

# 互联网留学也能出“携程”

## ——专访柳橙网副总裁谢坚

互联网留学在最近两年红火一阵后，顺顺留学、留学360一边在线上拓展，一边把留学相关业务向线下拓展。然而，作为第一家在新三板上市的互联网留学机构，柳橙网的意志很坚定，专注于在线留学服务。柳橙网副总裁谢坚表示，“我们99%的客户都不需要面询，将来要把柳橙网做成互联网留学中的‘携程’”。

### 目前适合互联网留学人数 占市场10%—20%

根据教育部发布的相关数据显示，2016年我国出国留学总人数达54.45万人，自费留学是出国留学的主体，市场需求旺盛，带动留学申请服务机构与日俱增。“目前适合互联网留学人数占10%—20%。当然将来这个数字会翻倍。”谢坚表示。

谢坚曾在线下留学申请机构澳际工作过十几年，他表示在线下要进行留学市场调研、办公室选址、员工培训等前期准备，需要用七八年时间才能在一个省开拓三四十个分部，时间成本和资本投入非常大，但线上平台则能节省这些费用。在创业初期，谢坚听合伙人讲道，在线下能做的精准化的留学服务，线上可以通过标准化，也能做到精准服务。

柳橙网成立于2011年5月，隶属于上海留成网信息技术股份有限公司(原上海骏文投资咨询有限公司)，于2016年2月挂牌新三板，其核心业务是为客户进行

包括线上咨询交易、海外院校申请、进度跟踪服务、退款保障等留学申请服务，主要面向美国、英国、澳大利亚、新西兰、加拿大等国。尽管有的互联网留学在线上拓展的同时，也在往线下拓展产业链，但谢坚表示，要先把线上留学产品做好。柳橙网计划在一线城市开设线下体验店，这些体验店并不从事线下咨询等服务，仍然是互联网思维，展示线上业务流程、吸引客户。

### 定位中端 用低价和服务提高市占率

留学360、顺顺留学等机构多以高端定位为主，柳橙网的定位则是中端，这主要体现在其价格优势上。谢坚称，与其他机构高达几万元的费用相比，柳橙网的英国全程申请费用虽从当年的999元人民币上涨到如今的3999元人民币，但这个费用仍然只是传统留学中介服务费的1/5；在申请时间方面，线下机构要用一个月，柳橙网只需5—7天。

值得注意的是，在地域分布上柳橙网的客户不仅仅包括东南沿海地区，还有来自新疆、甘肃等西北偏远地区的少数民族学生。谢坚讲到自己曾接触过一位来自新疆的客户，让他惊讶的是，这位客户并未经过任何咨询便直接在网站上下了单。

信任度的建构在互联网留学企业中



显得非常重要，而售后服务则是建立消费者对企业信任度的重要环节。谢坚用绿灯和黄灯来比喻，“我们将申请的整个周期划分开来，当处于合理时间段时，用绿灯显示；当接近文签等资料递交时，会显示黄灯。并且通过我们自己的服务内网系统，可以监测客服与客户的在线沟通，及时反馈”。

2016年8月，柳橙网公布了其半年财

报。数据显示，报告期内柳橙网实现营业收入886.2022万元，同比增长148.56%；毛利率由去年同期的32.3%增长至64.88%。虽然上市一年多的年报还未公布，但谢坚坦承，现阶段用户成倍增长，投入成本增加。“未来几年做好留学服务，集中全力提高市场占有率。”谢坚说。

### 计划IPO上市 做互联网留学的“携程”

2016年2月，上海留成网信息技术股份有限公司(柳橙网母公司)正式挂牌新三板，成为第一家登陆新三板的互联网留学公司。谢坚透露，公司计划IPO上市，目前正在和教育、培训相关公司商谈合作事宜。

相关资料显示，新三板挂牌上市与IPO上市在服务对象、制度规则设计等方面有所不同。与规模较大、业绩较好、业务模式较成熟的IPO企业相比，三板企业大多数是处于成长中的中小微企业，而IPO企业公开发行后，往往能给企业带来巨额的资金，新三板项目即便挂牌，很多公司也难以在短期内收到立竿见影的效果。

谢坚表示，当自营业务推动平台成熟后，会考虑逐渐剥离自营业务，着重完善平台化运营，采用携程的平台模式，为各种留学服务项目提供咨询、沟通和支付功能。

北京商报记者 刘亚力 实习记者 唐然

### · 资讯 ·

#### 新东方春季联合校园招聘论坛举办

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 唐然)4月12日晚，“启程东方·新然绽放——首届大学生职业力畅享论坛”在清华大学建馆报告厅举办。新东方教育科技集团董事长俞敏洪表示，他很喜欢和年轻人打交道，所以创立了洪泰基金，希望能够聚集世界性的资源为年轻人的创业服务。他鼓励年轻人通过多种途径去尝试。

新东方集团副总裁兼人力资源部总监张如国认为，人的发展有“人材-人才-人物”三个阶段，从人材积累知识经验成为人才，进而通过合作共赢成为人物。新东方非常重视企业内人才的培养，一方面，最近三年新东方着力于建立企业内部新的赛道，使真正优秀的人才在新东方像合伙人一样获得更大的发展。另一方面，将人才分为教师序列、行政序列、产品研发序列、技术研发序列等，分别有其对应的职级体系和上升路径，也有对应的绩效、考核及技能培训。据了解，本次新东方集团春季联合校园招聘计划招募集团管理培训生、明星教师、职能类、教研类、技术类、实习类等多种岗位。2017及2018届毕业生可通过多种渠道关注招聘信息，应聘自己感兴趣的职位。

