

再出“一刀切”政策 不认美国语言考试成绩

英国留学新政倒逼学生提前做选择

留英雅思仍占主导

自托福被拒之门后,有部分留学机构建议学生选择PTE考试,但新政出台后这条道路也被封死。虽然此次政策保留了雅思和三一学院两项选择,但从目前国内培训市场来看,雅思依然是广大留学申请者的首选,实际上学生的选择范围仍旧十分有限。

此次英国的强制政策显然是伦敦三一学院的东风,若三一学院方面得以借助政策趁势发展,无异于一次极为有利的机会。据了解,三一学院的语言考试体系共分为五类,而在内政部名单上公布的仅为其中的综合技能考试和口语考试两项。到目前为止,三一学院的语言考试并没有在国内开展相应的培训项目和有力推广,相较于雅思,国内对于此类考试的认识度和接受度并不高。

尽管不排除未来三一学院会正式进入国内市场的可能,但从全球高校的认可度来看,三一学院的语言成绩在各英语国家的通行度与雅思成绩无法比拟。一方面,对于想要同时申请英美两国留学的学生,雅思被迫成为其惟一的选择。而另一方面,仅针对有意留英的学生而言,除非三一学院能够比雅思推出更快捷、更方便的考试渠道和成绩反馈,否则雅思考试在留英群体中仍将占据主导地位。也有业内人士认为,三一学院无论如何也比不过雅思。

两手准备陷入困境

对于已决定申请英国高校的学生而言,此次新政并没有带来太大变化,但正

英国内政部于2月20日更新官方认可的语言考试项目名单。值得注意的是,从今年4月6日开始,除却雅思和伦敦三一学院的语言考试之外,托福、PTE、Cambridge English、City & Guilds等考试项目被悉数击毙。这是英国政府继2014年取消托福考试以来的再次动刀,为留学语言考试划定了一条泾渭分明的界线。



在准备同时申请英美两国的学生则需要慎重考虑。

据了解,托福和雅思在美国的地位并不一致。从英美两国同级别的学校对于语言成绩的要求来看,英国学校要求雅思6.5分左右,美国学校则往往需要学生达到7分甚至以上,有的学校例如康奈尔甚至干脆不接受雅思成绩。由于托福和雅思二者考试侧重点的不一致,导致学生同时准备两门考试几乎是不可能的事情,这也就变相逼迫留学申请者必须从英美两国

中二选一。

此前,因ETS作弊事件导致英国自去年4月开始不再接受托福成绩,有外界认为此举是对雅思自身的保护政策。然而,此次同时取消的包括剑桥英语在内的考试项目也令人一震。牛校网创始人张超表示,因为这些考试项目性质更偏重于职业性,取消这些考试项目实际上是为了更加贴近留学申请本身,也是对此种说法的有力回击。

“我个人认为,雅思和托福都不应取

缔,作弊责任在考生而不是考试主办方。”张超表示,“但就目前的情况来看,学生只能明确留学方向再决定考试种类了。”

托福雅思竞争加剧

除却给做两手准备的学生带来沉重一击,英国“一刀切”的做法未来或将加剧托福和雅思两大考试之间的竞争。未来,托福和雅思之间的选择可能将在学生决定留学国家时发挥更为重要的作用。

从业内的普遍观点来看,托福相对于雅思难度更高,同时也更能体现考生的能力。对于两手准备的学生,在雅思和托福之间不得不做出的选择将会影响未来留学的潜在偏向,而这也是两大考试争夺这一人群的焦点所在,类似于强迫性的举措实际上是对考生的不公平。

目前美国有近80%的高校接受雅思成绩,但此次过后是否会影响美国本土的雅思托福之争也犹未可知。天道留学英国部顾问李佩昂表示,在部分美国高校不接受雅思成绩的情况下,不排除渐渐会有个别美国学校开始抵制雅思的可能性。

对于雅思考生而言,此次政策又将会带来另一方面的影响,即导致雅思考位的紧张状况进一步加剧。据了解,目前北京市雅思的报名已经排到了今年5月。“学生最好还是专注于提升自己的英语能力,如果在两个国家之间犹豫,最好还是选择自己更为偏向的国家的考试。”李佩昂建议道,“如果实在无法决定,那么在时间充足的情况下,我个人建议还是选择托福。”

