后端(如创业就业)问题。海威时代的创立则就此完成了这一闭环，而这同时也是互联网时代下新东方求新求变的又一尝试。

“这是一个不断变化的时代，所以我们必须变革，但这又是一个需要你去坚持的时代。不管移动互联网发展得多快，教育的本质是培养孩子。”新东方创始人俞敏洪如此言及新东方的变革。目前，互联网已从各个环节开始了对教育的全面侵袭，似乎不与“在线”沾边都不算是现代的教育培训。

然而，对于留学申请这样一个传统上理应在线下完成的过程，目前留学行业的“互联网化”更多的则是局限于申请形式上与网络的接轨，而要完成这一进程还需要面对诸多挑战。如何从本质上实现与互联网的真正融合，又如何更好地利用互联网发展留学行业自身，这是一个需要审慎考虑的问题。对此，前途出国又将会交出一份怎样的答卷？

## 借助互联网强化留学行业特色

过去，信息的不对等是留学行业吸引客户的主要筹码之一，但随着互联网的不断发展，信息加速透明化和对称化使得学生可以通过自己查询而获得相应的院校资料和申请渠道，例如近年受关注度逐渐提高的DIY留学。

与此同时提高的还有客户的素质和眼光，越来越多的选择和要求、日益严格的客户群体让留学市场更加趋于理性。由此可见，留学中介不再是申请者获得信息的唯一途径，因而留学咨询行业及其企业的转型便显得势在必行。

从国际角度来看，在欧美等发达国家中咨询行业并没有消亡而是愈加繁荣，因而国内的留学也能够另辟蹊径从而实现突

围。因此在周成刚看来，留学咨询行业在未来将会以另外的方式和品质呈现。

“互联网给我们提供了更多的信息，使得信息资源更对称、更透明。它在留学服务行业既发挥了补充性作用，又发挥了促进作用，同时给大家提供了一个决策的参照和依据。”周成刚说道，“就像刚刚我提到的，互联网让咨询业变得更加专业，对咨询业又是一个促进和激励，也让中国学生的留学申请更加便捷高效。所以我认为，互联网在目前阶段发挥的更多的是工具，是一种参照和辅助平台的作用。”

如今留学低龄化已成一大趋势，周成刚预言，随之产生的需求则将成为留学行业转型的新起点。

“现在出国去读高中和本科的学生越来越多，较小的年龄意味着不够成熟的处事方法和心理因素，在学习和许多必不可少的外语考试之间难以平衡。对这些受众而言，他们很难有时间精力和能力去独立完成自己的留学申请。”

“另外，在中国还有一个习惯，一些家长会认为，孩子拼命读书就好了，其他事情他们来操心，这种包办习惯导致许多学生动手能力差，参与程度低。所以我认为，即使是互联网时代，留学咨询行业未来还会长久地保持并发展下去。只要我们的咨询变得更专业和职业，借用互联网变得更加有特色，那么市场就会有需求。”周成刚表示。

## 打造线上线下相结合完整体系

2013年中国出国留学总人数达到了41.39万人。面对越来越庞大的数字，大数据在留学行业中发挥的重要作用也随之日益凸显。

周成刚介绍，通过大数据，企业得以跟踪学生的去向、学历层次、专业选择以及成功率。通过分析和对比，企业还能够对市场和客户的变化趋势描绘出一个清晰的脉络。“可以说，大数据会直接指导我们的日常经营。例如数据告诉我们，在过去几年中，低龄学生留学人数在显着增加，那我们就可以通过大数据分析来加强这方面的业务规划和布局，以及商业战略的调整。”

他打了个比方：“例如属于热门专业的

商科和工科，我们会记录其申请成功率、转专业和跨专业的比例、毕业后的专业对口等数据。通过分析和对比这些数据，我们可以清晰地知道这些数据给我们的启示，帮助我们了解市场，了解客户，最后促进公司的业务，同时也帮助家长和同学提升申请概率，做出最利于自己的正确决定。”

然而，正因为大数据和互联网技术的应用，“在线留学”的概念也被提了出来，互联网化的留学是否意味着未来中介也将“互联网化”？对此，周成刚认为，“在线留学中介”在目前仍然很难成功。

“出国留学是一个很复杂很繁琐也很漫长的过程，需要学生提前规划、提前进行各种准备，尤其需要学生和老师的不断互

动才能完成。”周成刚解释道，“留学所有的环节都是具体的，需要学生和老师多次地面谈和深入探讨，整个过程全部靠互联网来完成实在有点悬。‘在线留学中介’商业模式还在摸索的过程中，会有很多实际的困难，但是我坚信互联网将在留学咨询行业发挥越来越大的作用。”

“教育包含着人与人之间的微妙互动，包括思想和理念的碰撞，包括老师和学生的情感交流，包括兴趣和爱好的培养，包括自己的参与和投入，所以互联网目前没有办法彻底替代面对面的交流。”周成刚说，有些环节只能靠线下完成，例如学生或家长的面对面交流，所以未来新东方将打造出一套线上线下相结合的完整体系。