

# 360教育：免费留学倡导者

## 免费思路成行业深水炸弹

近两年来，整个留学行业里最受争议的公司应该就是360教育集团，而该公司的董事长罗成也成为了最受争议的创业者。因为他所提倡的免费留学概念如果真的大范围推广开来，许多对中介费赖以生存的传统留学中介将面临“灭顶之灾”，这意味着，传统留学机构既收学生费用又收取院校佣金的商业模式将被颠覆，也意味着360教育将向传统留学服务机构“虎口夺食”。

免费可以建立一个持久的商业模式。但是互联网的商业模式可不是传统的“一手交货，一手交钱”的赚钱模式。奥秘就

在于羊毛出在狼身上，通常是羊毛出在羊身上，这里所说的羊就是学生，狼是指海外名校。传统中介公司将学生送到海外留学，一方面收取高额的中介费，另外一方面学校也会支付代理费用给中介机构。

360教育集团坚持免费办理留学，累积大量的客户，只寻找海外学校支付佣金以及市场广告推广费。经济在发展，每年海外学校的费用都在上涨，不管中介是否收中介费，都不影响中国学生出国的数量。所以，360教育集团称海外学校为狼。零中介的商业模式就是单向收取学校佣金，也就是说羊毛出

在狼身上。

在互联网圈，同时流行着这样的一句话，“免费的是最贵的”，“狼身上的羊毛”，是靠免费以外的业务去提供，例如留学置业、投资移民、房产代售等。

“我们清楚地知道我们是不可能像阿里巴巴、百度、腾讯等那样，通过技术占领市场。说到底，我们只是服务型企业，只不过是用人家的技术去抓住你的客户或者改善流程。然而，技术是不断更新的，我们会随着技术的发展而发展。我们旗下的留学站群已经成为中国最专业的留学网站平台，公司拥有

100多名全职的编辑。未来我们将积极拥抱BAT，最近我们旗下留学360平台，正式成为百度文库留学频道官方指定唯一合作伙伴。”罗成表示。

360教育的免费模式一出，便引发行业的炸弹效应。“是噱头，是忽悠，还是真的有大招？”一时间，行业内议论纷纷。甚至有业内人士认为，360教育这是在拿鸡蛋碰石头，因为留学服务行业是一个漫长而成熟的过程，而且商业模式已经非常成熟，在过去的十年里，也曾有机构用实际行动证实免费留学难以行得通。但在议论之外，罗成自有他的想法。

业内人士认为，留学服务是一个漫长而复杂的过程，不是仅仅通过普通页面搜索、视频演示就可以获取信息、解决问题的，它需要以大量的留学经验和大学数据为依托，根据不同客户的不同背景特质，经过复杂的运算、挖掘、匹配分析，形成一个闭环的生态体系，才有可能为消费者提供相对客观精准的分析报告及解决方案。

传统留学业务越来越难做的今天，也意味着是改变和革新出现的最好时机。因此，360教育集团适时推出零中介留学业务，而未来，这些业务将向澳大利亚、英国、美国、加拿大等全面铺开。

## 零中介试水美国加拿大业务

360教育集团旗下的留学360考试频道定位成以零中介为主的留学网站，留学360的数据库里已经收纳了5000多所院校的信息。9月20日，360教育再次计划将美国零中介和加拿大零中介项目放到网站。

美国零中介服务一直是各类做零中介留学机构的拦路虎，对此，罗成表示，这次重启项目的核心就是美国留学以及加拿大留学项目，360教育集团拿出了40%的美国、加拿大项目股份来吸引美国、加拿大留学顾问团队以及语言考试培训团队。

目前，中国是全球唯一采取双向收费的国家，大多数国家的留学中介仅向院校收取佣金或者市场推广费，而美国和加拿大的大多数名校几乎不会提供给中介任何佣金，罗成也强调自己所提供的美国零中介服务并非只向名校，而是排名在前100位的学校。

据某资深留学顾问透露，

一个普通的留学咨询顾问，在每个申请年度最多可以签约10个美国留学客户，而澳洲（非零中介）最多签20个，如果超过了这个上限，咨询顾问的精力和效率则会大打折扣。而即使是免费提供咨询服务的留学360，也同样面临着如何找到更多资深顾问来服务学生的问题。罗成谈道，“免费并不代表我们要提供低质量的服务，零中介同样需要足够专业的咨询团队和服务团队，专业程度甚至要超过普通中介，才能获得客户的信任”。

据透露，目前，360教育首批免费雅思培训班的学员已于8月29日结课，而免费托福班将在今年年底开课。罗成表示，“除了已经开展的零中介留学项目，公司还会针对所有零中介留学的学生，免费赠送语言培训，把学生从线上拉到线下；我们计划投资1500万元在上海闵行区建立学生宿舍，预计在2015年6月底彻底解决外省市学生来上海培训住宿的问题”。



360教育董事长罗成

## 2015年将成留学行业关键年

1978-2006年，我国出国留学人员的总量已达106.7万人，2000年以后出国留学的占70%以上。2006年出国留学人数达到13.4万人，其中自费生12.1万人。在过去的十几年里，庞大的留学潮带动着行业蓬勃发展，比如英语培训班、留学中介机构等。这其中，留学中介机构收取高额中介费且零风险，经济利益之大，人尽皆知。

但是，近几年来，由于零中介留学业务的展开以及学生DIY人群的加大，传统留学中介的业务正在遭受新的挑战。业内人士普遍认为，随着传统

留学中介份额慢慢下降，2015年将是更艰难的一年。

“未来三年，投资1亿元，为4万名学生提供免费雅思、托福等培训，并为20万名大学生提供英语六级免费课程，成立独立的线下教育事业部……”随着360教育在零中介项目的日益宣传，很多之前线上的学生正在被转换到线下。

“这1亿元主要用来开免费的语言培训班，将以上海为试点，在南昌、合肥、成都等地先后开课。我们算了一下，一个雅思培训班至少需要4名经验丰富的老师及顾问，不计房租，一个学生的成本大概在2000元。

我们开发免费雅思课程，就是希望把学生从线上集中到线下。”罗成表示。

他坦言，和其他做零中介的机构一样，360教育的留学项目也是靠收取海外院校佣金，目前他们代理的院校主要集中在英国、新西兰、澳大利亚、新加坡、马来西亚、泰国等国，而其中95%的院校返还佣金。“如果我们前期预支了1亿元，它换来的将是3亿元的海外佣金以及公司品牌的提升，当然这需要很长时间去等。”

至于为什么把1亿元用来做免费语言培训，罗成则透露出其中规则，把这些学生送到

国外高校其实并不太难，最大的难点是语言成绩，因为许多高校都会有雅思本科6.0、研究生6.5的门槛。如果不解决申请者的语言问题，所谓的院校佣金不过是镜花水月。

互联网正加速淘汰传统产业，每一个传统产业都面临着互联网产业的冲击。教育体制僵化、缺乏竞争力，要利用互联网思维、互联网技术、互联网类服务去有所作为。虽然零中介模式能否改革传统留学中介仍是未知数，但可以预见的是，许多留学中介正在进行业务模式转型和升级，以应对互联网带来的革新。