

出国留学中介 评价指数白皮书

WHITE PAPER



序言

“

理性留学，理性选择，让留学成为一场计划
多时的人生经历，完善自我的必备选择。

”

随着中国经济的发展和居民家庭收入的增长，越来越多的学子选择到国外进行深造学习。教育部统计数据显示，2014年中国出国留学总人数为46万人，较2013年增加了11%，其中92%为自费留学，广大学子对出国留学相关服务的需求亦与日俱增。今天的留学群体主力军大多是90后和00后，这些新新人类在梦想承载，价值体现，个人选择方面都不走寻常路，在实现留学梦的旅程中亦不断出新，不断突破。

留学市场的升温带动了留学中介行业的繁荣。目前，我国具有留学中介服务资质的公司有400余家，实际从事留学中介服务的公司或机构则是数不甚数。留学服务行业自1999年放开以来尚未形成统一的行业标准，留学中介市场在百花齐放的景象下，亦面对着鱼龙混杂的困境。

作为国内最先涉足留学金融服务的金融机构之一，中信银行在出国留学方面有领先的资源优势和经验：率先推出速汇金业务、国内唯一提供“代传递赴美签证”服务、国内唯一代理美国大使馆收取非移民签证申请费……中信银行致力于为广大学子提供安全、快捷、便利的多样化金融服务。中信银行精于出国金融服务，而出国留学中介机构则精于出国留学服务。

2015年，中信银行联合全球知名市场研究公司尼尔森，发布《2015留学中介机构评价指数白皮书》，旨在洞悉出国留学行业现状和发展趋势，捕捉学子在留学服务中的典型需求，为出国留学学子和中介机构搭建起互利互信的平台，促进留学中介行业总体竞争力提升，为出国留学学子和留学中介行业各类管理机构的进一步发展传播信息，分享观点，推动行业共同繁荣。

目录

0 说明

- ◆ 研究方法说明

1 市场概览篇： 留学服务市场规模庞大、增速放缓，进入平稳发展的新常态

- ◆ 出国留学服务市场规模巨大且仍有潜力
- ◆ 留学人数增速放缓，服务升级和创新将成为未来驱动点
- ◆ 海归人数逐年递增，人才回流时代到来
- ◆ 新常态下的留学趋势

2 学子深访篇： 留学人群如何在梦想与现实中平衡选择

- ◆ 他们的出国动机和目的
- ◆ 他们如何选择目标国家、学校和专业
- ◆ 热门留学国家分析

3 中介发展篇： 新常态下中介需要提供多元化的延伸服务以激发市场潜力

- ◆ 留学人群如何考察和选择中介机构
- ◆ 中介机构的现状及挑战
- ◆ 新常态下中介机构的发展方向建议

4 中介榜单篇： 多视角解析中介行业发展和机构实力

- ◆ 留学中介市场客户评价体系
 - ✓ 客户评价因素及重要性衡量
 - ✓ 中介市场客户评价指数
- ◆ 留学中介机构综合评价体系
 - ✓ 留学中介综合评价体系建立视角与过程
 - ✓ 留学中介机构榜单

5 附录

- ◆ 中介信息概览

研究方法说明

□ 调研方法与对象

在调研对象的选取上，我们首创性地聚焦经中介机构出国留学的人群，进行一对面对面的访问，确保样本的真实性。后文中提到的出国留学人群均特指通过中介机构出国的留学亚人群，未经中介留学人群不包括在内。

留学人群涵盖身处前期咨询考察，申请办理中，以及留学归来各个阶段的学子。

由于出国留学攻读学历的不同，留学人群选择中介机构的自主权和决策权亦不同，本次调研对象为考察和选择留学中介机构的决策者，包括部份留学生家长和有决策权的留学生本人。

□ 调研流程

数据采集阶段调研历时3个月，共分为三个阶段：

第一阶段（2015年6月），小组座谈：在北京、上海、广州与近50名出国留学人员进行小组座谈会，探索留学人员对留学中介机构的服务需求、看法及评价维度。

第二阶段（2015年6月），专家访谈：通过对6名资深留学机构人员，3名留学行业专家的一对一深度访谈，探索从业者对留学中介机构发展的理解和观点。

第三阶段（2015年7月-8月），定量研究：在北京、上海、广州、深圳、成都、杭州、南京、武汉、天津、西安、重庆、青岛、沈阳、长沙、大连、厦门、无锡、福州、济南、宁波20个城市，以一对一访谈为主，在线调查为辅，共计收集1907份有效问卷。本阶段采集的数据用于支持本研究的量化分析部分。



研究方法说明

□ 样本结构

本次调研定量阶段共收集有效样本1907，在95%的置信度下，统计学误差小于2.3%。

最终定量阶段完成样本分布如下所示：

出国攻读学历	比例	家庭年收入	比例
高中及以下	27%	20万及以下	10%
本科	30%	20-30万（含）	15%
研究生及以上	43%	30-50万（含）	34%
留学中介决策者	比例	50-100万（含）	26%
学生本人	55%	100万以上	15%
学生家长	45%		
性别	比例		
男	48%		
女	52%		

□ 数据处理过程

实地访问结束后，经过复核编码、逻辑查错形成清洁的数据库，使用SPSS21.0 统计软件进行分析。



研究方法说明

□ 中介范围界定

当前留学中介市场上正规注册的中介有400余家，在本次调查中，涉及中介品牌部分，采用选择式+开放式回答。由于中介品牌数量众多，中介品牌提及率和认知率超过1%的中介机构仅为38家。

中介榜单部分将以受访者提及的38家中介品牌作为对象，进行中介市场客户评价和榜单的发布。

□ 术语解释

留学人群/留学人员：指通过中介机构申请出国的留学生群体。

留学中介：指专门为出国留学申请过程提供协助，帮助学生完成所需文书和材料准备的中介性质机构。文中的留学中介是从留学人员认知的角度出发，既包含狭义上的留学中介机构，亦包含留学咨询机构。

中介市场：从留学人员真实接触和体验出发，留学人员认知、考察、签约过的中介机构总和构成本白皮书中的中介市场。

中介市场客户评价指数(Abroad Agency Consumer Index)：选择留学中介机构的决策者（包括学生家长和有决策权的学生本人）对中介市场评价的指数，由定量调查的数据和计量分析的方法计算得出。反映了留学人员对当前中介市场的整体评价，指数越高反映当前中介市场的发展越健康，获得的认可度也越高。



1. 市场概览篇：

留学服务市场规模庞大、增速放缓，进入平稳发展的新常态

- ◆ 出国留学服务市场规模巨大且仍有潜力
- ◆ 留学人数增速放缓，服务升级和创新将成为未来驱动点
- ◆ 海归人数逐年递增，人才回流时代到来
- ◆ 新常态下的留学趋势



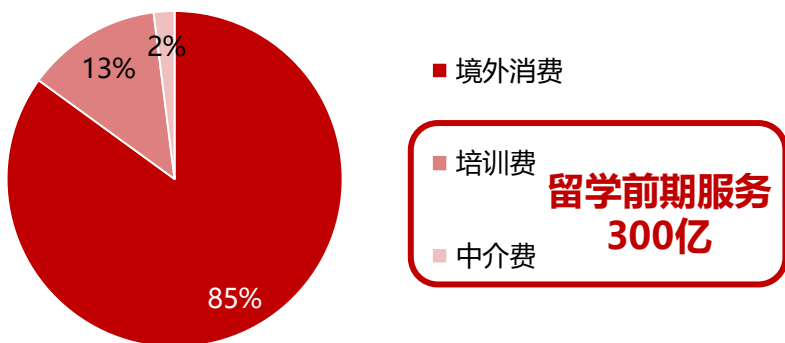
出国留学服务市场规模巨大，且仍有潜力

1978年，我国派遣800名公派留学生出国，拉开了改革开放后出国留学的序幕。步入二十一世纪后，随着经济全球化程度的日益加深，中国人均收入不断上涨，国民留学需求不断增加，催生了规模不断壮大的留学市场。

中国留学行业市场规模过2000亿

中国教育在线《2013年出国留学趋势报告》数据显示，2013年中国留学行业市场规模达2000亿，其中留学生境外支出达85%；前期语言培训费用(占13%)和留学中介服务费(占2%)总计达15%。这意味着留学前期服务市场规模保守估计达300亿。

2013年中国留学行业市场规模



数据来源：中国教育在线《2013年出国留学趋势报告》

留学服务市场产业链规模大有潜力

虽然留学前期市场服务规模在2013年仅占整体留学市场规模的15%，但随着留学人群需求的不断丰富，留学中介的服务环节不断延伸，从出国前服务一直到出国后服务。留学服务机构作为连接留学人员、海外学校及相关机构的桥梁，留学产业链仍有巨大的潜力等待激发，留学服务市场规模有望进一步扩张。

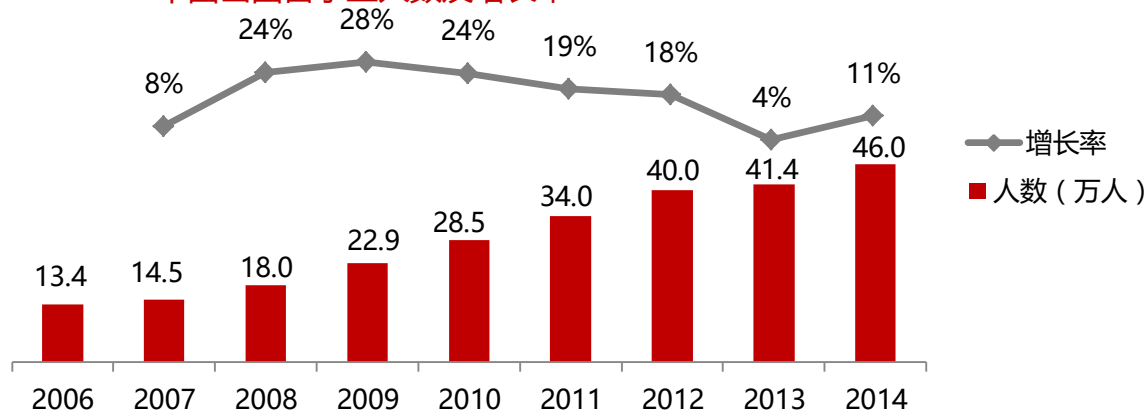
留学人数增速放缓，服务升级和创新将成为未来驱动点

留学人数增速放缓，进入平稳发展期

2008年以来，随着中国经济的高速发展和国民收入的增长，以及海外留学成本的降低，中国出国留学人数迎来爆发式增长，每年涨幅在20%左右。

自2013年起，留学人群增速降低，预示着中国留学市场开始告别初期的爆发式增长，进入平稳发展的新常态。

2006-2014 中国出国留学人数及增长率



资料来源：教育部统计数据

留学人数绝对增量可观

虽然留学人数的增速放缓，但由于其基数大，年净增量依然可观。出国留学人数的净增量将成为留学服务市场规模进一步扩大的支撑点。

服务升级和创新将成为未来增长驱动点

留学人数的增长放缓预示着，留学服务市场将从初期依赖人数增长驱动的粗放式、爆发式增长阶段，进入依赖定制化、高质量进行竞争的精细化增长期。在这一时期，留学服务的服务升级和创新将成为制胜留学服务市场的关键。

