

游学行业玩家小散乱待解

——专访世纪明德董事长王学辉

国内游学市场规模越来越大,游学相关的利好政策和行业行为准则相继出台,整个游学行业迎来春天。去年底,教育部、国家发改委、国家旅游局等11部委联合发布《关于推进中小学生研学旅行的意见》,国家旅游局2016年12月19日发布批准《研学旅行服务规范》行业标准,该标准也将于5月1日起开始实施。

对此,世纪明德董事长王学辉表示,现在公司要搭乘研学旅行的政策快车,在发力公立学校市场的同时,也会通过资本手段并购小的游学机构来拓展市场,但目前由于游学机构处于散兵游勇的状态,找到合适的并购标的并不容易。

游学行业呈纺锤状 中间机构发展遭遇瓶颈

觅思投资策略团队发布的《2016年游学行业发展报告》显示,2016年游学市场规模约为106亿元,目前国内有71.56%的教育培训机构开展游学项目。游学行业正在崛起的过程中,扶持和规范的政策也相继出台。教育部、国家旅游局等部委相继发布《关于推进中小学生研学旅行的意见》、《研学旅行服务规范》等文件,研学旅行领域相关政策不断趋于完善。

王学辉表示,现在游学市场发展很快,但是行业发展呈纺锤状,行业领头羊营收可观,影响力渐渐蔓延,数量上非常少,年销售额在2000万元以上的机构数量



不多,年销售额在5000万元以上的游学机构屈指可数。小而美的“作坊式”游学机构规模虽小,但在不规范的情况下会有不错的盈利,有“蚂蚁雄兵”之势。整个游学行业缺乏中等企业作为中坚力量,原因在于大机构影响力大,品牌效应利于宣传;小机构利润可观,不规范,不愿意再拓展;中等机构“性价比”不高,在影响力不如大机

构的情况下抢占消费者的营销成本不低,团队人多成本高昂,局势颇为尴尬。

“小机构和大机构发展很好。小的游学机构多是一些‘夫妻店’,一年暑寒假做两次游学项目,收入可观,不愿意融资,也不愿意拓展。如果拿到融资,扩充团队,成本增加,反而不如小的机构灵活、发展成本低。”王学辉表示。

行业无标准 找并购标的难

据了解,世纪明德成立于2006年,去年在新三板挂牌上市,2014年度、2015年度营收分别为1.54亿元、2.35亿元,2016年1月营业收入4594.62万元。

“现在政策利好,世纪明德要在游学市场并购一些游学企业,但现在找到合适的标的很难。”王学辉表示。

由于游学行业长期以来存在着低频、高价、非标准、难评价、决策者使用者分离、季节性强的特点,世纪明德的扩张之路非常艰辛。王学辉说,现阶段国内游学行业分散,规模效应尚无从谈起。另一方面则是打造优质课程内容。

在行业利好的情势下,国际游学更多考验的便是产品创新,以及在产业链上下游的采购能力。以往很多旅行社难以以往游学项目转型的一个重要原因,就是虽然擅长规划路线,但是难以做课程研发。

以素质教育为切口 寻求破局

为了和竞品差异化竞争,王学辉把自己的游学产品定位为素质教育,将来随着实力的增强,世纪明德将并购体育、艺术培训机构、国际学校等,建立素质教育集团。

据王学辉介绍,目前两种模式的游学方式各有布局。游学领域已经进入VC资本的后期了,世纪明德采用B2B2C的模式在进行探索,目前跟数千所公立学校进行合作,利用B端资源拓展业务渠道,“虽然是在公立学校开展研学游,但最后还是家长买单。教育部要求研学旅行要纳入社会综合实践活动,要算学分,但政策落地还需要一个过程,目前因为安全原因、责任原因等通过公立学校拓展资源还是有一定难度的”。世纪明德分拆了青青部落之后,从家长的社群的方式来拓展C端用户,青青部落将会专注在C端的营地教育。

目前,世纪明德通过多年积累的销售渠道、多样产品、辅导员优势、交通优势等与竞品拉开距离。王学辉表示,青青部落营地项目尚处于天使期,目前发展布局仍以北上广等一线城市为主。世纪明德能否利用现在的政策利好迅速并购目前分散的游学资源,成为行业独角兽,拭目以待。

北京商报记者 刘亚力 实习记者 唐然

· 资讯 ·

小马过河倒闭清算 遭遇员工举牌讨薪

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 唐然)3月3日,在线教育领域创业公司小马过河确认公司经营不善,已暂停营业,进行破产清算,尚有欠款未结算,小马过河员工在北京中关村丹棱SOHO举牌讨薪。

3月3日小马过河创始人许建军发布《关于小马“破产”危机的声明》称,欠员工的工资,他一定尽可能以最快的速度补发。事实上,小马过河自3月1日起,所有员工都已经取消考勤打卡,全部停薪留职,公司暂停营业,成立清算小组,进入清算阶段,以及申请注销公司登记。

