



美世留学CEO王敬:

低龄留学市场更有想象空间

内忧外困的行业危机

2002年,刚刚大学毕业的王敬因缘巧合进入留学服务行业,在教育部留学服务中心下属的嘉华世达留学公司一干就是12年。在以英澳自费留学为主的本世纪初,王敬所在的美国业务部处于一个几乎被忽略的尴尬地位,最开始的业务人员仅有3人;后来,赶上美国留学回暖,美国业务扶摇直上,最高峰时一度达到超过亿元盈收,即使是现在,美国业务在嘉华世达整体中仍占比达60%以上。

作为前嘉华世达美国业务的实际操作盘手,王敬和他的团队踩准了美国留学发展史上的所有节点,虽然身在嘉华世达这样的国企背景下,但他并不愿意把自己称为职业经理人,更愿意把那段经历称为“内部创业”。不过,12年长跑之后,他却选择出走,并于去年底,联合另外一位投资人,斥巨资收购了一家名为美世留学的机构,开启了真正属于他的创业时代。

在谈到为何独立创业时,王敬坦言,传统留学机构正处于内忧外困的新一轮转折浪潮中,而它们之中的绝大多数缺乏变革的智慧与胆识。“一方面,传统留学机构仍未结束跑马圈地时代,当出国留学红利面临人数增长瓶颈之际,人力、市场、房租三大成本正不断蚕食机构的利润;另一方面,出国留学群体已经出现了结构化调整,低龄留学毫无争议将成为主流,留学机构还停留在研究生申请服务的那套标准,显然不能满足市场需求。”王敬表示,

在低龄化留学越来越成为主流的今天,留学服务行业正迎来新一轮变革,一些留学机构开始了自上而下的变革,但本质上仍然无法解决高昂的成本难题。美世留学CEO王敬却走出了一条截然相反的道路,从低龄留学开始,向上下游服务延伸,从而打通整个服务链条。有着十余年留学从业经验的他,该如何打破传统思维的束缚,从而对留学行业带来一些创新性变革?

尽管很多业内人士已经意识到这些问题,但能否有勇气自我变革却是另一回事,特别是对于大企业来说,高昂的试错成本让它们不敢轻易选择断臂自救。

自下而上的产业链条

之前的美世留学有着业界众多中小型留学机构的代表特征:没有知名度,靠口碑传播,专注于某一细分领域,由一个不到20人的团队经营着。之所以选择美世留学,王敬认为主要是看中它在美国中学业务方面的惊人能力,它的盈收约80%是高中及以下留学业务,另外约20%的本科留学业务主要是由高中生源所带来的长尾转化。这样的业务构成在留学行业中是非常少见的,也契合了王敬想从低龄段开始改造留学行业的想法。

“传统留学机构,它们想向低龄留学业务延伸其实是自上而下的,但是却非常困难,不仅需要重新组建团队,而且招生

时又面临着高昂的市场成本。但是如果自下而上,则容易得多,我以前在本科及研究生业务方面所积累的经验,正好弥补了美世留学在这方面的短板。”王敬认为,接下来他要做的,将是从小龄段开始,打通整个产业链条,如果能维护好前期的客户,后期的许多环节则充满了想象空间。

在传统留学机构那里,把学生送出国,意味着服务流程的结束,不过在美世留学这里,却是另一个新的开始。“传统留学机构的业务主要侧重在语言培训和留学申请上,而忽略了前后端。前端产业链上,例如去美国读高中,有些学生需要提前两年准备海外高中课程辅导,但是却几乎没有机构有此业务;后端产业链上,则包括海外学业监管、找实习,这同样在传统留学机构那里属于空白,而我们会根据这些需求配置不同资源。”王敬表示,美世留学打破了传统留学服务行业“咨询+文案+申请”的标配,提出了“1+N”的核心

竞争服务模式,“1”代表专业顾问团队,“N”代表根据客户不同需求提供的个性化服务,通过对产业链上各环节的打通,客户在链条上停留的时间更长,产生的商业价值自然更高。

平衡利用互联网价值

美世留学这种从低龄生源开始、向上游服务衍生商业模式,多少与当年的“学而思模式”有着异曲同工之妙,学而思正是抓住了小升初这一群体,做好续班,然后把他们转化为初中生源甚至高中生源,从而对其他培训机构的生源进行“截流”。王敬并不忌讳自己对学而思的尊崇,而在面对来势汹汹的互联网教育浪潮时,王敬自有他的一番打算。

王敬认为,互联网一定会对留学行业进行改造,但最终不会脱离以人为本的服务核心。对于当前互联网留学行业出现新型概念,如电商、O2O、P2P等,王敬认为它们都是一种有益的尝试,最终谁能脱颖而出,除了需要懂互联网外,还取决于能否对客户有着深层次的了解。

