



《折页背后： 国际教育市场乱象洞察》

Behind the Brochures:

Unpacking Market Distortions in International Education

► 目录

- 01/留学生学业辅导行业现况综述
- 02/留学生学业辅导行业真实图景
- 03/消费者洞察：需求、实录与避坑指南
- 04/留学生学业辅导行业评价及推荐
- 05/构建健康、诚信的行业新生态

Behind the Brochures:
Unpacking Market Distortions in International Education



报告摘要

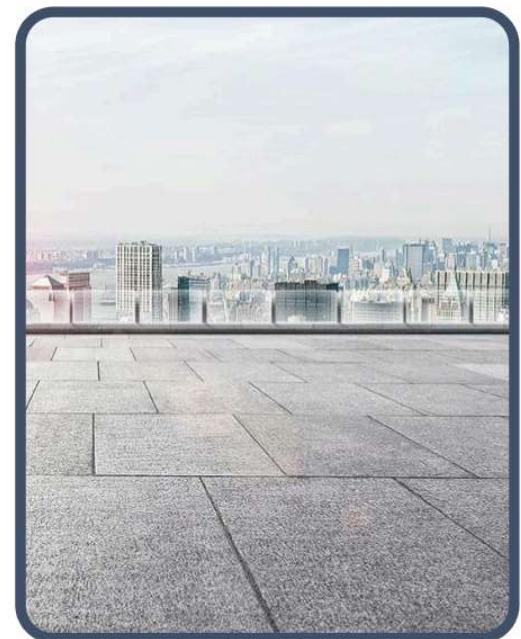
《折页背后：国际教育市场乱象洞察》研究报告系统梳理了中国留学生学业支持（留学生学业辅导）市场的格局与治理路径。

2019-2024年，出国留学人数呈“V字型”修复，留学生学业辅导行业市场规模由3.5亿元增至7.4亿元；我们将相关服务供给划分为六大模块——语言与文化融入、课程辅导、作业辅导、论文辅导、考试辅导、申诉辅导（合规），并观察到需求正由“结果许诺”转向“方法论+合规”，其中论文辅导与课程辅导成为重要的市场增长引擎。

行业痛点集中在信息不对称、交付质量参差、价格体系不透明、学术诚信（含AI使用边界）与跨境维权困难等方面。

报告给出了当下至2028年的分模块预测与一页式“避坑清单”，并提出重塑激励的五大抓手：统一服务分类与边界、标准合同与信息披露、导师准入与教研体系、消费者保护（托管/冷静期）、跨境在线争端解决与认证协同。

这些举措需由行业协会牵头制定标准，平台内嵌披露与托管/留痕/ODR，监管与高校完善备案、认证与消费者保护通道，从而提升交易与交付的信任度，实现从规模扩张到高质量发展的跃迁。





Behind the Brochures:

Unpacking Market Distortions in International Education

Part 01

留学生学业辅导 行业现况综述

International Education Services Case



留学生学业辅导市场定义

本报告所称“留学生学业辅导”，指在中国境内开展、面向在海外高校就读的中国留学生，提供学术支持与课程辅导的服务，帮助其适应海外大学教学环境并提升学术表现。

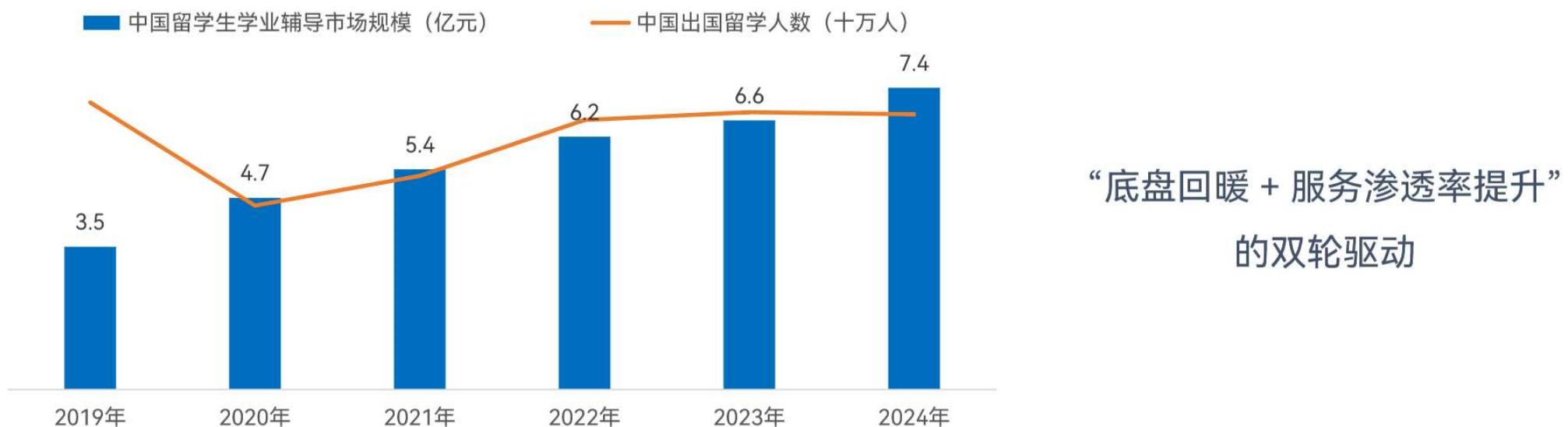
该定义强调三点：服务提供地多在境内，服务对象为境外在读的中国留学生，服务核心价值在于缩短语言适应周期、缩小和消除学习方式与学术规范差异带来的学习落差。

与“申请中介”“背景提升”等环节不同，课程辅导专注于“入学后”的学业支持，包括对课堂知识重梳、论文方法与规范训练、作业与考试要点讲解等，按课时计费、可线上或线下开展、辅以1V1或小班等多种授课形态。



留学生学业辅导市场规模概况

- 2019-2023年，中国出国留学人数呈“V字型”回升：2019年约70.4万人，2020年受疫情影响降至45.1万，随后2021-2023年留学人数整体规模持续修复，逐年增长至68.1万，2024年与2023年基本持平；
- 市场状况与之同步，中国留学生学业辅导市场规模由2019年的3.5亿元扩大至2024年的7.4亿元（2019-2024年复合增速16.2%，其中2020年同比+34.3%）。



留学生学业辅导行业产业链分析



上游

留学生学业辅导行业产业链上游主要为教育资源与技术支持环节，包括教育内容提供方、技术服务商及师资供应方。

教育内容的质量直接影响辅导服务的专业度；技术工具的稳定性与智能化水平决定教学效率；师资的学术背景与实践经验是服务竞争力的核心。

上游资源的整合能力直接决定中游机构的成本结构与服务差异化水平。

- 留学生学业辅导行业产业链上游主要为教育资源与技术支持环节，包括教育内容提供方、技术服务商及师资供应方。
- 产业链中游是留学生辅导服务核心环节，代表品牌有海马课堂、路觅教育、考而思教育、万能班长和辅无忧等。
- 产业链下游主要是用户服务交付环节，包括线上平台、第三方教育平台及线下合作机构。



下游

产业链下游主要是用户服务交付环节，包括线上平台、第三方教育平台及线下合作机构。

线上平台通过直播、录播、1对1在线辅导等形式实现服务交付，满足学生灵活学习需求；第三方平台借助流量优势，扩大机构曝光度；线下合作机构则通过场景化服务增强用户信任感。



中游

产业链中游是留学生学业辅导服务核心环节，代表品牌有海马课堂、路觅教育、考而思教育、万能班长、辅无忧等。这些品牌通过整合上游资源，提供课程同步辅导、论文写作指导、考试备考等多元化服务。同时，品牌还通过与海外高校合作，获取独家学术资源，开发针对特定专业的定制化辅导服务。