小马过河以留学论坛起家,在2013年10月获得学而思联合创始人、珍品网创始人曹允东的天使投资,随后发力线下1对1教育培训。2014年,公司获得老虎基金中国区原总裁陈红小的A轮融资,2015年初获得顺为资本的B轮融资,年度营收达上亿元。小马过河2014年起全面转型做线上业务,先后推出碎片化在线练习及学习管理平台,发布小马过河App、宇宙托福App等产品,但其商业模式都没有被很好地验证,公司经营不善、入不敷出,无法完成融资,倒闭收场。

沪江网校首发四级智能课正式开课

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 唐然)3月1日,沪江网校全网首发的“大学英语四级全程智能签约课程”正式开课,课程搭载的全新智能化学习系统由此也正式上线。大学生市场历来是各品牌的兵家必争之地,行业壁垒不足、高度同质化产品加剧了当下市场激烈程度,大多数培训课程采用的“刷题、百人班、高价补习班”的传统教学模式,非差异化的辅导安排,难免会造成时间和精力浪费。通过精准的评测,沪江网校的这套智能学习系统会为每一位学员量身定制适合自己的个性化学习方案,保证投入的精力更有针对性,学习效率更高。

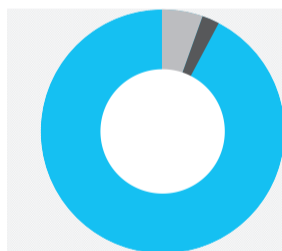
沪江网校CEO唐红浙介绍,“我们希望改变以往‘刷题、百人班、高价补习班’那种备考的刻板印象,让考生们能轻松应考并顺利通关。这次在行业内率先开发和推出大学英语四级智能课程,而非市面上其他的高价语言类课程,也是想让用户低门槛地优先体验到沪江网校智能学习系统”。

教育部:留学人数逆差逐渐减小

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 唐然)日前,教育部发布十八大以来出国、来华留学工作相关数据。数据显示,2016年出国留学与来华留学人数同步增长,留学逆差正在减小,逾八成留学人员选择回国发展。

据教育部发布的数据显示,2016年我国出国留学人员总数为54.45万人,较2012年增长14.49万人,增幅为36.26%。2016年留学回国人员总数为43.25万人,较2012年增长15.96万人,增幅为58.48%。出国留学与留学回国人数比例从2012年的1.46:1下降到2016年的1.26:1。逾八成留学人员学成后选择回国发展。留学回国与出国留学人数“逆差”逐渐缩小。

十八大以来,国家公派留学生共107005人。其中派出访问学者44814人,占派出总人数的41.88%,博士生、硕士生和本科生62191人,占派出总人数的58.12%,培养了一大批具有国



2016年度我国出国留学人员总数为54.45万人

际视野和竞争能力的紧缺人才和战略后备人才。

据了解,中国成为亚洲最大留学目的国,生源层次显著提升。2016年留学生规模突破44万,比2012年增长了35%,中国已成为亚洲最大留学目的国。2016年在华学历生人数达21万人,占来华留学生总数的47.4%,比2012年提高了7个百分点;硕博研究生人数达6.4万人,占总人数的14.4%,比2012年提高了3.4个百分点。另据统计,2016年共有13万名外籍学生在我国学前

教育机构和各类中小学就读,各级各类外籍学生总数已逾57万人。

十八大以来,我国不断加大中国政府奖学金投入,提高使用效率。奖学金向周边国家和“一带一路”沿线国家倾斜。“丝绸之路”奖学金全面聚焦“一带一路”沿线国家,教育方面提供人才支撑,每年向沿线国家提供1万个新生名额,开展非国际通用语言的37种。中国政府奖学金对高层次人才吸引力不断提升,引领来华留学向高层次、高质量发展。王飞/制表

跨考教育投600万推后考研市场产品

北京商报讯(记者 刘亚力)考研机构竞争越来越激烈,跨考教育为了和同类竞品进行差异化竞争,开始发力考研后市场。近日跨考教育推出针对校漂族的考研产品——考研村。考研村不仅为校漂考研族提供租房及相关配套产品,还同时辅以相应的学习课程。跨考教育相关工作人员表示,考研村的租房及软件配套产品,公司已经投入了600万元。

根据跨考教育调查数据,考研校

漂族考研成本每月为1500-3000元不等,包括房租费、餐费、资料费、辅导班费用,其中房租费约占总费用一半,尤其在北上广等一线城市,名校周边床位很贵,每月500-1000元不等。而考研的这些成本来源,完全靠父母的占70.4%,靠工作收入的占21.3%,靠兼职家教的占8.3%。

根据跨考教育的调查,目前考研培训市场的产品,重点打造以教学为核心的课程、教辅内容,考研后市场

还是一片蓝海。在200万考研用户中,有近20%的用户会选择再战或在职考研。考研生对学习环境和一定的需求,价格合适、有一定学习氛围、相对固定、舒适的租房逐渐成为刚需。

据了解,考研村本质上是考研租房配套软性支持,未来跨考教育还将发力考研周边产品,进一步覆盖考研消费人群,完成从考研择校专业、课程、资料到文具、玩宠等产品生态闭环。