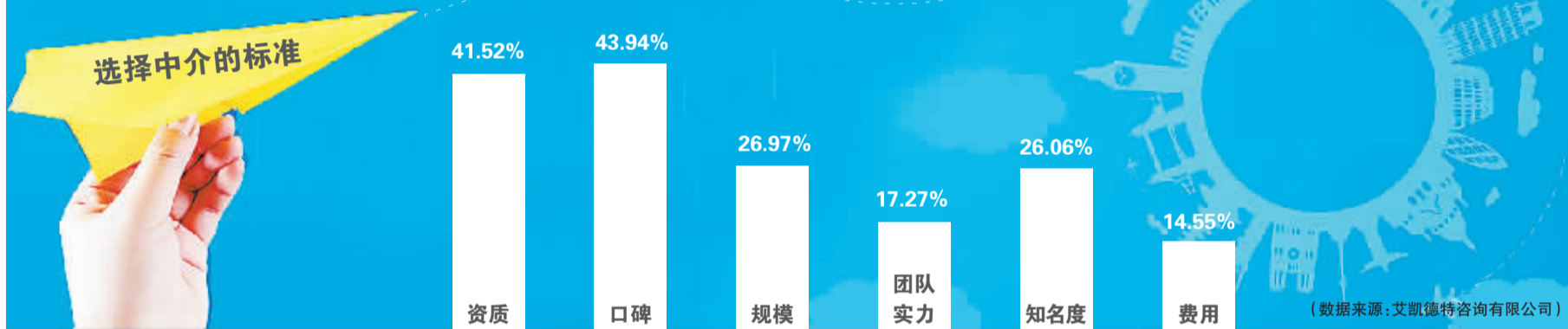




赢未来零中介费模式“看上去很美”

近日赢未来留学公司推出零中介费加佣金补贴的模式,引发业界关注。在赢未来创始人刘洪波看来,留学业务可以不赚钱,利润从留学上下游中的语言培训和留学后服务业务中获得。对于刘洪波的商业逻辑,业界持审慎态度。语言培训业务的利润并不高,留学后服务市场蛋糕很大,但由于不得地利,从后服务业务中获得丰厚回报相当不易。留学上下游的利润能否支撑赢未来留学正常运转,还需要时间的检验。



留学业务零利润

面对留学服务市场的红海,赢未来留学日前推出零中介费加佣金补贴的方式,具体来说,在赢未来留学公司办理英国、澳大利亚留学的学生,不但可以享受“零中介费”,而且成功申请大学还将获得“补贴”。这种“补贴”是以奖学金的形式给予,奖学金名称为“学为贵赢未来留学奖学金”,总金额高达2亿元。

据了解,赢未来留学创建于2017年8月,是学为贵集团旗下的全资出国留学服务公司。去年1月,国务院取消自费出国留学中介机构资格认定行政许可事项审批,大批教育服务机构进入留学中介服务领域,赢未来留学就是其中之一。学为贵集团成立于2012年,该集团前身是成立于1997年的北京雅思培训学校。

赢未来留学CEO袁乐表示,由于英、澳等英联邦国家大学采取招生代理制,按照招生情况将向合作留学中介机构提供招生佣金,金额大约是第一学期学费的10%~15%。传统留学中介机构采取双向收费模式,既收取申请人的中介服务费,又获取海外高校招生佣金。随着“互联网+”的发展,一批在线留学机构采用“零中介费”的模式,收入来源主要是海外院校返还佣金,以及留学后服务。赢未来的零中介费+补贴模式,则是把海外高校招生佣金部分返还给学生。

对于一家留学服务公司来说,收入来源往往是用户缴纳的中介费和海外院校返还的佣金。现在赢未来中介费为零,还要将英澳院校返还的佣金,以奖金的

形式给申请成功的学生,这样公司靠什么维持业务正常运转?北京商报记者打开学为贵的官网发现,赢未来的用户申请留学,需要交3000元保证金,入学后退还保证金,并提供2000元奖金。申请留学未成功学生的保证金,成为赢未来的一部分收入来源。然而,这个收入很微薄。在业界看来,海外院校的佣金,会使得留学公司收入不菲,但是学为贵董事长刘洪波表示,英澳的海外院校返还的佣金分为三部分,第一部分是给学生补贴,第二部分支付给留学顾问,第三部分是市场的投入。综合看赢未来的收入和支出,计算下来几乎没有盈利空间。刘洪波表示,留学业务可以零利润。