北京商报记者 程铭劼 郑艺佳/文 代小杰/制图

以零中介为突破口 向前后端服务延伸

360教育欲打通留学产业链

“在传统留学机构那里,把学生送上出国飞机的那一刻,意味着整个留学服务流程的正式结束,但在360教育这里,却意味着服务才刚刚开始。”在360教育集团董事长罗成看来,目前正在打通一条从语言培训、出国游学、海外置业、移民金融的留学产业链,前端服务免费,靠后端服务收费,正成为一种被再造的新型商业模式。

合伙人制度为扩张铺路

最近,罗成有些忙,忙着出国调研,忙着见客户,忙着见投资人,更重要的是,忙着见各种类型的行业人才。不久前,罗成曾公开宣称要高薪挖竞争对手的优秀顾问,如今,这种造势已经初现成效,每天投简历、邀面试的求职者络绎不绝。

在这些求职者中,除了留学咨询服务行业以外,还有来自语言培训、游学服务、投资移民、金融服务、海外房产销售等行业。

眼下,罗成正在计划组建一支高素质的美国留学服务队伍,并计划今年年

中在北京开设美国留学项目办公室,因为在他看来,靠着零中介起家的360教育虽然势头渐猛,并挺进了澳洲、新西兰等留学市场,但始终没有撕掉“小国留学”的标签,这惟有通过打通美国留学业务来证明自己。

罗成并不喜欢把那些千辛万苦引进的人才称之为员工,而是把他们称之为合伙人。据罗成透露,360教育集团的合伙人目前已达35位,这有些效仿阿里巴巴的合伙人制度之意。“对于优秀人才,直接采取高薪+期权的激励模式。”罗成表示,把这些优秀人才聚集之后,一旦下一笔融资到账,紧接着便开启扩

张之路。

留学产业链格局初现

从这些招聘的人才中,便不难看出,他们几乎延伸到了整个留学服务产业的前后端:在留学服务之前,有海外游学、出国语言考试培训等;在留学服务之后,则有境外金融、海外置业、投资移民等服务。在这些服务中,留学服务就像一道分水岭,前端全部免费,而后端则作为互联网思维中的一种新的商业模式,“羊毛出在狼身上”。

“在传统留学机构那里,把学生送上出国飞机的那一刻,意味着整个留学服务流程的正式结束,但在360教育这里,却意味着服务才刚刚开始。”罗成进一步解释称,从商业角度来讲,学生出国后,传统留学机构的交易已经结束,因为360教育此前包括语言培训、留学申请等都是免费的,因此商业模式必须重新再造,它包括海外院校佣金、境外房产销售以及投资移民服务等。

在罗成看来,一旦一项服务的边际成本为零,就应该果断免费,这也是他目前力推零中介留学、零费用语言培训的重要原因之一。他举例称,在某一所高校里开设一场托福或雅思大班课程,人力成本加上租金成本最多几万元,假设招来100人,分摊下来人均成本只有

数百元,招生越多人均成本越低。“这相当于我花几百元获取了一个有效客户,这比投百度或者做广告便宜得多。客户资源是根本,有了它才有可能通过其他产业链去转化。”

零中介下的生财之道

当然,从目前罗成及360教育的整体商业策略来看,零中介留学一直是整个业务的核心。对于外界的一些“赔钱赚吆喝”、“吸引投资人”的质疑,罗成也很少一一回应。

“其实,吆喝是赚了,但也并没有赔钱,我们的澳大利亚留学项目仅推出一年便实现盈利。说是为了造势吸引投资人,也并非如此,本质上还是为了打造零中介留学这一品牌。”罗成表示。

罗成进一步解释称,交易有价,但品牌无价。他此前曾做了这么一组数据对比,在马来西亚留学项目中,把学生转化为海外购房用户,单笔能获得数十万用户,这比留学服务赚来的钱多得多,但是转化率只有1%,很难再有突破。“之所以很难转化,是因为你没有品牌背书,客户不了解你,或者不信任你。一旦你的品牌形成了,转化率自然上来了,假如我们能将转化率提高到5%,那将是一个非常可观的数字。”罗成表示。