国内不少留学中介服务机构是海归创办的。在目前留学中介服务机构林立的市场背景下，海归创办的留学中介服务机构有哪些优势？又是凭借什么立足的呢？

创办留学中介服务机构 海归有哪些优势

周焙霞

教师总结留学经验 提高学生申请成功率

大部分创办留学中介服务机构的海归都是从一个想法开始的。他们有申请国外学校的亲身经历，有在海外学习和生活的经历，这些资源可以帮助那些准备申请国外大学的后来者。

冯莉拥有香港中文大学教育管理与领导力硕士学位和美国哈佛大学工商管理硕士学位。正是因为拥有这样丰富的学习经历，使她了解到中国式英语教育的不足，即大班化教学和过分强调高难度句式。冯莉在结束了哈佛学业以后，回国创立了自己的英语培训工作室。她坚持一对一教学和小班化培训，用自己从国外带回来的教学理念、语言思维形式帮助学生提高学习自信心和逻辑思维能力。

注重个性化是大多数海归留学中介服务机构的一个特点。徐谭妥毕业于美国卡尔顿学院，是三士渡教育的创始人。和冯莉一样，三士渡教育也采取一对一的教学和辅导模式，目的是让学生的文书更动人、更具个人特色。

冯莉采用『屏幕共享』的方式来教授课程，学生可以在平板电脑上看到老师的即时课堂笔记。这样的教学方式更加简单、方便。

图为徐谭妥在留学分享会上发表演讲。

借助海外留学经历 快速掌握各种信息

除了教育模式更有效率外，海归创办的留学中介服务机构往往能够快速地掌握国外教育信息，这使其在市场上更具竞争优势。

杨若雅是英国帝国理工学院的研究生，是学兮教育科技有限公司的创始人。她说："创办这个公司是希望能够通过自身的留学经历，帮助学生顺利申请国外学校。我是在国外上的高中和大学，所以比较了解国外的教学体系和留学考试模式，如AP考试（美国大学预修课程）的分数对学生申请美国大学就有很大的帮助，不仅可以提升申请的竞争力，还可以转换成大学学分。"现在，国外有很多高中开设了AP课程，但国内只有少数国际学校的学生可以接触到这类课程，了解相关信息的人相对较少。而像杨若雅这样有国外教育经历的人，可以更快速、准确地掌握类似信息并加以利用。

海归在海外生活多年，外语口语能力强，对国外文化比较了解，把这些融入培训课程中，对提高学生的外语水平和对国外环境的认知都有较大的帮助。冯莉认为，英语学习并不是简单地背诵词汇和句式，还需要对国外的文化有一定了解，不仅需要"学进"，还要"输出"。但"输出"往往是最难的。对此，冯莉深有体会。正是海外学习经历和多年英语环境的锻炼，帮助她渡过了"输出"这个难关。因此，她在留学培训中，十分注重对学生这方面能力的培养。

海归更了解考官心理 注重突出学生个人特色

冯莉认为，留学中介服务机构的老师和学生的数量都不能太多。老师一多，管理者忙不过来；而学生一多，老师就忙不过来了。比如，有些留学中介服务机构帮助准留学生们修改申请文书时，不注重每个学生的特性，只是批量生产，出来的文书千人一面。殊不知，学生的个性特色恰恰是招生考官最为看重的。

徐谭妥同样认为，个性特色是帮助学生在众多申请者中脱颖而出的最重要因素。徐谭妥适当地将学生和辅导老师相匹配，即辅导老师当年申请成功的学校和学生现在想要申请的学校相同。这样一来，辅导老师和学生之间就会有更多的交流话题，老师和学生形成比较默契的状态。老师可以给学生提供详细全面的学校介绍，学生也会给老师讲自己的愿望和许多生动的故事。师生一起商量，选取学生最出彩、最打动人的经历写在申请文书中。许多海归认为，从事留学中介服务，不仅要帮助学生申请到满意的学校，还要在申请过程中提高学生的能力，让准留学生们更多地了解国外的方方面面。

提高海归教师薪资 用成绩代替广告宣传

木 易

现如今，国内一些留学中介服务机构把大部分资金拿来做广告宣传，但支付给教师的工资却较少。冯莉在国内留学中介服务机构当英语培训讲师时就遇到过这种情况。她说："一个学生交1000元学费，可能到老师手里就只有200元不到。"这种现象导致了留学中介服务机构留不住高水平的老师，造成人才流失。薪资也是徐谭妥最注重的一点。徐谭妥曾有海外兼职辅导国内学生申请海外学校的经历，他在这个过程中尝试过创办非营利性的留学中介服务机构，招募兼职老师指导学生写文书。但由于非营利性机构没有收入，兼职老师没有薪酬，时间长了，很多老师就不愿意再做下去。留学中介服务机构失去了老师，也就运营不下去了。