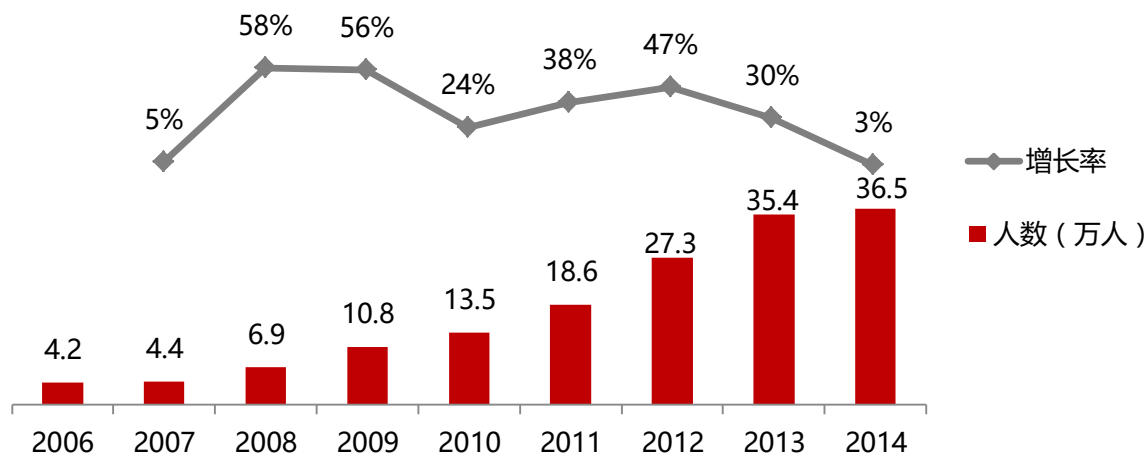
海归人数逐年递增，人才回流时代到来

□ 海归人数逐年递增

中国经济快速发展带来就业机会的增加，待遇的提升以及国外经济萧条和移民条件的提高，自2008年来，回国就业已经成为大部分留学人员的首选，归国热潮乍现。

教育部数据显示，改革开放以来，留学回国人员总数累计达181万人，选择回国发展的留学人员占留学总人数的74.5%。

2006-2014 中国归国留学生人数及增长率



资料来源：教育部统计数据

□ 海归成为“人才红利”的重要组成部分

2014年8月21日，国务院总理李克强提出“最大限度释放人才红利”的洞见。而留学海外，掌握了高科技和专业知识，具有国际化视野的海归人员是我国人才红利的重要组成部分。无论在就业或是创业市场，海归人员都是重要的组成部分。国家也致力于通过各种优惠政策，吸引和支持留学人员回国发挥作用。

留学人员的归国就业将成为重要的关注点，后留学时代已然来到。

新常态下的留学趋势

随着留学市场步入新常态，呈现出了以下六大留学趋势：

□ 趋势一：低龄留学成为新的增长点

随着留学市场的不断成熟、家长教育观念的不断发展，高中和本科留学生的比重不断上升。低龄留学成为留学市场的重要增长力量。

对国外教育理念和方式的认同是拉动低龄化留学增长的主要动机：不同于国内统一式的授课和评判标准，国外中学的课程选择更加灵活和丰富，充分尊重和引导学生的天赋和兴趣，让学生得以发现和成就自我；另一方面，在更小的年龄接触到海外文化和环境，能够帮助孩子更好地学习语言、融入当地环境，为进一步深造打下良好的基础。

□ 趋势二：在职留学热度增加

与低龄化留学相对应，“大龄留学”——即在职场工作了一段时间的人员留学充电，成为新一轮留学热点。

职场留学的群体主要有两种，一种是刚工作一两年的大学生，在积攒了一定的经济基础后，希望通过留学来提升自己的专业能力，或者转变专业方向；另一种则是工作多年的中高层，希望通过留学提升管理能力。

在专业方面，MBA、商科等是职场留学的传统热门。但随着职场留学目的和需求的多样化，工科、艺术、传媒等专业热度也有所增加。

与学生留学相比，职场留学的优势和劣势都很明显：优势在于职场人士丰富的工作经验更容易被国外名校所青睐，且职场人成熟的心智更容易应对留学中的压力；劣势在于，相比学生，职场人在学习语言或课程方面可能相对吃力，较大的年龄也容易被签证官怀疑有移民倾向，加大了获得签证的阻力。

□ 趋势三：平价留学成为可能

2015年初，一句“世界那么大，我想去看看”在网络上迅速走红，是因为它道出了许多人走出去看世界的期望和心声。近年来，随着留学市场的成熟、跨国家教育机构合作的成熟，更多的留学国家、留学项目和留学方式进入了学生和家长的视线，平价留学成为可能。

当下的平价留学主要有如下三种实现方式：

类别	特征	代表国家
免学费	据当地国家政策，无需支付大学学费，仅支付生活费即可的国家	 
低学费及生活费	跟英语国家相比，学费和生活费都相对较低的亚洲国家	 
高成本留学国家的平价方案	传统英语高成本国家的低成本留学方案，如美国的社区大学、澳洲和英国的快捷文凭课程等	 

各种平价留学方案降低了留学的成本，让更多人有机会走出国门、开拓视野、感受国外的教育和文化。

□ 趋势四：高端定制成为重要的细分市场

随着留学生人数的增长，国外名校申请的难度日益增加、竞争进一步白热化。有实力、有目标、旨在进入海外名校学习的精英阶层留学人士对留学机构提供的高端、定制化服务的需求日益增加。

高端定制留学服务主要以团队的形式提供服务，对冲击国外名校的学生提前进行全方面的诊断和长远规划：通过多对一的综合评估、头脑风暴和方案规划，有针对性地提升学生的学术水平、个人能力、课外活动经验等，将学生打造成学术专业性强、背景过硬的高素质人才，助力学生申请名校。

□ 趋势五：留学国家多元化，小语种国家不断升温

平价留学发展的同时也催生了小语种国家的留学热，主要有三方面的原因：

1. 相比英美等传统留学国家每年至少二三十万的高额留学费用，小语种国家留学费用往往更低，契合了工薪阶层对平价留学的预期
2. 小语种国家提供了学习第二外语的良好氛围，让留学生在毕业时可以成为掌握中英文和第二外语的多语人才，增加就业竞争力
3. 小语种国家往往有明显的文化风格和魅力——法国的浪漫与艺术氛围、德国的严谨与历史文化、日本的动漫，往往吸引着留学生去体验和融入

□ 趋势六：低龄化留学带动游学热

游学——作为一种国际性跨文化体验式教育模式，最初兴起于欧洲，近年来低龄化留学的浪潮为游学市场带来了发展契机。

据相关机构的不完全统计，2014年中国海外游学人数接近35万人次，市场规模近90亿元，预计2015年将达到50万人次，市场规模达到120亿元，并将以每年不低于40%的比例增长。

游学市场从最初的英语集中学习、国外大学体验、国外家庭寄宿等形式，慢慢发展为能够拓展学生素质、为学生申请学校增加筹码，以兴趣作为导向的拓展营、领导力训练营、商业训练营、音乐营等。

家长们相信通过让孩子在海外游学，可以提前感受西方教育和文化，提高英语水平，也增强了孩子对国外学校、教育模式和教学质量的感知，从而为下一步的留学做好铺垫。

2. 学子深访篇：

留学人群如何在梦想与现实中平衡选择

- ◆ 他们的出国动机和目的
- ◆ 他们如何选择目标国家、学校和专业
- ◆ 热门留学国家分析



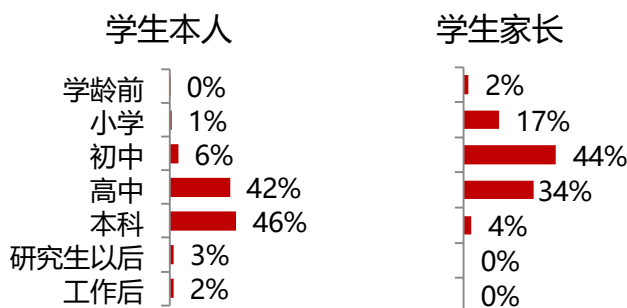
他们的出国动机和目的

家长对出国留学的规划更加长远

在计划通过中介出国的留学人群中，家长多在孩子义务教育阶段即萌生了送孩子出国留学的想法。而孩子自我意识的觉醒相对较晚，往往会在高中及以后才会萌生出出国留学的念头。

针对中国家长“一切为了孩子”的特点，在早期即切入市场，或成为中介抢占留学市场的不二之举。

萌生出国留学想法时间



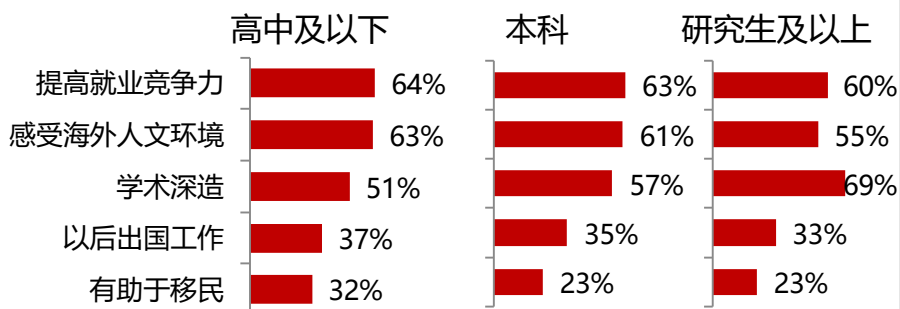
数据来源：尼尔森调查

样本量：学生本人N=1009；学生家长N=773

研究生重学术，本科及高中更重视就业竞争力的提升

在出国留学的动机方面，计划攻读研究生及以上学历的留学人群更多是出于学术深造的考虑；而攻读本科及高中的留学人群则更看重提升未来就业竞争力和开阔眼界。移民是低龄(高中及以下)留学者的重要动机之一。