Behind the Brochures:

Unpacking Market Distortions in International Education

Part 02

留学生学业辅导 行业真实图景

International Education Services Case





留学生学业辅导服务解析

留学生学业辅导特指针对留学生在海外学习过程中遇到的课程、作业、论文、考试等学业难题，提供专业化、个性化的辅导服务。服务旨在帮助留学生适应海外大学教育环境、提升学术表现，辅导老师通常由具备海外学习经历与扎实学术功底的专业学者担任，能够为留学生提供多样化的辅导。

根据辅导内容及目标差异，留学生学业辅导主要分为以下类型：

- **语言&文化融入**

面向入学前至学期初的适应性支持，提升学生的学术语言能力（读/写/听/说）、课堂参与与小组协作能力，理解课程大纲与评分Rubric、学术诚信与AI政策、时间管理与跨文化沟通，以快速适配目标院校学习生态。

- **作业辅导**

作业辅导专注于为留学生提供学科作业的解答与指导，涵盖数学、物理、化学、经济等多门学科，通过一对一或小组形式帮助学生理解作业要求、掌握解题方法，提升作业完成质量与效率。



留学生学业辅导服务解析

- **课程辅导**

课程辅导针对留学生在海外学习过程中遇到的课程难点进行深入解析，包括课程预习、复习、知识点梳理及考试技巧培训等，旨在帮助学生更好地适应海外教学体系，提高课程学习成绩。

- **论文辅导**

论文辅导主要为留学生提供从选题、文献综述、研究方法设计到论文撰写、修改与润色的全方位指导，帮助学生掌握学术论文写作规范，提升论文质量与学术水平，满足海外高校对论文的高标准要求。

- **考试辅导**

基于课程大纲与评分标准，提供考点梳理、题型与解题策略、模拟训练、错题诊断与复习节奏，在合规前提下提升学生的应试表现与知识掌握程度。

- **申诉辅导**

针对挂科、学术不端指控、特殊情况（健康/家庭等）等学业异常，提供流程解读、材料结构化与证据梳理、沟通与听证演练、时间线管理，协助学生依法依规与校方沟通、维护正当权益。

