



王琪在波士顿的留学生求职机构。

线上探索 长路漫漫

为了挽救颓势，涵盖语言培训业务的机构几乎都在线下课堂被迫停课的第一时间，就探索起线上渠道。

经历过非典一疫的新东方董事长俞敏洪，在其个人公众号“老俞闲话”中直言，面对疫情最好的办法就是把课堂搬到线上。但对此法他亦表顾虑，仓促之下，新东方的在线系统未准备好，而且大多数老师没有在线授课经验，最后学生家长能否接受都是问题。

发展26年之久的新东方，疫情之下备战犹显信心不足，其他中小线下教培机构想要转型线上以求自救，其难度可想而知。

即使是以一对一的精准教学方式为主，许婉卿团队转向线上教学的路也并不好走。

“我们的学生多是初中生，自制力相对比较差一些，很多家长担心线上教学的效果不能与面对面教学划等号，因此，有不少家长表示希望我们通过折价或者延长课时的方式来做些弥补。”许婉卿苦笑道。

当然，在特殊时期，这些建议都得到了满足。为了尽可能提高线上教学的互动频率，许婉卿与其他老师几乎成了全天候的辅导员，“虽然整天呆在家里，但是每天一睁眼就开始接电话，面对学生与家长们的各类问题。”

但是这些努力与让步，也不能打消许婉卿们的危机感。

随着在线教育的风呼啸吹起，众多的免费课资源涌现，在提升了在线教育渗透率的同时，各个巨头机构争夺“免费”流量带来的领课用户的竞争，异常激烈。师资力量、课程研发能力有限的中小型机构所面临的挑战可想而知。

许婉卿表示：“对于我们来说，现在最需要的不是获客思维而是留存思维，在免费资源过剩的时候，能及时通过差异化打法进行突围，巩固已有客户。因此，最近我们也在寻找适合的线上课程培训机构进行合作，开发新内容。”

在差异化打发的追求上，宁波凯星通教育科技有限公司的创始人陈涵表达了共识。

“还好我们早有转型的准备，太险了。”在与记者交流时，陈涵脱口而出感叹道。

凯星通成立还不到三年，主要是在一些校际间留学合作项目中，做配套服务，如国际生的引进、交换生项目等。随着与学校的交流加深，在这两年又逐渐增添了以小学生为目标群体的低龄语培模块。

“这个群体在教学中最大的特点就是格外依赖线下的场景和互动，这也是很多同行陷入水深火热的原因——在线下投入太多。其实，在我的设想中，未来的教学，应该是把线下作为体验中心，而非一个单纯的授课点。”陈涵解释道。

出于这份考虑，在去年，她就与团队打磨了一份线上课程的方案，希望通过寓教于乐的形式开辟一个新的授课渠道，这就有了“瑞克和扣扣”的内容。

就在最近，瑞克和扣扣之带你学韩语第一季的内容已经登录取了爱奇艺平台，上线短短两天，已经吸引了380个学生观看学习。这个数字还是让陈涵很满意的。据她透露，未来，还会有更多语种借着瑞克和扣扣的IP，以知识付费的形式呈现出来。

洗牌与 机遇

实际上，在很多业内人士看来，疫情的出现，只是为留学行业的洗牌过程添加了催化剂。从环球雅思被培生“抛弃”，到知名机构投资的小马过河破产清算，再到太傻留学陷入维权危机，在经历了2016-2017年的跑路潮后，中小型留学培训机构的好日子早就大不如前了。

一方面是行业的白热化竞争，另一方面是学生素质的明显提高，留学机构通过提供中介服务或者语言培训坐地起价的盛况已经一去不复返。

正因如此，慎重且积极地对待每一次调整，成了不少从业者的生存本能。

毛柯伟告诉记者，通过这次疫情的考验，未来宁波朗阁的业务上会做出一些相应调整，部分产品会从单纯的线下面授转向具有针对性的线上模式。“以往依靠单个城市的生源，我们只能按雅思托福这样考试品类区分，现在通过平台链接上全国生源之后，我们可以把学生更细化，比如写作提高不了的学生可以快速组班，让专业写作老师上线授课，减少学生等待开班、寻找同行人的麻烦。”

当然，在危机之中，留学行业仍是一块诱人的大蛋糕。据国家教育部公布的数据显示，2018年度我国出国留学人员总数达到66.21万人。从长远来看，近几年的“留学热”还不至于降温。

但是，值得注意的是，也有数据反应，目前中国留学市场中留学中介、语言考试培训和留学后服务三个细分赛道所占留学产业市场规模的比重分别是2%、18%和80%。占比最大的留学后服务并非传统留学巨头的重点布局领域。

这也吸引着一批后来者来开辟“新战线”。

在1月中旬，宁波95后王琪在美国波士顿开启了自己第一次创业尝试，在租金昂贵的马塞诸塞街上，开起了一家留学生求职机构，直指留学后产业市场。

何为留学后市场呢？王琪举了个例子来说明，原来的留学服务最后只延伸到留学期间的学业提升，因为资源的匮乏而无法帮助留学生在留学国的实习、就业、置产等方面的需求。

王琪的创业热情源自于国外多年的生活经验。以前公派留学、研究生占留学生中的绝对多数，现在，留学生群体呈现低龄化趋势，自费生和本科生成主力军，留学后产业链获得了扩展与延伸的机会。从资本市场的动态中，也可窥一二：2015年、2016年两年间一级市场近50起留学市场的融资事件里，留学产业的中后端占大多数。

求职，是王琪等人打开这片市场的突破口，利用自己接触到的企业资源、校友人脉，为留学生提供求职培训、专业技能指导、企业内推等服务，对接成功后，抽取求职者一个月的月薪标准作为佣金。

“刚开始营业的时候，只是在朋友圈做了一点宣传，但是前来咨询的人非常多。”这一点，给了王琪很大信心。

虽然，受到疫情全球爆发的影响，这份事业不得不暂时停滞。但是，这并没有打击到王琪等人：“业务对接在线上还能继续对接，并且，趁着回国的机会，我们也想看看国内的发展机会，如果有合适资源，我们就可以与全世界的留学生产生链接了。”

他认为，留学产业的中后端，发力才刚刚开始……