攻读不同学位人群出国动机



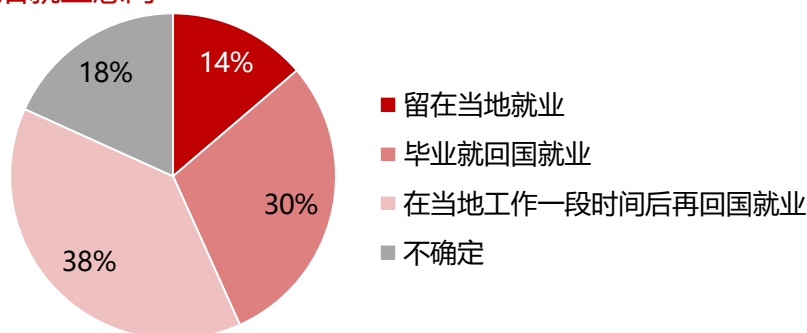
数据来源：尼尔森调查

样本量：高中及以下N=496；本科N=527；研究生及以上N=759

□ 海归回流时代到来，回国就业成为主流选择

随着国内经济的发展、就业机会的增加，留在当地就业不再是留学生的第一选择。整体而言，38%的留学生倾向于在当地工作一段时间，积累一定的海外工作经验，有一定竞争力之后，再回国就业；也有30%的留学生选择毕业直接回国就业。

留学后就业意向



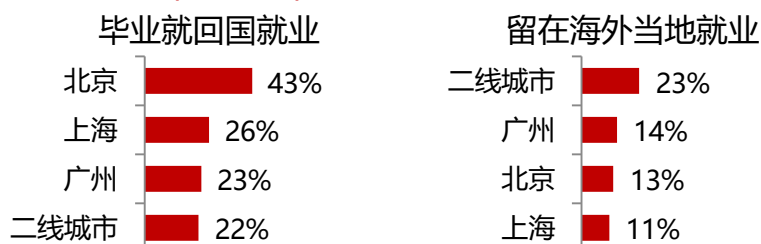
数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

大量的留学生回流，一方面显示了中国对海外人才吸引力的上升，另一方面也预示着海归大众化的进一步加剧——单单一张外国文凭无法说服企业为海归支付高薪，留学生需要在计划留学时即做出清晰的发展规划，用优秀的专业成绩、流利的语言、创造性的思维为自己代言。

□ 北京留学人群更倾向于毕业后回国就业，二线城市留海外工作意愿更高

分城市来看，近四成北京留学人群毕业后倾向于直接回国就业，反映出北京资源丰富，能够提供丰富的就业机会和有竞争力的薪酬；二线城市留学人群则更倾向于留在海外当地就业。

留学后就业意向（分城市）



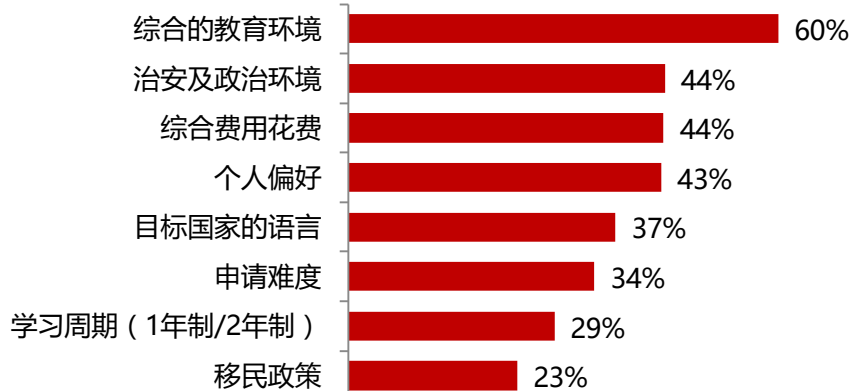
数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

他们如何选择目标国家、学校和专业

□ 教育水平、治安环境、综合花费和个人偏好是选择国家时的主要考量

综合的教育环境是留学人群选择留学国家或地区的首要考虑因素；除此之外，治安及政治环境、综合花费和个人偏好也是重要的考虑因素。

选择国家或地区的考虑因素



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

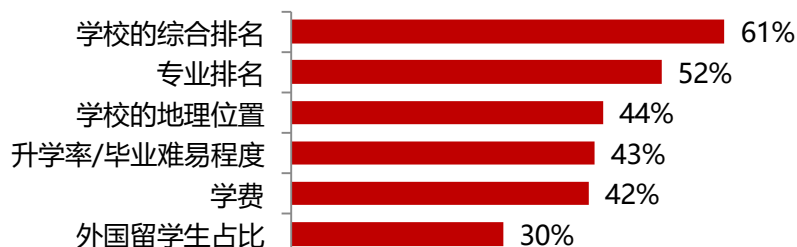
调研还显示，攻读高中及以下学历的低龄留学人群更重视安全因素，相比就读本科和研究生的人群更看重当地的治安及政治环境。

此外，出国就读研究生及以上学历的人群，相比之下对学习周期更为看重。例如，英国、香港、澳洲等的授课式硕士仅需要一年，大大缩短了留学的时间成本和经济成本，成为高性价比的选择。

□ 学校及专业排名是择校的主要考虑因素

在择校时，学校的综合排名是留学人群的首要考虑因素，其次是专业排名，反映了中国留学生的名校情结和现实的择校观。

择校的考虑因素

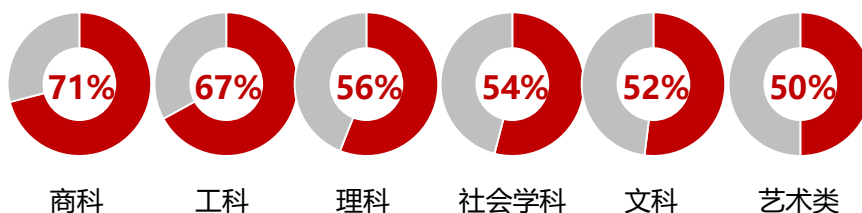


数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

□ 商科生和工科生对学校综合排名看重程度最高

相比计划攻读文科、社会学科、艺术类学科的留学人群，计划攻读商科和工科的学生对于学校的综合排名看重程度最高。

攻读不同专业的人对学校综合排名的看重

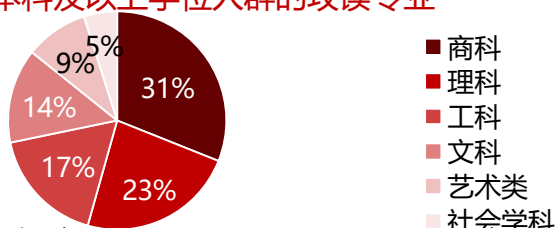


数据来源：尼尔森调查

□ 商科和理科为热门专业，艺术类热度上升

在专业选择上，商科占据了31%，是当之无愧的热门学科；其次为理科（23%）、工科（17%）和文科（14%）。

出国攻读本科及以上学位人群的攻读专业

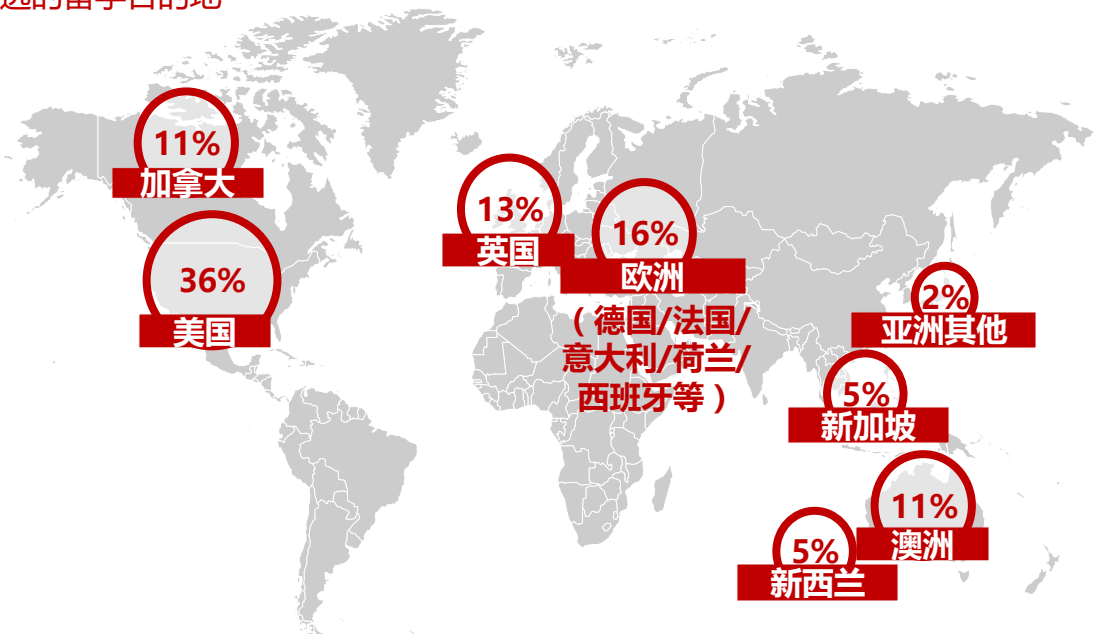


数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1395

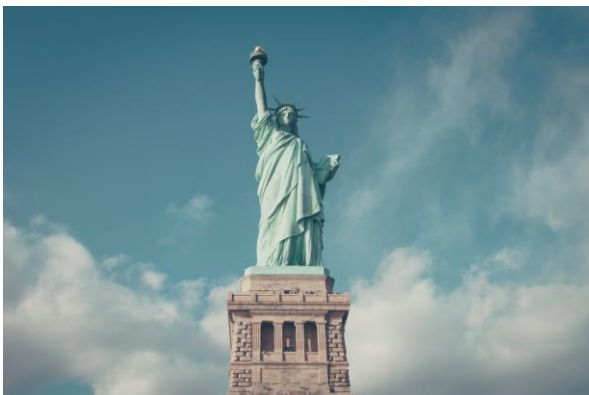
留学国家选择多元化

美国、英国、澳洲和新西兰、加拿大仍然是留学人群的热门目的地；而欧洲其他国家（例如德国、法国、西班牙等国家），因为文化吸引力和更为经济的花费，受到相当一部分学生的青睐。