因此,王敬表示,将会充分利用互联网在留学行业中发挥的价值作用,在传统模式与新模式之间找到平衡,而不是盲目地追赶概念。

据他透露,今年下半年,美世留学将会推出基于互联网教育形态下的国际教育课程培训产品,并在互联网和国际教育课程之间的融合上尝试探索。

北京商报记者 李立勋

· 权威发布 ·

教育部出四招解决择校难题

“解决择校问题应均衡发展,源头治理。”3月12日,在十二届全国人大三次会议第三次全体会议上,面对越来越困难的择校问题,教育部部长袁贵仁如此说道。

目前我国义务优质教育资源不足、资源配置不均的状况,是一些大中型城市择校问题格外突出的根本原因。对此袁贵仁表示,解决择校问题的总体思路应当是长短结合,标本兼治,综合治理,系统推进;其次为鼓励九年一贯制,支持合理划片,对口入学,减少择校环节;第三方面就是实行阳光招生,治理不合理的不规范招生行为;第四方面就是发展民办教育,满足学生家庭多样性的选择。

袁贵仁表示:“均衡是相对的,正像世界上没有两片完全相同的树叶一样,也不可能有二个或者更多完全一样的学校,不均衡是历史形成的,要解决均衡发展,需要一个过程,我相信只要我们凝聚了方向,坚持不懈地抓下去,这个问题会得到比较好的解决。”

明年足球将纳入中考选测

近日,北京市透露正在酝酿校园足球发展方案,并将于近期公布并实施。据目前的公开信息显示,按照新方案,2016年足球将纳入中考选测项目,并通过成立校园足球协会、建立青少年足球培训中心等多种方式鼓励校园足球的发展。

根据方案,北京市将成立市级校园足球协会,旨在协助政府开展青少年校园足球的发展规划、师资培训、竞赛活动、交流展示等,动员社会力量共同推动中小校园足球工作。此外,足球不仅将纳入中考选测项目,未来北京市还将探索高中体育会考进行足球项目测试工作,并建立大中小学足球特长生的选拔、培养和输送渠道。

在课程方面,北京市还将加强义务教育阶段体育课中足球的教学内容,其中,小学阶段核心是培养学生足球运动的兴趣和爱好,初中阶段提高学生的足球技术和战术水平。在具体的课堂中,小学还应从体育课时中每周拿出1课时用于足球教学。

北京商报综合报道

本土培训

洪涛股份2.35亿元控股跨考教育

3月13日晚间,A股上市公司洪涛股份发布公告称,与北京尚学跨考教育科技有限公司(以下简称“跨考教育”)及该公司股东张爱志、曹先仲、张文平共同签署了《股权转让及增资协议》,以2.35亿元的对价取得跨考教育70%的股权。

伴随着此次收购的还有一份对赌协议。上述公告称,跨考教育公司管理层股东承诺,跨考教育2015年度、2016年度及2017年度经审计的净利润分别不低于3500万元、4600万元及6000万元,否则跨考教育股东则以现金形式进行补偿。

作为一家职业教育机构,跨考

教育目前的主营业务为考研培训,主要集中在北京市场,在全国有10家直营分校以及150所加盟分校,每年服务1.5万人,人均收费1万元。对于以建材装饰业务起家的洪涛股份来说,此次收购跨考教育并不是其第一次涉足教育领域,去年3月洪涛股份曾收购了主要面向装饰从业者互联网教育的中装新网,洪涛股份也公开表示要将职业教育作为其第二大主营业务。

接近跨考教育的消息人士告诉北京商报记者,跨考教育去年的盈收为1.47亿元,净利约为1700万元,按照此次交易价格推测,跨考教育

的整体估值约为3.36亿元,对比教育企业在A股上的平均PE,跨考教育估值偏低,此次以2.35亿元的代价失去控股权,可谓是“流血融资”。跨考教育若想达到上述对赌协议中的盈利要求,也意味着未来三年规模要增长3倍以上。

跨考教育CEO张爱志在接受北京商报记者采访时表示,有了此番资本助力,跨考教育将主要从两方面进行扩张:线下部分,整合考研产业链上的相关资源,包括集训、小班、图书等业务;线上部分,将加速布局移动互联网教育,重点投入题库库的开发与应用。

北京商报记者 李立勋

(上接D1版)

风声渐紧 国际班该往哪儿去

熊丙奇同时认为,任何事情都具有两面性,如果引导不好势必又会带来新的问题,例如高中的优势资源主要集中在公办学校,学生家长对公办学校的国际班比较信赖,如果交给民办学校或培训机构举办,一旦监管不力,可能负面问题更加突出。

民办学校或成主体

“事实上,取消全部国际班,并不能解决家长对国际课程的需求,

也无法阻止越来越多的出国需求。”在采访中,有家长表示,相比于普通班级而言,国际班的准入门槛要低一些,它为那些想进入公立名校高中的学生提供了一种新途径。

对此,胡卫的建议是,应该把国际课程的需求,逐渐转移给市场化来解决,“公立管公平,民办管择校”。北京汇佳教育集团总校长王志泽亦提出相同观点,“公立学校应该履行的社会职责是为全体公民提供基本教育,趋势是公平化;民办国际

学校事实上为学生提供了更多选择,它的社会职责就是提供多样的选择性教育”。

“民办教育是公办教育的补充,国际课程本质上也是公办课程的补充。对于这些收费高昂、比较偏向于服务性质的国际课程,应该让它们以民办学校为办学主体。在一些欠发达城市,如果民办教育满足不了相关需求,可以允许少量国际班的适当存在。”有国际学校负责人表示。

北京商报记者 李立勋