

留学中介价格松动分层次分段收费竞相推出优惠服务项目

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_337047.htm

开始分层次分段收费竞相推出优惠服务项目 最近记者发现留学市场上几年来变化不大的收费标准正在悄悄降低，对价格战一直保持沉默的留学市场，已经从内部酝酿着一场价格体系的改革。中介开始分层次分段收费 高素质的留学生开始不买中介的账，这是很多留学中介意识到的问题。最先明确提出改革一成不变的中介价格体系的是紫铭文化交流有限公司留学服务中心的总经理侯世军，他说：“留学中介服务最初的价格体系一直沿用到现在是老百姓越来越不买我们的账的原因。1997年除了大学、科学院以外是看不到互联网的，当时的价格体系是在信息不畅通，互联网不发达的状态下制定的。经过这几年的发展，互联网已经进入了千家万户，小学生都能使用互联网，就不用说想出国留学的人了。”侯世军建议，留学中介公司可以根据自身业务特点，针对不同层次的留学服务进行价格细分。采访中记者发现，其实不少中介机构都在根据自己的情况变相地调整着中介服务的费用。金吉列出国留学咨询有限公司市场部部长王铁军介绍说，公司在开办最初就提出了分段收费，办理留学的两个重要环节是申请学校和签证。学生如果能自己申请学校，需要委托留学中介申请签证，中介只收取签证申请的费用。目前该公司推出了精品留学系列和平民留学系列项目，学生可以根据自己的学历和家庭财力进行选择。中国留学服务中心嘉华世达公司总经理马玉娥认为，中介服务其实已经从过去的“一口价”发展到现在的按

需求、按项目收费。该公司把主要业务分为四段，包括文件制作、学校申请、签证申请、境外服务。据介绍，嘉华世达从2002年开始针对不同层次的留学人群，如年轻白领、研究生、高中生等分层次收费。另外，帮助学生尽快入乡随俗的行前服务和培训都是不收费的。她介绍说，“对于一些小学生包括接机、安排住宿，家长希望你做得越来越充分。对于研究生，他只需要你提供一点服务就可以了。我们的服务可以单独拆分，也可以全部打包。实际上这就要求中介进一步细化服务。”中介竞相推出优惠服务但是在留学中介市场上有个奇怪的现象，中介公司也承认有降价空间，但没有哪家明码标价降多少，反而愿意采用各种促销活动回馈消费者。为何类似家电行业的大幅度降价在留学中介市场却行不通呢？威久咨询公司副总经理贲宁告诉记者，2002年威久公司曾经尝试把优秀学生的中介服务价格降到3000元，但这种“特立独行”的降价反而让消费者产生了服务“打折”的怀疑。因此威久公司改变策略，今年他们推出了199元的留学俱乐部，学生加入俱乐部可以获得最新的学校信息、签证信息等服务。另外一些中介则把推广的焦点瞄准了留学申请者中的优秀学生和研究生。金吉列推出的“千万元奖学金计划”就是留学中介自发的奖励优秀自费生的项目。例如通过金吉列公司申请赴澳留学的同学均有机会获得最低1万元人民币的奖学金，此外还有针对申请到牛津、剑桥大学等名校的优秀留学生的奖学金等。侯世军介绍，针对2005届想留学的大学毕业生，紫铭推出了2000元的“留学课堂”项目，该项目针对有一定外语基础如雅思5分以上，具备基本的留学知识，但缺乏办理留学经验，原本想自办留学或不愿支付上万元中介费的

申请人。服务内容包括，签证申请设计师帮助制定签证申请方案，提供签证申请所需的全部材料清单，对存款形式、收入证明如何合理地说明，审核定稿以及签证信息反馈等专业化服务。价格战不是明智选择 为何留学中介极力回避价格战呢？马玉娥认为，打价格战不是明智的选择，最重要的还是细化服务，提高服务标准。例如嘉华世达的美加名校申请费用并不比一般的其他国家的全程申请费用低，因为如何帮助学生从众多优秀的申请者中脱颖而出，对学生、对中介都提出了更高的要求。今年3月该公司帮助一名南京大学历史系2003年毕业生成功获得人力资源管理专业排名第一的美国康奈尔大学录取及奖学金。咨询顾问服务的价值在于在办理申请过程中帮助学生把最优秀的部分展现出来，最后赢得录取委员会的认同。澳加教育咨询有限公司合作部主管梁天虹也认为，价格战不是健康的市场行为。一味地压低价格，会使留学市场失去活力。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