首选的留学目的地

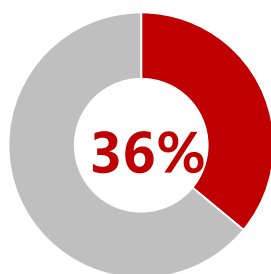


数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1907



➤ 美国：最热留学目的地

由于领先的教育质量和语言优势，美国一直是当之无愧的最热留学目的地。



首选美国

首选美国的原因

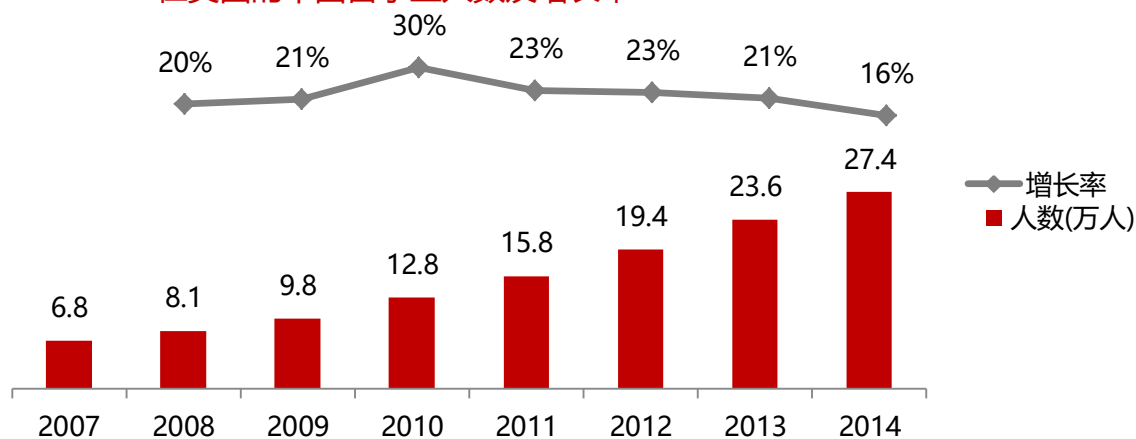
综合教育环境	64%
当地语言	40%

数据来源：尼尔森调查
样本量：N=626

□ 赴美留学人数持续走高，本科生数量激增

美国2014门户开放报告显示，自2007年以来，中国赴美留学人数不断走高，每年保持20%左右的增长率，跃居美国最大的留学生生源国。

2007-2014 在美国的中国留学生人数及增长率



资料来源：2014美国门户开放报告

2014年中国赴美留学生中，有40.3%读本科，42.1%读研究生，5.4%读高中；本科生与研究生数量仅相差不到5000人。

随着美国留学签证政策的放宽（由一年延长到五年），将会刺激更多学生赴美留学。

□ 名校申请难度增加，高端留学服务兴起

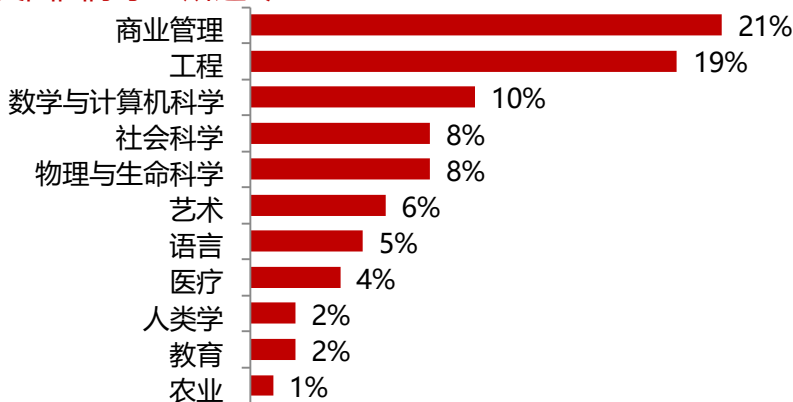
据校方数据显示，自2004年以来，申请美国名校（如耶鲁大学、康奈尔大学、斯坦福大学等）的人数不断上升，美国各大名校的录取率持续下降，申请难度大幅度增加。

为满足中国留学生的名校情结，助力留学生进入世界顶级名校，中介纷纷推出针对名校申请的高端申请服务。不同于常规的最后1年的“临阵磨枪”，高端申请服务主要针对于目标美国名校的优秀学生做长期规划，由专业团队提前对学生进行评估规划，制定能够为学生申请名校加分的培训和提升项目，从学习能力、英文能力、课外活动等方面全面提升，大大提升学生申请名校的成功率。

□ 商科和STEM为热门专业

2014年美国门户开放报告显示，商业管理（21%）。工程（19%）和数学与计算机科学（10%）为赴美留学的国际学生中最热门专业。

美国国际学生所选专业



资料来源：2014美国门户开放报告

STEM专业为科学（Science）、技术（Technology）、工程（Engineering）和数学（Mathematics）专业的统称。通常而言，美国政府规定留学生毕业后可以继续以学生的身份在美国工作实习12个月，但美国移民海关总署（ICE）规定，STEM专业领域内的毕业生OPT时间可延长至29个月。故STEM一直是留美热门。

然而，近日传出STEM实习延期可能取消的消息，可能会影响未来赴美留学的专业选择。

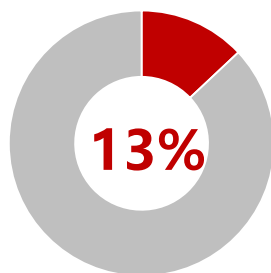
□ 美国TOP30大学排名

排名	大学
1	普林斯顿大学
2	哈佛大学
3	耶鲁大学
4	哥伦比亚大学/斯坦福大学/芝加哥大学
7	麻省理工学院
8	杜克大学
9	宾夕法尼亚大学
10	加州理工学院/约翰·霍普金斯大学
12	达特茅斯学院/西北大学
14	布朗大学
15	康奈尔大学/范德堡大学/华盛顿圣路易斯大学
18	莱斯大学/圣母大学
20	加州大学伯克利分校
21	埃默里大学/乔治城大学
23	卡内基梅隆大学/加州大学洛杉矶分校/南加州大学
26	弗吉尼亚大学
27	塔夫茨大学/维克森林大学
29	密歇根大学安娜堡分校
30	波士顿学院/北卡罗来纳大学教堂山分校

资料来源：

USNEWS2016美国
大学综合排名

➤ 英国：第二留学目的地，但增速减缓



首选英国

首选英国的原因

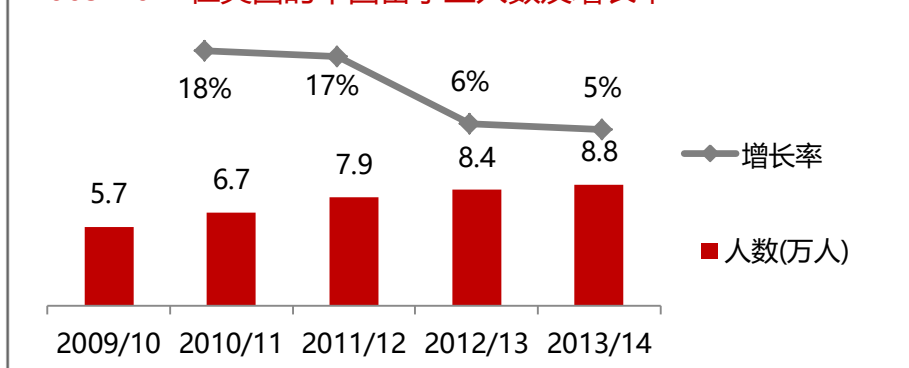
综合教育环境	67%
个人偏好	46%
当地语言	47%

数据来源：尼尔森调查
样本量：N=239

英国由于其文化底蕴深厚、治安环境好、教育质量高和学制短，跻身为中国留学生第二大留学目的地。据英国高等教育统计数据显示，中国留学生占英国各国留学生总数的20%，为英国留学生第一大生源国。

然而，从2012年起，赴英留学的中国留学生数量的增长速度减慢，增长速度趋于平缓。

2009-2014在英国的中国留学生人数及增长率



资料来源：英国高等教育统计数据（HESA）

□ 政府进一步放开申请和就业，以刺激留学热情

不过，英国政府针对留学生的两大新计划，可能会重新刺激中国留学生的留英热情：

申请方面：2015年起，英国取消了对英国高校国际学生的招生人数限制，这意味着中国学生进入牛津、剑桥等世界顶级名校的机率增加了；在美国名校录取率日益下降的今天，英国名校的招生率上升，将吸引一部分冲击顶级名校的精英学生。

就业方面：英国推出了一项专门针对留学生的实习计划ISIS（International Student Internship Scheme），规定在英境内的国际学生毕业后可直接从Tier 4学生签证转成为期一年的Tier 5国际学生实习工作签证，允许学生在英国实习和工作。这也将吸引一部分希望毕业后留海外工作、或在国外工作一段时间后再回国的中国留学生。

□ 商科、传媒、工程为英国热门专业

— 商科：

英国有着优越的商业人才培养和发展环境：一方面，英国牛津大学、伦敦政治经济学院、华威商学院等全球知名的商学院；另一方面，伦敦凭借高度灵活的商务运营、强大的全球金融网络及活跃的国际贸易、旅游及会议服务，作为欧洲的金融中心，为学生的实习和就业提供了多元机会；

— 传媒：

传媒是英国的优势专业，在英国非常发达。由于英国的文化和语言优势，英国众多极具国际影响力的传媒，如BBC、经济学家、泰晤士报等；英国也有众多传媒专业世界领先的高等学府，如华威大学、埃克塞特大学、东英格利亚大学等，都是培养传媒人才的摇篮；

— 工程：

作为工业革命的发源地，工程在英国有着悠久的历史与传统，学术底蕴丰厚。英国的工程专业具有分类严谨、课程设置灵活、实用性强等特点，毕业后的待遇亦十分可观。

□ 英国TOP20大学排名

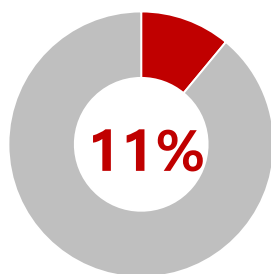
资料来源：

*TIMES*2016英国大学综合排名

排名	大学
1	牛津大学
2	剑桥大学
3	帝国理工学院
4	伦敦大学学院
5	伦敦政治经济学院
6	爱丁堡大学
7	伦敦国王学院
8	曼彻斯特大学
9	布里斯托大学
10	杜伦大学
11	格拉斯哥大学
12	华威大学
13	圣安德鲁斯大学
14	埃克塞特大学
15	谢菲尔德大学
16	伦敦大学玛丽女王学院
17	南安普顿大学
18	伯明翰大学
19	伦敦大学皇家霍洛威学院
20	兰卡斯特大学