正是因为经历过这样的事，很多海归在自己创办了留学中介服务机构后，特别重视老师的薪资待遇，并更愿意招募有留学背景的老师。因为这些老师往往具有出色的英语能力，拥有在国外生活和学习的经历，而这些都是非常好的教学内容。

但是由于往往在广告宣传方面投入少，限制了影响力扩散，影响了生源。对此，冯莉表示："我们完全不担心，因为口碑就是我们的招牌。"冯莉说，在自己的自媒体上，很多学生会留言评论，发表培训体验后的感想，这给其他学生提供了参考，让他们在选择留学中介服务机构时将冯莉的工作室纳入自己的考虑范围中。

徐谭妥也认为，只要经手辅导、培训的学生成绩好，就不需要担心生源问题，而且体验过服务的学生和家长宣传起来更让人信服。徐谭妥想在文书培训方面做到更加个性化，学生和导师亦师亦友，建立信任，成为知心朋友。徐谭妥说："国内的很多家长往往只要结果，并不关心过程。所以，只能先在专业领域做出好成绩，提高成功案例数量，就一定能获得服务对象的接受，企业也能够获得市场认可。"

英国留学期间，杨若雅在学兮教育科技有限公司兼职做授课老师。

杨卫：掌握新思路 敢想敢做

吴采莲

杨卫今年34岁，拥有美国迈阿密大学工商管理硕士学位，是浙江金蝉布艺股份有限公司总经理。杨卫的家乡是浙江绍兴柯桥，这里是中国知名的纺织产业集群基地。作为从小受商业氛围耳濡目染成长起来的海归，投身创业大潮，是义无反顾的选择。

纺织业进入微利时代，甚至前几年被看作是将要被淘汰的"夕阳行业"。杨卫则认为，纺织业作为中国的一大支柱产业，历史悠久，基础庞大。只要自身不断发展，坚持创新、包容与进步，同样也能寻找到无数条"进化"路径。

杨卫的信念是，只要掌握新思路、新方法，敢想敢做，即使是红海，也能变回蓝海。"红海回蓝"是金蝉发展历程中的新战略。这几年来，杨卫主持了"除甲醛"窗帘和抗菌窗帘的研发，把健康环保新面料用于窗帘生产。同时，他还提出"新美家主义"，在窗帘行业打造出品位不凡的"国际范"。

杨卫（左）在柯桥春季纺博会上接待海外客商。

杨卫最初的创业是从美国开始的。2007年，纽约第五大道多了一家中国家纺公司。他和同学段志飞每天早出晚归，拎着装满样品的大行李箱挤地铁，一家家拜访客户，3个月下来，没有收获。但他们没有气馁，终于在3个月后接到了10万美元的大单子。这3个月对于杨卫来说，终身难忘，也受益无穷。在这3个月中，他积累了与外商打交道的经验，经受了挫折的考验，也汲取了勇气和力量。

杨卫认为，要面向全球做生意，首先要有自信，认清中国在国际上的政治、经济地位，还要洞察自己所从事行业在世界同行业中的地位。杨卫从万商云集的柯桥轻纺市场，看到了中国纺织产业的蓬勃生机，以及在国际舞台上扮演的重要角色。每年春、秋两季的柯桥纺博会，来自世界各地的外商组团前来参展和采购。杨卫自然不会放过这"家门口"的展会，在今年5月举行的柯桥春季纺博会上，他接待了130多位海内外客商。

杨卫看重企业核心竞争力，把这看做是企业必须自磨的"利剑"。他认为，在互联网与产业结合方面，中国在全球是领先的。纺织产业也可以搭载这趟顺风车，在国际市场上形成一股具有广度、深度、速度的"互联网+纺织产业"的竞争力量。目前，杨卫正在积极开拓新的分销渠道，与电商密切合作。

杨卫认为，海归不能有居高临下的感觉，"接地气"是一门"必修课"。他笑着说，"海外留学归国的创业者要面对的是一个更高级的学府——市场大学，海归们理应放下身段，接受国内市场的再教育，调整心态，直面挑战。"

拳心拳之

"留学中介热"的冷思考

齐 心

现在，出国留学已成为越来越多学生的选择，但其中很大一部分学生无法独立完成留学申请全过程，这就催生了留学中介服务机构的出现。由于留学中介服务机构水平良莠不齐，其中部分留学教育机构如今面临着信任危机。有人指责留学中介服务机构利欲熏心，不遵守行业规则，有人说留学中介服务机构为赚钱而失去了道德底线。

