

疫
没
战
犹
急

“摆渡人”之困： 留学行业的 艰难冬天

记者 史旻



就在几天前，雅思官方发布通知，四月份的考试大概率要取消。在此之前，1月27日，雅思官方已经发布了《关于取消中国大陆地区近期雅思考试的相关通知》。通知表示，决定自即日起在全国范围内取消2020年1月31及二月份所有雅思考试安排，考试费将全额退还至考生个人报名账户，具体恢复时间待定。

随后，PTE、GMAT、GRE、托福等考试官方也发布了相似的声明。这一待定，一直待定了现在。

一时间，原本忙着晒旗下学生一年战果的留学机构，不约而同地减少了动态的更新，因为他们知道，语言考试归期未定，意味着未来很长的时间内，他们手上大多数业务都将被迫停滞。

火热的留学市场被浇了一盆冷水，陷入一片诡异的寂静之中……

风平浪静下的 暗潮

每天八九点起床，十一点多入睡，许婉卿没想到会以这种方式迎来自己梦想中的“假期”。

2010年，她从一家知名留学机构跳槽出来，成立了宁波骏通出国留学服务中心，主要提供线下语言培训与留学咨询两块业务。乘着留学市场扩张的东风，这十年来，许婉卿一直保持着全年无休的状态。虽然骏通的规模不算大，但去年也拿到了百来万元的营收。

近些年，像骏通这样的机构如雨后春笋般出现在城市的各个角落，天眼查根据经营范围中含“出国留学中介服务”的企业信息统计显示，在一年内，就有16851家新成立的留学机构。这些星星之火是留学市场的“末梢神经”，直面临着疫情带来的震荡。

“我现在就在一个饿不死，但是也发不了财的状态。”许婉卿向记者介绍着自己最近的生活。

发不了财，是因为受到疫情的影响，线下语言培训这一块业务完全停滞，有留学意向的学生陷入观望状态，咨询量锐减；饿不死，则是得益于留学行业的预付费模式，能够缓冲未来几月的惨淡空窗期。

“按照往年经验，二三月份本来就是留学咨询业务的一个淡季，语言培训课程的寒假报名高峰则在一月份基本收尾。所以对于我们来说，短期内的影响表现得并不直

接。”许婉卿说。

“小而精”是许婉卿在行业震荡期间的“金钟罩”。在停止线下培训之后，许婉卿与团队立即与未结课的三十余名学生取得了联系，为他们提供线上教学，或者把课时挪到疫情结束以后。由于骏通的教学课程主要是以一对一的形式为主，这两种方案基本能被学生们接受。

目前，骏通一年的房租是十几万，拥有4个全职老师与20余个兼职教师，无论是授课形式还是人力支持，许婉卿能够调整的空间还是比较大的。

然而，对于一些规模较大，或者现阶段课程较为集中的机构来说，调整就压力重重了。

朗阁(Longre)教育是国内知名教育培训品牌之一，靠着雅思培训起家，需求巨大的语培市场给朗阁创造了不少机会，自2005年进入宁波市场后，已经拓展了三个校区。

宁波朗阁外语培训中心的鄞州校区校长毛柯伟告诉记者，疫情对于他们来说，是直接而剧烈的。“我们在宁波有三个校区，一个校区每月在房租、人工上的支出大概是30万左右，三个校区就是一百万。受到语言考试暂停、疫情在国外爆发等因素的影响，学生们在语言培训需求上，多持观望态度，我们的业务量较往期下降了近60%。”毛柯伟说。

在总部的支持下，目前宁波朗阁的对策是先在疫情期，对所有未结课的两百余名学生均转为“线上授课+疫情后线下授课”双倍课时的模式。同时，借助品牌优势，开放一些精品网课，这些是本地机构很难做到的。稳住了军心，宁波朗阁以此获得了一丝喘息的机会。

但是，不论是许婉卿还是毛柯伟都清楚，对于留学机构来说，真正生死时刻并不是疫情发生这段时间，也不是疫情过后那一个月，而是暑期销售旺季开始的时刻。

随着学生参培时间大幅被压缩，在客单价没有特别大变化的前提下，就意味着收入的减少。按照行业节奏来说，前几个月本来就是淡季，即使收入少得可怜，也可以硬挺着。但到了旺季，发现收入远没有达到预期，现金流一下就出了问题。

从许婉卿和毛柯伟的观察来看，不少同行已经表现出了岌岌可危的态势。



凯星通推出的语言培训线上课程。