➤ 澳洲：政策放宽刺激留学回暖

□ 移民政策和综合费用驱动留学人群选择澳洲



首选澳洲

首选澳洲的原因

治安及政治环境	50%
综合费用花费	48%
移民政策	29%

数据来源：尼尔森调查
样本量：N=188

2009年大批澳洲私立职业院校倒闭的风波对中国赴澳留学趋势产生了冲击。但随着澳元贬值、留学签证的进一步简化、多数高校接受中国高考成绩、移民局赠送2-4年工作签证，以及澳洲自由党政府力图降低雇主担保移民的要求等多方利好政策，澳洲重新成为中国留学生考虑的热门。

澳洲联邦政府属下的澳洲教育国际（Australian Education International）最新数据显示，2015年1月至6月，赴澳洲留学的中国留学生数量为124,370，比去年同期增加了12.3%；中国新增留学生占总体新增留学生的26.8%，成为澳洲留学生第一生源大国。

□ 工程、能源等为澳洲热门专业

— 工程：

澳大利亚对工程专业人才需求旺盛，工程专业毕业生的就业率和起薪都高于其他专业；并且大部分工程专业（如土木工程师、电子\电气工程师、机械工程师等）都在SOL技术移民职业清单中（Skilled Occupation List），学习该专业的学生有机会获得澳洲绿卡；

— 能源：

作为世界主要的能源供应国，澳洲在能源领域颇有优势；而随着我国对能源的重视，与澳洲合作关系的深入，能源专业在澳洲和中国都有较好的就业前景；

会计、护理、IT、教育、精算、物流、旅游等也是热门专业。

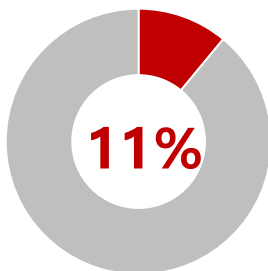
□ 澳洲TOP10大学排名

资料来源：

权威大学排名机构
QS 2016 World
University发布的澳
大利亚大学综合排
名

排名	大学
1	澳大利亚国立大学
2	墨尔本大学
3	悉尼大学
4	新南威尔士大学
5	昆士兰大学
6	莫纳什大学
7	西澳大学
8	阿德莱德大学
9	悉尼科技大学
10	麦考瑞大学

➤ 加拿大：宽松的新政驱动留学人数持续增长



首选加拿大

首选加拿大的原因

治安及政治环境	48%
当地语言	34%
移民政策	30%

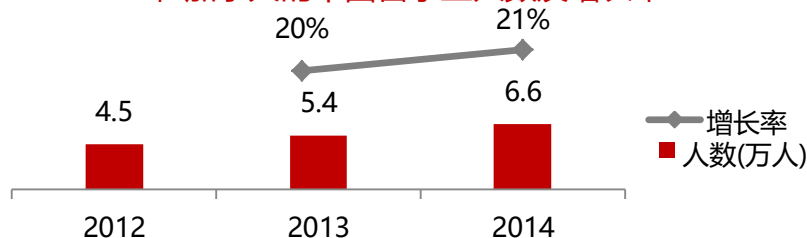
数据来源：尼尔森调查
样本量：N=201

□ 宽松的新政驱动留学人数持续高速增长

一直以来，加拿大因为良好的教育质量、优美的环境、合理的费用和宽松的移民政策，成为英语留学国家的高性价比之选。

数据显示，2012-2014年是加拿大留学人群高速增长的两年，中国留学生的人数以20%的速度增长。随着加拿大政府颁布豁免担保金新政、及部分省对移民政策的进一步放宽，加拿大对中国留学生的吸引力不断加大。

2012-2014在加拿大的中国留学生人数及增长率



资料来源：加拿大移民部

□ 会计、工程为加拿大热门专业

– 会计：

会计专业在加拿大的需求率和就业率都较高，毕业后的就业前景广阔；多伦多大学、滑铁卢大学、麦克马斯特大学的会计专业在加拿大居前列；

– 工程：

加拿大作为能源大国，其工程类专业（如矿业工程、石油工程、机械工程、土木工程等）发展领先，且对人才的需求较大。毕业生在加拿大和中国的就业形势都很好；

除此之外，加拿大的金融、酒店和旅游管理、计算机、物流等也为热门专业。

□ 加拿大TOP大学排名

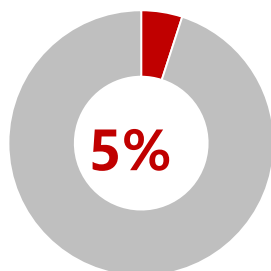
资料来源：

权威大学排名机构
 QS 2016 World
 University发布的加
 拿大大学综合排名

排名	大学
1	麦吉尔大学
2	多伦多大学
3	英属哥伦比亚大学
4	阿尔伯塔大学
5	蒙特利尔大学
6	麦克马斯特大学
7	滑铁卢大学
8	西安大略大学
9	卡尔加里大学
10	皇后大学

➤ 小语种国家升温不断，德、法为热门

□ 小语种国家升温，德国、法国为留学热门

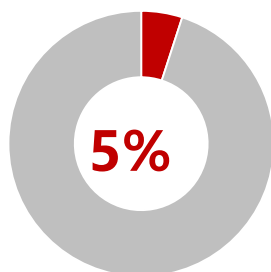


首选德国

首选德国的原因

个人偏好	47%
综合费用	37%
当地语言	30%

数据来源：尼尔森调查
样本量：N=101



首选法国

首选法国的原因

个人偏好	49%
综合费用	43%
当地语言	23%

数据来源：尼尔森调查
样本量：N=91

□ 小语种重专业

相比申请英美的学生更看重学校整体的国际排名，申请小语种国家的留学生往往更看重专业的排名。

中国网教育频道列出了各小语种国家的优势专业：

国家	优势专业	国家	优势专业
德国	工程专业	意大利	设计
法国	奢侈品管理/服装设计	荷兰	工业设计/农林业
西班牙	建筑/新闻摄影	芬兰	IT/管理/护理
瑞士	酒店管理/旅游专业	瑞典	信息科技/环境保护

3. 中介发展篇：

新常态下中介需要提供多元化的延伸服务以激发市场潜力

- ◆ 留学人群如何考察和选择中介机构
- ◆ 中介机构的现状及挑战
- ◆ 新常态下中介机构的发展方向建议



留学人群如何考察和选择中介机构

留学人员最看重申请和择校这两个环节

留学人群对中介提供的整套服务流程，从前期的售前咨询定位到出国前的培训和出国后服务，重视程度不一；其中申请到的学校（20%）和择校方案（15%）是留学人群最为重视的环节。



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1907

在人群差异方面，申请艺术类学科、社会学科及文科的留学人员更看重文书准备这一环节；而商科、工科、理科相比之下更看重中介的择校方案。

相比申请本科、研究生或以上的留学人员，低龄留学生更看重中介提供的语言培训类服务，期待为国外学习打下良好的语言基础。

□ 口碑和中介规模是留学人员选择中介的主要考虑因素

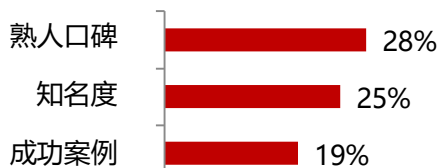
整体而言，留学人员在选择中介时，最看重的是中介的口碑（尤其是熟人口碑）和中介的规模实力——往往体现在申请的成功率和中介是否有教育部认可资质。

除此之外，合理的价格、规范的服务流程、经验丰富的顾问，也是留学人员重要的考虑因素。

选择中介主要考虑因素

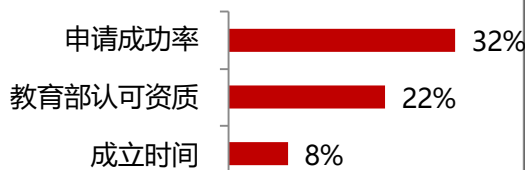
中介口碑

68%



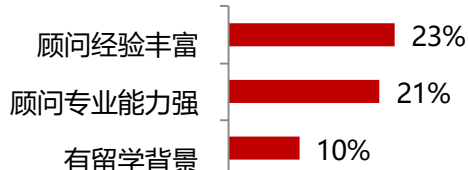
中介规模实力

64%



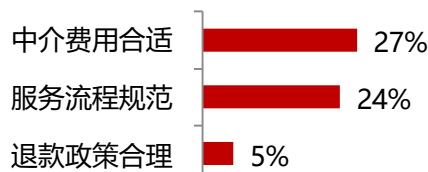
顾问老师

55%



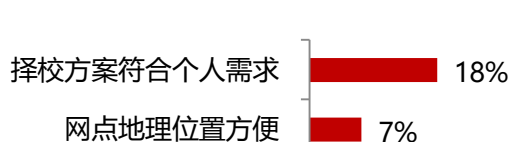
服务条款

53%



个性化程度

25%



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1907

□ 口碑也是留学人员重要的信息渠道

由于留学中介市场竞争的激烈，在搜索引擎上搜索“留学咨询”，搜到的可能大部分都是中介的官网链接和广告。大量的、难辨真假的网络信息，让留学人员更倾向于咨询和相信有留学经历的亲友或学校/老师的推荐。