毋庸讳言，一个好的留学中介服务机构必须要有职业操守，要遵守职业道德。办企业希望赚钱很正常，但钱要赚得光明正大。只有为学生提供高质量的留学服务，让学生和家长满意，才能形成良好口碑，企业也才能做得长久。

海归创办的留学中介服务机构要在市场竞争中生存，在遵守职业道德和职业操守的同时，还应发挥海归身份的优势，并将其扩大为核心竞争力。做到你无我有，你有我好，用高质量的教育内容和服务品质获得市场认同。

随着消费者的不断成熟，留学服务市场正在重新洗牌，留学中介服务市场的乱象正在不断得到治理。在这个过程中，海归应该抓住市场机遇，发挥自身优势，在留学中介服务领域闯出一片天地。

海外留学花费大 回报不能只看钱

陈晨（化名）2010年赴美留学，在纽约5年留学期间具体花了多少钱已经无从算起，但她告诉笔者："学费和生活费加起来，100万元肯定是有的。"2015年，在父母极力建议下，陈晨从美国毕业后回到家乡山东，在一家银行工作。谈及现在的薪资待遇，陈晨轻叹一声，接着直接晒出一张5月份的工资单：应发工资4475元，实发工资3654.1元。如果以每月4000元计算，留学的花费大概要20年才能挣得回来。

因为家庭条件比较优越，陈晨的父母对她能挣多少钱并无要求。谈起现在偏低的薪酬，陈晨说，想到家里为我支出的留学费用，现在挣这么点工资确实有些难为情。但是留学的回报不仅体现在钱上。她更看重在国外5年时间里的经历与见识，所接触到的人、经历的事对于人生的意义都是钱无法衡量的。

陈晨说："在国外的那些年，我养成了良好的学习、生活习惯，结交了很多优秀的人。这段留学经历对于我乃至我的后代都是一笔宝贵的财富，早晚会对自己有所帮助。"

近年来，伴随着出国留学热的持续升温，选择学成后回国就业的海归也越来越多。海归回国后，在找工作的过程中，会遇到薪酬与心理预期存在较大落差的局面。

海归就业 谈钱伤不伤感情？

卢安迪

海归薪酬不占优 工资待遇凭实力

随着近年来海归数量的增多，海归身份在职场早就没了"特殊待遇"，与同行业内的非海归相比，在薪酬待遇上也没有什么优势。陈晨表示，自己的工资待遇和其他同事完全相同。在英国留学4年后，2009年董福焱选择回到国内就业。在证券行业工作的他也坦言，和同行业的非海归相比，自己在薪酬上并没有优势。

2013年回国的杨行（化名）最近从互联网行业转投到教育咨询行业。因为有留学背景，对国外的教育体系更加了解，他显示出较强的工作能力。杨行说，自己现在的薪酬与非海归同行相比稍高，主要是因为工作能力更加突出，绩效工资较高所致，基本工资则和同事们并无差别。

陈晨说："毕业生刚踏入社会，无论是在国内毕业还是留学归来，都要经历拿最少的钱、干最多的活的起步过程。海归的身份并不能直接转化为薪酬上的优势。不论是什么学习背景的人，要想提高薪酬待遇，都得在工作中做出业绩，展现实力。"

回国不冲薪酬来 最看重发展机遇

不少海归之所以选择学成归来，最看重的并不是薪酬待遇。国内熟悉的环境，家人和朋友的陪伴，更广阔的平台和更多的机遇才是他们看重的。

董福焱毕业前夕对于是否回国也曾纠结过。一方面，如果留在英国，作为资金与人脉均不占优势的第一代移民将会承受巨大的压力，很难取得较大的成绩；另一方面，在国内大众创业，万众创新的背景下，发展的平台很大，机遇很多。虽然在就业初期的薪酬待遇方面与国内教育背景的同行相比不占优势，但他对现在踏实的工作状态比较满意。"出国的初衷就是长见识，回国的主要原因也不是因为工资待遇高。相对于英国来说，我更熟悉国内的环境，在事业上有更大的发展空间。" 董福焱说。

陈晨告诉笔者："出国的确能给自己镀上一层金，但这层金并不是一开始就能发光。海归的身份虽然没有立即带来薪酬方面的优势，但我能感觉到，因为自己的海归身份，有很多人愿意帮我，这也会让自己进步得更快，找到更广阔的平台，相信未来还会有更好的发展空间。人生的道路很长，眼光要放长远，不能只看眼前。"