

留学中介今夏主打深度服务牌 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/337/2021_2022__E7_95_99_E5_AD_A6_E4_B8_AD_E4_c107_337028.htm 一年之中夏季留学

受关注度最高，暑期的留学市场会出现新热点吗？为此本报特邀请了几家知名中介公司的负责人举办了一场形势分析会。

夏季留学期待突破市场低迷 某业内人士说，留学中介生意比以前相对差了很多。消费者日趋理性，留学目的性很强，要求学以致用。某业内人士说，留学中介需要靠自己的服务来维持生存。

金吉列出国留学咨询服务有限公司市场部部长王铁军分析，留学消费经过前几年的狂热期，逐渐趋于理性，中介需要针对市场做出调整。某业内人士说，夏季正好是有留学意向的学生咨询的高峰期，给他们提供高质量的海外学校信息和服务是中介需要做的。

留学中介今年夏季忙什么 某业内人士说，夏季留学中介的服务热点是忙于对签约客户的后期服务，如签证、行前培训等。紫某业内人士说，夏季留学中介应该做三件事。一是海外学校的申请，二是签证申请，再有就是提高从业人员的素质。中介不但要为签证申请忙碌，还要为2005年出国留学的工作做前期准备。因为国外院校一般在9月份入学，高质量的入学申请材料制作大约需要一到两个月。某业内人士说，中介在夏季的工作主要分两方面，第一是要办好签证。第二是使更多的想出国的人，在今年的6、7、8月份赶上这个末班车，让学生在9月份之前抵达留学国家。中介力推特色服务 也为了这个期待中的留学旺季，各家中介都推出了自己独特的服务。如谋留学中介有一个专家库，专家库主要是通过联系留学回国的人员，帮

助优秀的想要出国的留学生做推荐。。另外，公司将使服务更专业化，细分可提供的产品以及报价。该中介负责人说，“我们今年也做了比如清华、北大一些学生的留学服务，帮助他们成功拿到剑桥以及一些美国名牌大学的录取通知。我们想在常规的留学申请上面，做一些比较高层次的，把中介服务的含金量提高一些。”某业内人士对目前中介的价格体系产生质疑。他认为，目前中介服务费基本都是上万元的价格。由于信息越来越畅通，出国留学的人群中，研究生已经成为留学的主体。针对2005届想留学的大学毕业生，推出了“留学课堂”项目，全程指导学生签证资料的书写制作，个人计划的制作，学生可在一年的时间里接受“留学课堂”的知识。澳际有关负责人贾戴伊说，留学中介夏季的热点是面对高中毕业生和大学毕业生。市场部经理李琳表示，澳际公司考虑更多的是如何提高服务能力，包括学校的申请，优化校方资源以及境外服务，尽量给学生提供一种更放心的高质量的留学的环境。

今年夏季留学该准备些什么？选择留学的学生无非有两种，签证已经在申请中，要作行前准备的一类，另一种是准备来年出国留学的学生。对此，澳际有关专家提醒，澳大利亚学校开学时间一般是每年3月和7月，招生都是提前一年，所以现在是申请2005年7月的学校课程最佳时机。不要等办理签证（IELTS成绩、经济担保时间）万事俱备再申请学校。针对打算申请2005年9月开学的硕士课程的大学生，专家提醒应该提前做一些准备。9月入学的申请受理通常在同一年度的2、3月份以前截止，所以中国学生应该尽早准备托福、雅思等语言考试

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com