此外，正规中介机构的官网和中介机构门店/咨询顾问也是留学人员重要的信息来源。

留学人群了解留学信息的渠道



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

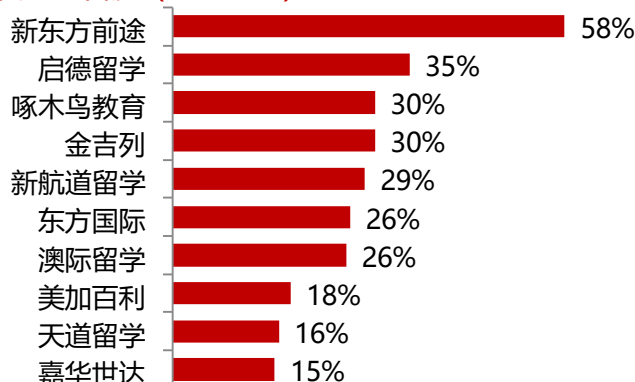
□ 中介官网浏览率与中介知名度高度相关

本次调研显示，新东方前途、启德教育、啄木鸟教育、金吉列和新航道留学是知名度居前列的中介机构。

分人群来看，美加百利、嘉华世达和太傻在计划申请研究生及以上学历的留学人群中知名度更高。

此外，新东方前途、啄木鸟、金吉列和美加百利在赴美留学人员中知名度最高；而澳际和启德在赴澳新的留学人员中知名度更高；天道留学则在计划赴英、法留学人员中知名度最高。

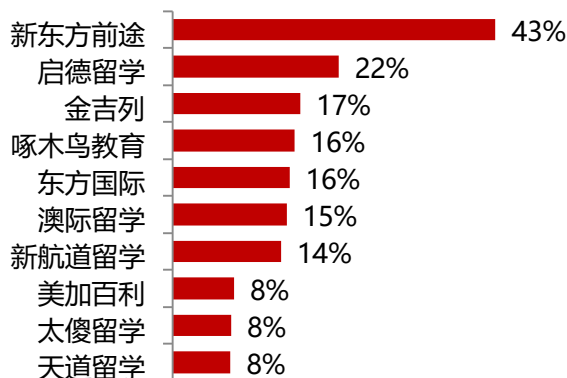
中介知名度 (TOP10)



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

同时，新东方前途、启德留学、金吉列、啄木鸟教育和东方国际的官网是留学人员浏览率最高的网站；官网是中介最重要的宣传和影响渠道之一。

中介官网浏览率 (TOP10)



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1782

中介机构的现状及挑战

留学中介由四类机构构成

随着留学市场的不断发展、留学人群个性化需求的增多、以及互联网服务的丰富；目前的留学中介市场中，在传统的留学中介机构上，衍生出了以下四种主流的留学中介类型：

留学中介市场构成

 传统 留学机构	 留学 咨询机构	 留学 工作室	 互联网型 留学机构
• 拥有留学服务资质 • 经验丰富、流程规范，为学生提供出国全流程服务 • 海外资源丰富，与海外学校签约代理协议，同时为海外学校提供招生代理服务	• 新兴类型的留学机构 • 以咨询业务为主，擅长帮助学生申请国外名校，以文书为核心优势，指导学生根据海外学校政策，完善学术能力和社会实践，包装简历	• 主要是留学中介/咨询从业人员，海外留学归国人员，或培训机构老师开办的小型留学机构 • 擅长某个特定领域（学术领域，国家或学校领域）的出国留学服务，费用低，申请量少，但服务比较仔细	• 以往从事互联网留学论坛经营，转型提供出国留学服务的机构；或一些新兴的互联网留学平台 • 拥有比较广泛的客户基础，也具有一定信息资源储备 • 仍处于发展的初期

□ 留学中介市场进入门槛低，参与者多，服务规范仍待完善

留学中介行业的诞生，源于过去信息渠道不丰富，学生和家长英语水平有限，需要中介作为经验丰富、专业的第三方来提供相关信息和服务，帮助学生拿到理想的offer。

由于盈利模式清晰、运营成本低，留学中介业务可复制能力强、进入门槛低，造成中介市场参与者众多，除了正规注册的400多家中介机构外，还有数量众多的无资质公司或机构。各中介的同质化程度高、服务能力参差不齐，让留学人员在寻找中介时很难有明确的标准，服务规范仍待完善。

□ 零中介模式冲击传统中介，但专业顾问提供的服务仍是核心

基于互联网思维的“免费”和“低价”竞争者加入中介市场，传统中介的高收费格局面临巨大挑战。如尚友网、360留学、芥末网等，以“零中介费”向留学人群提供免费服务，在抢占市场的同时，以海外院校返还的佣金盈利。

然而，“零中介”的盈利模式决定了其只能服务澳大利亚和英国的留学人群，因为美国大学并不提供佣金。留学中介的专业服务人员提供的选校策划、背景提升、文书撰写、offer申请等服务，将仍然是留学人群的核心需求。

□ 针对细分市场提供精细化服务是未来增长的重点

在大规模普通海外学校申请外，越来越多人对出国留学有个性化的需求，需要中介提供更加深入和精细的服务。

例如，提前进行申请规划和全面背景提升，通过各种社会实践活动等积攒国外高等院校看重的素质，从而冲击国外名校。这部分个性服务正不断完善着留学中介高端服务市场。

新常态下中介机构的发展方向建议

□ 传统留学机构：渠道下沉，提供全产业链服务

传统留学机构申请经验丰富、人员专业性强、海外院校合作广、知名度高，在未来较长一段时间内仍将是提供留学服务的主流机构。

— 提供全产业链服务

传统中介机构应该发挥自己在行业中的优势，进一步向前和向后延伸，提供全产业链服务：从前期的规划定位、语言培训、背景提升，到留学申请中的文书撰写、资料递交、签证培训和准备，延伸到留学后的服务，例如：



— 渠道下沉至低级别城市

随着低级别城市经济水平的发展，低级别城市的留学需求也进一步旺盛，将成为未来重要的增长点。

低级别城市居民在申请留学时，更倾向于选择有资质、有规模的传统大型中介机构，因此，利用互联网、手机APP进行广泛宣传，以省会城市为核心辐射本省的低级别城市，也将是传统留学机构发展的重要机会。

□ 留学咨询机构/留学工作室：建立品牌，深耕细分市场

与传统中介机构相比，近期兴起的小型留学机构的优势在于规模较小、但专注于特定领域，更能够满足学生个性化的需求；而劣势在于其规模决定了其无法做大规模的宣传，在复杂的中介市场上，很难让留学人群了解和信服。

— 深耕高潜力的细分市场

意欲与传统中介抗衡，小型留学工作室更应专注于某一个或几个高潜力的细分市场，成为该领域的专家。例如，从国家上，仅专注于一个国家的申请；在专业上，仅专注于某一个或几个学科（商科、工程等）；又或者在学校排名上，仅专注于世界排名前列的名校。

专注于垂直细分市场，虽然意味着放弃相当一部分客户，但同时意味着留学工作室人力和精力的节省，可以深入积累在此领域的经验和能力，为客户提供高水平的服务，从而迅速在该细分市场内获取核心竞争力。

目前，市面上已有一些专门针对高端留学、名校申请的小型留学咨询机构/工作室等；但仍有一些空白市场可供挖掘：例如新兴的职场留学、平价留学。

— 控制规模，提供高水平的服务

由于小型留学工作室的优势在于精细化和个性化的服务，控制学生的规模、确保咨询顾问充分服务于每位学生，给学生提供良好的申请体验，将成为其制胜的重点。

— 抓住用户痛点进行宣传，建立品牌口碑

由于中介机构数目庞大、鱼龙混杂，小型留学机构更应该充分利用成功申请案例和优质服务团队，基于专精领域留学人群的痛点和关切点进行集中宣传，建立起品牌口碑，巩固其在所专精领域的影响力和地位。

□ 互联网型留学机构：聚集DIY留学人群，深化留学产业链

互联网模式的“免费”“低价”策略不断挑战着传统留学中介的高收费格局。然而，大部分互联网型留学中介的商业模式仍有一定局限性，尚在探索中。

— 利用大数据

互联网型中介应通过对海量用户的基础数据、行为数据、交互数据等多种数据进行分析后，洞察留学人群的需求与趋势，不断地优化其产品和产品体验，从而满足留学人群复杂、个性化的需求。

— 吸引DIY人群，成为留学入口，将盈利点转向留学后端

免费的互联网平台将对DIY出国的留学人群有很大的吸引力，通过简化学生信息搜索的难度、辅助学生选校、对学生DIY进行辅助等，让学生的DIY变得更简单。

通过平台与留学生建立起互动和信赖，从而激发留学后端产业链机会（例如落地后服务等）。

4. 中介榜单篇：

多视角解析中介行业发展和机构实力

- ◆ 留学中介市场客户评价体系
 - ✓ 客户评价因素及重要性衡量
 - ✓ 中介市场客户评价指数
- ◆ 留学中介机构综合评价体系
 - ✓ 留学中介综合评价体系建立视角与过程
 - ✓ 留学中介机构榜单



留学中介市场客户评价体系

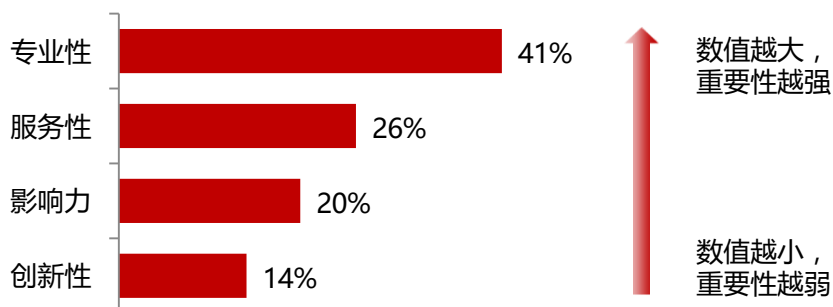
客户评价因素及重要性衡量

在本次调研中，留学人群从专业性、服务性、影响力、创新性四个维度，共计15项细项指标对留学中介机构进行了评价。通过计量分析，我们发现专业性相关指标对中介机构整体评价的影响最大，重要性最强。

注：各维度细项指标详见下页。

注：重要性由细项指标和整体评价回归分析计算得出。

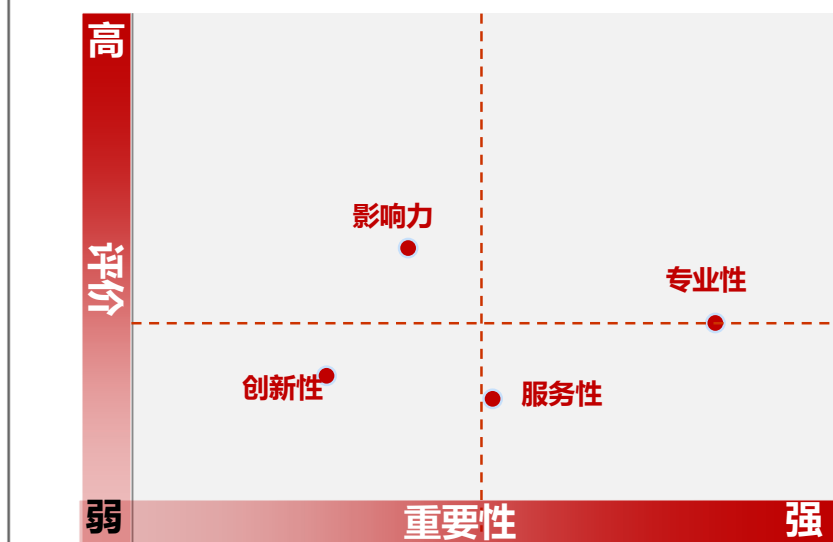
留学中介客户评价因素重要性



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1907

结合留学人群对中介机构的评价可见，中介机构专业性和服务性重要性强但评价较差，是中介机构未来提升的重要方向。

留学中介提升点分析



数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1907

□ 中介市场客户评价指数 (AACI, Abroad Agency Consumer Index)