#### 首家始祖鸟科学教育中心落地北京

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 唐然)4月16日，国内首家始祖鸟科学教育中心在京开业。始祖鸟科学教育中心针对3—15岁儿童及青少年，打造4—6人的精品小班，依托自然科学全科，运用自主研发的KTMS系统课程及“5C”学习模式，从科学知识、科学思维、科学方法、科学精神四个方面培养孩子的科学素养。目前始祖鸟与北京师范大学等高校合作进行课程研发，始祖鸟与北京市实验二小、北师大附小等公立学校合作，为公立学校的科学课程开展提供师资、模型、课程、教具等业务。除KTMS系统课程外，同时有科学实验室课程、周末亲子游和冬夏令营等项目。据了解，始祖鸟是一所国际化的科学教育机构，隶属于瑞士INTERPROSPEKT集团，立足于国际化的平台和资源，专注家庭科学教育，兼顾自然科学类展览的策划推广。此次是始祖鸟首次在国内落地，始祖鸟科学教育中心总裁夏青表示，计划两年内陆续在北上广等一线城市拓展20家机构。

## 市教委：初中特长生降到4%以内

北京商报讯(记者 刘亚力 实习记者 唐然)4月16日，北京市教委出台《2017年义务教育阶段入学工作的意见》(以下简称《意见》)。《意见》指出，按照教育部“不得以各类竞赛、考试证书、荣誉证书或学习等级等为招生入学依据或参考”、“逐步降低特长生比例”的规定，在以往工作基础上今年全市取消推优入学；要求各区招收特长生比例降到本区初中招生总人数的4%以内。

北京市将继续坚持免试就近入学，在入学年龄、入学方式等方面保持政策连续性和稳定性。继续扩大优质资源，释放更多优质学位用于就近入学，让更多孩子公平享有优质教育机会。并将进一步加大市级监管力度，提高教育治理水平。

根据2017北京幼升小政策规定，凡年满6周岁(2011年8月31日以前出生)的北京市户籍适龄儿童均须参加学龄人口信息采集，免试就近入学。此次《意见》新增“根据学位供给情况

和户籍、房产、居住年限等因素，积极稳妥探索单校划片和多校划片相结合的入学方式，形成更加公平完善的就近入学规则。”强化部门联动审核，区教委要联合相关部门共同审核入学资格。特别是对实际居住的审核，重点对过道房、车库房、空挂户等情况进行核查，凡不符合实际居住条件的，均不得作为入学资格条件。”市教委相关负责人称，2017年将加大对适龄儿童入学条件的联合审查力度，对完全符合学校单校划片条件的，政策不变；不完全符合、入学条件不完全具备，应当就近入学的，实施多校划片。未来，将根据学位供给情况、房产、户籍、居住年限等因素，进一步加大多校划片的实施力度，具体办法由各区根据各区及各校实际情况具体制定。

《意见》内容表明，北京市将继续坚持就近登记和多校划片相结合为主的入学方式。降低公办寄宿制招生

比例，今后城区逐年减少寄宿招生方式，原则上不得跨区招生，全市统一公办寄宿招生时间，严格执行寄宿招生录取名单公示制度。通过多种方式释放更多优质学位用于派位入学。

在非本市户籍儿童入学方面，北京市将继续坚持“五证”要求。今年9月30日前本市在居住证制度过渡期内，居住证、居住登记卡和暂住证三证并存，因居住登记卡申领条件等同暂住证，2017年把“五证”中原“在京暂住证”改为“北京市居住证(或有效期内居住登记卡或暂住证)”。

此次出台2017年义务教育阶段入学工作的意见，表明北京市教委将加大市级统筹力度，指导做好区域间和区域内统筹，进一步扩大优质资源覆盖范围。两三年内城六区新增25所优质学校；支持城六区帮助远郊区15所学校提升办学水平；在城近郊区、重点项目和人才引进密集地区新建10所优质学校。

## K12在线教育市场份额不足3%

北京商报讯(记者 刘亚力)4月11日，2016—2017年度《中国教育培训行业蓝皮书》(以下简称“蓝皮书”)发布，蓝皮书指出，当前K12在线教育仅占该阶段教育培训3%以下市场份额。3—4年之后，大量的用户对互联网教育的需求转换为实际购买力，基于信息技术环节下的教学将占据K12教育培训量的30%—40%左右。据了解，蓝皮书由腾跃校长社区与小禾科技联合出品，决胜网、蓝象资本、芥末

堆联合发布。

蓝皮书对K12阶段教育培训行业的1411家机构进行调研，该书显示，8.95%的家长对孩子利用互联网学习产品的效果非常满意，一般满意的占51.6%，不满意占4.45%，非常不满意占1.28%。55.2%的家长认为互联网环境对孩子学习有帮助。一对一的面授方式成本非常高。蓝皮书以学大教育为例，学大教育2015年前9个月总净营收为2.877亿美元，

总运营支出占总净营收比例为25.9%，总务和行政支出占23.2%，销售和营销支出为2780万美元，占13.8%，净利润率只有3.5%。

蓝皮书预测，未来3—4年互联网教育泡沫将会消失，年营收在15亿—30亿元的K12在线教育企业将会诞生，而在未来6—8年内可能会产生年营收在50亿—60亿元的教育巨头，互联网教育产业将逐渐进入稳定收获期。