意在导流提高利润率

刘洪波的商业逻辑是,留学中介业务为上游语言培训和下游留学后服务导流量,和留学上下游业务一起形成商业闭环。对此模式,北京留学行业协会会长桑澎持审慎态度,他表示:“这个模式是否可行,还需要了解具体细节。”

据了解,学为贵集团的业务板块有20所语言培训学校,还有在线教育、移动App和图书出版。20所语言培训学校都没有留学服务中心,而留学服务在线上和线下都可以进行。在学为贵官网介绍中,刘洪波被业内人士称为“雅思教父”,雅思教材是公司研发人员沉淀十年的成果。

赢未来相关负责人透露,现在学为贵雅思语言培训的App注册用户有30万人。学为贵2014年12月创建App,累计有50多万用户。2017年App付费用户有2万~3万人,付费1000多元到1万

元不等。线下有20个校区,北京有1万多名线下用户,线下面授的用户人均消费为1万多元。据了解,目前赢未来的留学用户大部分来源于在学为贵进行雅思培训的学生。

据北京艾凯德特咨询有限公司发布的数据显示,语言培训行业利润率为10%。学为贵语言培训有多大的利润,可以支撑留学服务零利润呢?刘洪波没有谈及具体的利润额,他向北京商报记者表示:“语言培训的利润率要高于留学中介,单做留学中介环节,利润率很低。语言培训和留学中介互相导流,形成产业链,利润就会很高。”刘洪波透露,与传统留学中介动辄数千元的获客成本相比,赢未来的留学生获客成本非常低。据北京艾凯德特咨询有限公司发布数据,准备出国留学的学生中有95%会参加语言培训:“赢未来留学就好像高德之于阿里巴巴一样,高德是免费的,但为阿里巴巴导流量。”刘洪波表示。

留学后服务不易

既然学为贵的留学中介业务和上下游产业链条形成商业闭环,那么在下游的留学后服务领域,学为贵将有什么规划呢?刘洪波表示,目前留学后服务业务还没有涉及。计划在明年和后年,做3~8岁的语言培训产品,将产品线延伸到留学后服务,打通留学全产业链。赢未来相关负责人表示,将来计划做的留学后服务业务有海外租房、置业、就业等。

据了解,留学后服务市场规模大概在1000亿~1500亿元之间。在业内人士看来,尽管市场很大,但中国国内公司

不得天时地利,盈利难。留学后服务最大的掣肘在于用户比国内更加分散,几十万留学生分散在不同的国家。由于所处环境不同,衍生出来的需求也就各不相同。留学后服务市场的利润并不高,租房子有5%~10%的利润率。对于帮助留学生找实习公司而言,这样的服务利润率高、专业性很强,但营收规模小。学为贵将来在留学后服务的利润为多少就不得而知了。

一位不愿透露姓名的留学界资深人士表示:“这可能是学为贵以零中介费佣金补贴为噱头,为资方讲故事。”据这位业内人士透露,从新东方前途出国的留学业务早期数年都没做起来,说明掌握培训的生源并不一定能做好留学服务业务;51offer、柳橙网、留学360等所谓的互联网留学机构,最终都开始线下收费的留学服务,说明先行者已经为零中介费留学业务交过学费了。留学人员对于留学服务的诉求不在于是否收费,核心在于服务质量和服务内容。据北京艾凯德特咨询有限公司发布的数据显示,选择留学中介的标准中43.94%通过熟人的口碑,14.55%看留学的费用。对于零中介服务,将部分佣金给学生做补贴的方式,该业内人士并不看好。

在留学中介行业工作多年的于女士表示,留学服务专业度非常高,公司在零利润的情况下,是否可以保证留学的一对一高质量对接服务,资深留学规划师收入是否可以保证,这些都需要赢未来的绩效体系做好闭环核算。赢未来留学的模式能走多远,有待市场检验。

北京商报记者 刘亚力/文
张彬/制图