综合留学人群对其体验过的中介机构在各细项指标上的评价，以各指标的重要性作为权重，最终计算得出留学中介市场客户评价指数。该指数反映出留学人员对当前中介市场的整体认可程度，指数越高反映出当前中介市场的发展越健康，获得的认可度也越高。

由于此为业内首次对经中介出国留学人群的研究，当前得到的客户评价指数作为初探，供行业进行参考。未来通过对指数的不断追踪，可掌握留学中介客户对市场的评价情况，把握行业脉搏。



具体计算步骤：

1. 了解留学人群对中介机构在15个细项上的评价情况；
2. 了解留学人群对中介机构的整体评价情况；
3. 通过回归分析的方法，计算每个细项对中介机构整体评价的重要性（贡献度/驱动力）；
4. 综合每个细项的评价情况及该细项的重要性，计算出中介市场客户评价指数 = $\sum (\text{细项评价}i * \text{重要性}i)$ 。

中介机构客户的整体评价

专业性	服务性	影响力	创新性
择校定位	咨询/办理服务	品牌规模	满足申请者个性化需求
文书准备	录取学校	品牌口碑	科技化便捷化
申请流程	服务条款	品牌媒体曝光度	一站式服务能力
顾问老师	出国后续服务	品牌成功案例	

留学中介综合评价体系



评估对象

留学中介综合评价体系建立视角与过程

留学中介机构评估对象

市场上正规注册的中介机构有400余家，但留学人员提及和认知率大于1%的，仅占少数。本白皮书针对被提及和认知的38家留学中介机构进行考察和评估。

客户主要认知和提及的中介机构

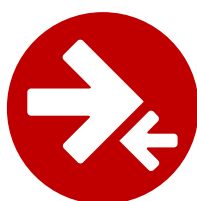
ESC国际教育	慧谷出国	启德留学	新航道留学
艾迪国际	嘉华世达	侨宜留学	新通国际
澳际留学	捷申	尚友留学	鑫泉留学
毕达留学	芥末网	索引留学	学美留学
伯乐留学	金吉列	太傻留学	优弗留学
东方国际	津桥留学	天道留学	优亦留学
飞凡留学	景鸿教育	拓达留学	中教国际
华恒留学	力德有威	威久留学	啄木鸟教育
华侨留学	美加百利	沃尔德	
环球雅思	品格留学	新东方前途	

数据来源：尼尔森调查
样本量：N=1907

留学中介机构评估方法

量化数据

综合考虑留学中介机构的自费出国留学中介资质、经营年限、分支机构等权威数据，可得到相关量化数据。



评估方法

资质
认证

注册
资本

经营
年限

分支
机构

— 客户评价

基于业内首次针对经中介机构出国留学人员的大样本量精准寻访，可得到中介机构客户对中介机构的评价。

结合大量的出国留学人员访谈和行业专家深访，本白皮书从四个维度对中介机构进行客户评价，包括：

- 1) **专业性**：留学中介各关键服务项目的专业程度
- 2) **服务性**：留学中介各关键结果及相关服务
- 3) **影响力**：留学中介的品牌、口碑及媒介影响力
- 4) **创新性**：留学中介在服务形式和流程上的创新

每个维度下面包含3-4项细项评估指标：

 专业性	 服务性	 影响力	 创新性
择校定位	咨询/办理服务	品牌规模	满足申请者个性化需求
文书准备	录取学校	品牌口碑	科技化便捷化
申请流程	服务条款	品牌媒体曝光度	一站式服务能力
顾问老师	出国后续服务	品牌成功案例	

在白皮书的量化调查阶段，针对各细项指标，留学人员针对他们接触过的中介，基于其感知、体验和申请结果，用1-10分对中介机构进行了多因素的客观评价。

示例：“对于XX中介在XX上的表现，您如何评价呢？”



— 综合评价

本白皮书创造性地将客观的量化数据和公平的客户评价进行有机的结合，形成对中介机构的评价。体现出了公平、权威和严谨性。

结合对留学中介行业专家和资深从业人员的咨询和意见征询，将量化数据和客户评价分别赋予相应的权重，将其得分标准化后，通过运算得到中介机构的评价。

$$\text{标准化得分} = \frac{A_i - A_{\min}}{A_{\max} - A_{\min}} * 100 \quad \dots\dots\dots \text{（公式1）}$$

$$\text{综合评价} = \sum \text{Index} * \text{Weighting} \quad \dots\dots\dots \text{（公式2）}$$

A_i 代表数列A中的任意项， $A_{\min}$ 代表数列A中最小值， $A_{\max}$ 代表数列A中最大值；

Index代表相应指标标准化后的得分；Weighting代表相应指标的权重；

本白皮书采用德尔菲法（专家法），最终使用的权重为：量化数据占40%，客户评价占60%。

— 数据来源

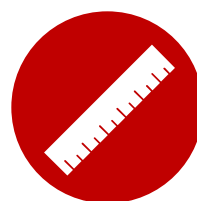
量化数据来源于公开可查询的资料，包括教育部涉外监管信息网、全国组织机构共享平台、全国企业信用信息公示系统、中介机构官方网站等。

客户评价来源于第三方市场调查机构尼尔森进行的大样本量访问——精确寻访到1907名通过中介机构出国的留学人群。他们是考察、使用、体验留学中介服务的消费者，也是留学中介机构的客户。他们对留学中介机构的评价最具说服力和代表性。

留学中介机构评估标准

— 量化数据

通过对留学中介市场行业专家和资深从业人员的访谈和意见征求，本白皮书建立以下的评估标准，对纳入评估范围内的中介机构进行考察和评估。



评估标准

评估内容	评估标准	
留学中介注册资本	100万以内	1分
	100-200万	2分
	200万以上	3分
留学中介经营年限	5年以下	1分
	5-10年	2分
	10年以上	3分
留学中介国内分支机构数	10个以内	1分
	10-20个	2分
	20个以上	3分
留学中介境外分支机构	有	3分
	无	0分
自费出国留学中介服务机构资格认证	有	3分
	无	0分

— 客户评价

通过对留学中介市场行业专家和资深从业人员的访谈和意见征求，本白皮书建立以下的评估标准，对纳入评估范围内的中介机构进行考察和评估。

评估内容			评估标准	
专业性	择校定位		细项客户评价 TOP3	3分
	文书准备			
	申请流程			
	顾问老师			
服务性	咨询/办理服务	15个客户评价细项均采用分等级得分的评估标准	细项客户评价 TOP6	2分
	录取学校			
	服务条款			
	出国后续服务			
影响力	品牌规模		细项客户评价 TOP10	1分
	品牌口碑			
	品牌媒体曝光度			
	品牌成功案例			
创新性	满足申请者个性化需求		细项客户评价 未进TOP10	0分
	科技化便捷性			
	一站式服务能力			

➤ 留学中介机构榜单

□ 综合榜单 (TOP20)

经过对标准化后的量化数据和客户评价进行整合，最终得到如下的中介机构TOP20榜单：

中介机构	星级
艾迪国际	★★★★★
澳际教育	★★★★☆
毕达留学	★★★★☆
伯乐留学	★★★★★
东方国际	★★★★☆
华恒留学	★★★★☆
嘉华世达	★★★★★
金吉列	★★★★
津桥留学	★★★★
美加百利（百利天下）	★★★★★
启德留学	★★★★
天道留学	★★★★☆
威久留学	★★★★☆
新东方前途	★★★★★
新航道留学	★★★★
新通国际	★★★★
学美留学	★★★★★
优弗留学	★★★★
中教国际	★★★★☆
啄木鸟教育	★★★★☆

注：按照拼音进行排列；星星越多表示排名越靠前。

□ 不同留学国家榜单 (TOP5)

由于各中介的发展历史、侧重目标国家不同，各个中介擅长的国家和地区也有所差异。

为提供更加全面的视角，基于不同首选留学目的地，列出下列不同留学国家TOP5中介榜。



留美榜单

东方国际	嘉华世达
威久留学	新东方前途
学美留学	



留英榜单

澳际留学	东方国际
金吉列	启德留学
新东方前途	



留加榜单

澳际留学	金吉列
启德留学	新东方前途
新航道留学	



留澳榜单

澳际留学	东方国际
金吉列	启德留学
新东方前途	



欧洲小语种国家榜单

澳际留学	启德留学
天道留学	新东方前途
新航道留学	

注：中介机构不分先后，按照拼音进行排列。

□ 不同留学专业榜单 (TOP5)

调研数据显示，在择校时，学校的综合排名(61%)和专业排名(52%)是留学人群的主要考虑因素，从侧面反映出中国留学生现实的择校观。

考虑到中国留学生对专业很看重，基于不同专业，列出下列不同留学专业TOP5中介榜。

商科榜单

澳际留学
 东方国际
 美加百利
 启德留学
 拓达留学

工科榜单

东方国际
 金吉列
 启德留学
 新东方前途
 新航道留学

理科榜单

澳际留学
 东方国际
 美加百利
 启德留学
 学美留学

注：中介机构不分先后，按照拼音进行排列。

□ 不同留学学历榜单（TOP5）

随着对国外教育理念和教育方式的认同，更多的家长选择将孩子送到国外读书。留学人员呈现出明显的低龄化趋势。

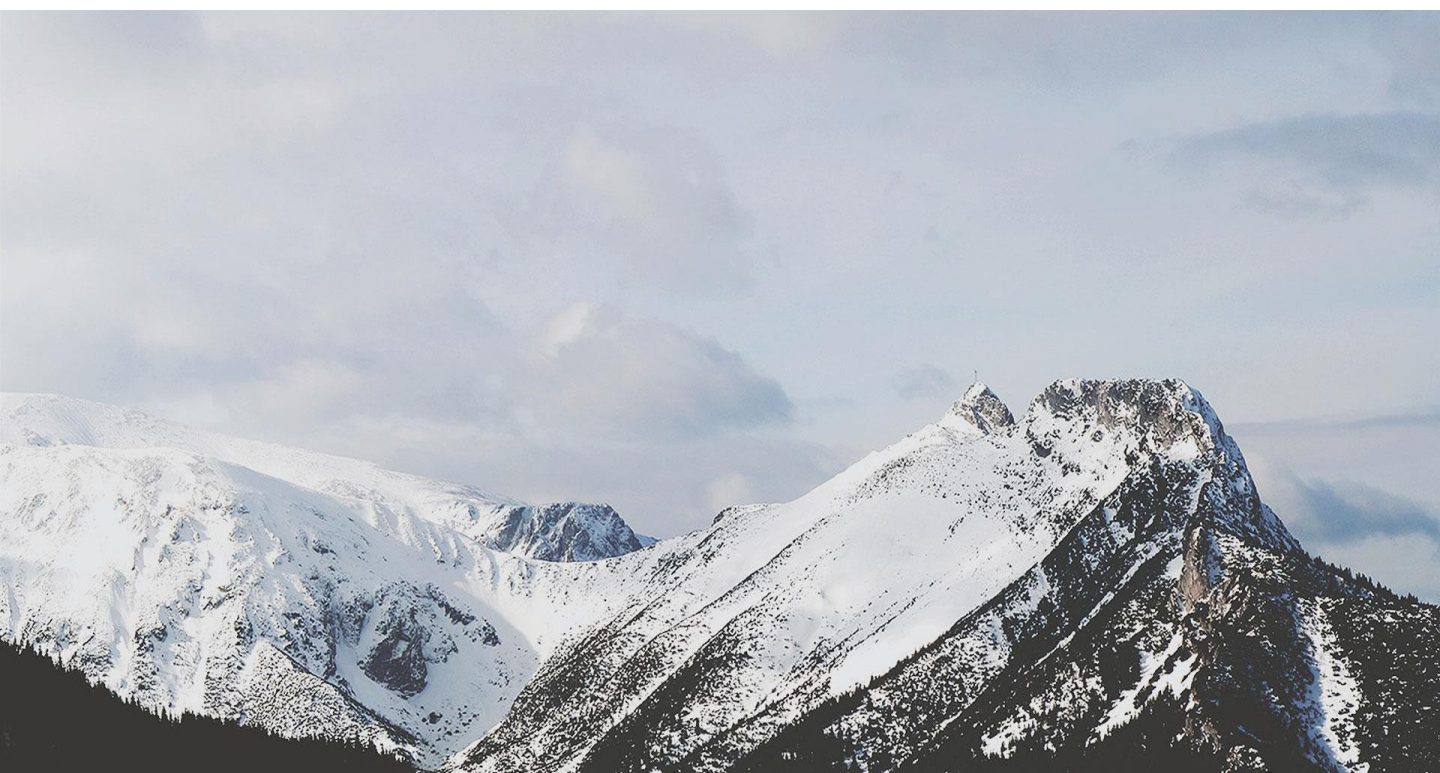
攻读不同留学学历人员对中介机构的需求不尽相同，基于不同留学阶段，列出下列不同留学学历TOP5中介榜。

高中及以下 榜单	本科榜单	研究生及以上 榜单
东方国际	澳际留学	艾迪国际
金吉列	金吉列	东方国际
津桥留学	美加百利	嘉华世达
美加百利	新东方前途	威久留学
啄木鸟教育	中教国际	学美留学

注：中介机构不分先后，按照拼音进行排列。

5. 附录：

◆ 中介信息概览



中介信息概览

艾迪国际



成立时间：2002年

资质认证：BJ2004042

全国咨询电话：010-6708-0808

注册资本：100万元

分布城市：11

网址：<http://www.eduglobal.com/>

澳际教育



成立时间：1999年

资质认证：教外综资认字[2000]17号

全国咨询电话：400-601-0022

注册资本：120万元

分布城市：30

网址：<http://www.aoji.cn/>

毕达留学



成立时间：2010年

资质认证：留学咨询机构（不适用）

全国咨询电话：400-601-1842

注册资本：100万元

分布城市：5

网址：<http://www.betteredu.net/>

伯乐留学



成立时间：2000年

资质认证：教外综资认字[2000]171号

全国咨询电话：010-6515-6886

注册资本：1000万元

分布城市：9

网址：<http://www.bole.me/>

东方国际



成立时间：2000年

资质认证：BJ2000002

全国咨询电话：400-684-8866

注册资本：100万元

分布城市：23

网址：<http://www.cscdf.org/>

中介信息概览

华恒留学



成立时间：2000年

资质认证：教外综资认字[2000]169号

全国咨询电话：400-888-0060

注册资本：30万元

分布城市：6

网址：<http://www.huahengedu.com/>

嘉华世达



成立时间：2000年

资质认证：BJ2000001

全国咨询电话：010-6708-4068

注册资本：100万元

分布城市：10

网址：<http://www.chivast.com/>

金吉列



成立时间：1999年

资质认证：教外综资认字[2000]15号

全国咨询电话：400-010-8000

注册资本：5000万元

分布城市：48

网址：<http://www.jjl.cn/>

津桥留学



成立时间：2002年

资质认证：BJ2004053

全国咨询电话：400-650-8585

注册资本：300万元

分布城市：6

网址：<http://www.oxbridgedu.org/>

美加百利（百利天下）



成立时间：2004年

资质认证：BJ2004055

全国咨询电话：400-890-6000

注册资本：200万元

分布城市：1

网址：<http://www.bailitop.com/>

中介信息概览

启德留学



成立时间：2000年

注册资本：5000万元

资质认证：教外综资认字[2002]230号

分布城市：27

全国咨询电话：400-101-0123

网址：<http://www.eic.org.cn/>

天道留学



成立时间：2010年

注册资本：100万元

资质认证：SD20110003

分布城市：12

全国咨询电话：400-019-0038

网址：<http://tiandaoedu.com/>

拓达留学



成立时间：2005年

注册资本：50万元

资质认证：留学咨询机构（不适用）

分布城市：4

全国咨询电话：400-694-9458

网址：<http://www.touchdown.org.cn/>

威久留学



成立时间：1999年

注册资本：200万元

资质认证：教外综资认字[2000]174号

分布城市：16

全国咨询电话：010-6894-6699

网址：<http://www.wiseway.com.cn/>

新东方前途



成立时间：2004年

注册资本：500万元

资质认证：教外综资认字[2005]380号

分布城市：39

全国咨询电话：400-107-1010

网址：<http://liuxue.xdf.cn/>

中介信息概览

新航道留学



成立时间：2002年

注册资本：60万元

资质认证：教外综资认字[2005]373号

分布城市：35

全国咨询电话：400-892-8866

网址：<http://liuxue.xhd.cn/>

新通教育



成立时间：1996年

注册资本：100万元

资质认证：教外综资认字[2000]38号

分布城市：28

全国咨询电话：400-618-8866

网址：<http://www.igo.cn/igo/>

学美留学



成立时间：2006年

注册资本：110万元

资质认证：教外综资认字[2000]161号

分布城市：8

全国咨询电话：400-820-0859

网址：<http://www.cedca.cn/>

优弗留学



成立时间：2014年

注册资本：100万元

资质认证：留学咨询机构（不适用）

分布城市：1

全国咨询电话：400-015-6266

网址：<http://www.youfuedu.com/>

中教国际



成立时间：2001年

注册资本：250万元

资质认证：教外综资认字号[2000]3号

分布城市：1

全国咨询电话：010-5878-2999

网址：<http://www.cciee.cn/>

中介信息概览

啄木鸟教育



成立时间：2006年

注册资本：200万元

资质认证：留学咨询机构（不适用）

分布城市：17

全国咨询电话：400-888-0059

网址：<http://www.zmnedu.com/>

后记：桃李不言，下自成蹊

留学中介机构的本质是解决学子与海外院校之间信息不对称的问题。而随着“互联网风口”的到来，中介市场进入门槛日益降低——越来越多的机构、组织或个人参与到留学中介市场中来，形成了百花齐放、百家争鸣的态势。在此背景下，本文以三个关键词作为结尾，希望抛砖引玉，引发更多的思考：

精准定位：在互联网思维改造传统产业的浪潮下，越来越多的从事中介性质服务的轻资产机构、组织或个人从学子痛点出发，垂直切入市场进行竞争——靠的无非是“精准定位”四字。我们认为在未来，中介机构的发展会从“一”字型逐步向“T”字型发展，形成各有所长、充分竞争的格局。

深耕市场：在中介机构纷纷进行精准定位后，将会以此定位为发展方向，打造自身的核心竞争力，深耕市场，进一步巩固和加强在该领域的领先地位。行业需要健康有序发展的正能量，以提升留学中介全行业竞争力，赢得广大学子和家长的信赖。

精细服务：不同于其他行业，对每个学子而言，留学中介提供的是一次性的服务。但服务周期长——从出国前到出国后到回国；服务环节丰富——学业安排、履历规划、文书写作、申请学校、就业指导.....在各有所长的基础上，延展服务链，为学子提供更加丰富和高质量的服务，是在激烈竞争环境下获得持久发展的基石。每位学子亦能纵览中介服务全局，根据需求，量体裁衣，让中介服务成为留学旅途中相得益彰的伴侣，助力学子学业有成，早成栋梁。

桃李不言，下自成蹊。

中信银行成立于1987年，是中国最早参与国内外金融市场的商业银行，业务辐射全球近130个国家和地区。从成立之初，中信银行就高度关注出国金融领域，致力于为客户提供全程的出国金融服务，经过持续的发展，已为数百万客户提供了出国金融一条龙服务，“要出国，找中信”的口号早已深入人心。作为国内最先涉足留学金融服务的金融机构之一，中信在出国金融业务领域做到了多个率先和唯一：率先推出速汇金业务、国内唯一提供“代传递赴美签证”服务、国内唯一代理美国大使馆收取非移民签证申请费.....中信银行致力于为广大精英学子们提供最可信赖、最省心、最贴心的金融服务。

扫码关注中信银行官方微信，或访问<http://bank.ecitic.com/>了解更多。



尼尔森是全球首屈一指的资讯和监测公司，提供全球领先的市场营销和消费者资讯、电视和其他媒体监测、在线研究、移动媒体监测、商业展览服务以及其他相关服务。我们的核心业务在于提供关于“消费者在收看什么”和“消费者在购买什么”的深入洞察。拥有超过90年历史的尼尔森也是最早在中國扎根的市场资讯公司，致力于长期为快速消费品、零售业、汽车、金融、电信、互联网、媒介等各大行业提供高瞻远瞩的市场洞察。

掌握最新中国消费市场动态，扫码关注[尼尔森官方微信](#)，或访问www.nielsen.com了解更多。