留学生学业辅导的主要服务内容

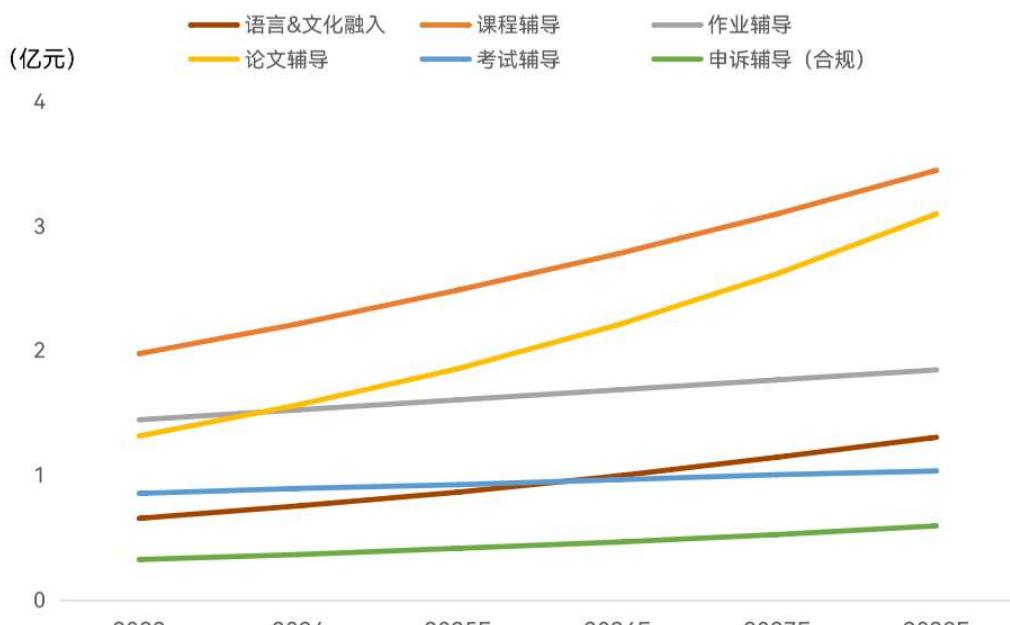
针对留学生学业辅导的六大类型，主要服务内容和针对问题如下：

当前留学生学业辅导可归纳为一条“方法论与合规驱动”的服务链：以语言与文化融入做入学适配（学术英语、课堂参与、引注与AI边界），以课程辅导与作业辅导承接日常学习（syllabus拆解、Rubric对齐、错题与代码走查），在高峰期转向论文辅导（研究设计、数据与可复现、结构与引注）与考试辅导（考点地图、题型策略、节律管理），并以申诉辅导（合规）提供挂科/误判等情境下的流程支持。

服务类型	语言 & 文化融入	课程辅导	作业辅导	论文辅导	考试辅导	申诉辅导
服务介绍	学术英语（读写听说）；课堂参与与小组协作规则；引用规范与AI使用边界；跨文化沟通与时间管理	按课程大纲（syllabus）重梳知识框架；难点精讲；周/单元复盘；学习路径与任务切片	作业要求拆解；评分；Rubric对齐；思路/结构辅导与查缺补漏；阶段反馈	研究问题设定；文献综述与检索；方法与数据（含可复现性）；写作结构与引注规范；开题—中期—终稿里程碑	考点地图与错题库；模拟训练；开放/闭卷与take-home策略；考前复习节奏安排	合规范畴的流程与材料组织（情境说明、证据整理、沟通策略）；学术状态调整（延期/减负/复核）； 不涉及代写代做
主要针对的问题	✓ 学术语言断层&课堂表达焦虑； ✓ 小组协作冲突； ✓ 不熟悉学术诚信与AI政策	✓ 知识结构混乱； ✓ 跨专业方法论缺口	✓ 结构与证据链薄弱； ✓ 时间管理差导致“突击作业”	✓ 研究设计与方法薄弱； 引用与反抄袭不熟； ✓ 选题和结构把握不当	✓ 考点抓不准； ✓ 时间分配与解题策略不足；	✓ 挂科/误判学术不端； 特殊情形（健康/家庭）导致进度受阻； ✓ 政策流程不清

留学生学业辅导市场规模预测

- 论文辅导与课程辅导构成行业的主增长引擎——其中论文辅导增速居首；主要受研究设计与学术规范需求显著抬升的驱动。
- 语言与文化融入与申诉辅导（合规）呈稳步、结构性上行——主要由非英语/双语目的地占比提升与学术诚信执法趋严共同推动。
- 作业辅导与考试辅导维持基础盘属性，随总体市场扩张温和增长，其增速与评估密度和学期节律呈同步关系。



发展趋势及原因简析

语言&文化融入	上升	① 非英语/双语目的地增多； ② 院校更强调课堂参与与诚信教育，早期“融入课”需求上扬
课程辅导	上升	① 硕士短学制、课程密度高； ② STEM与量化课程占比提升，系统化辅导需求增加
作业辅导	持平	① 连续性评估比例提高支撑刚需； ② 但机构更谨慎合规，强调方法指导而非“替代产出”，增速放缓趋稳
论文辅导	大规模上升	① 硕士/本研毕业论文与Capstone权重高； ② 数据与方法要求提高，方法论型辅导强势增长
考试辅导	持平	① 部分专业/院校考试权重下降、课程化评估上升； ② 但工科/理科与部分商科仍保有笔试刚需，总体持平
申诉辅导	上升	① 多地诚信执法更严、流程更复杂； ② 留学生压力与节律失配导致“救火型”需求上升——合规申诉与学术支持“解耦”成为标准做法

➤ 留学人群观察——人群画像侧写

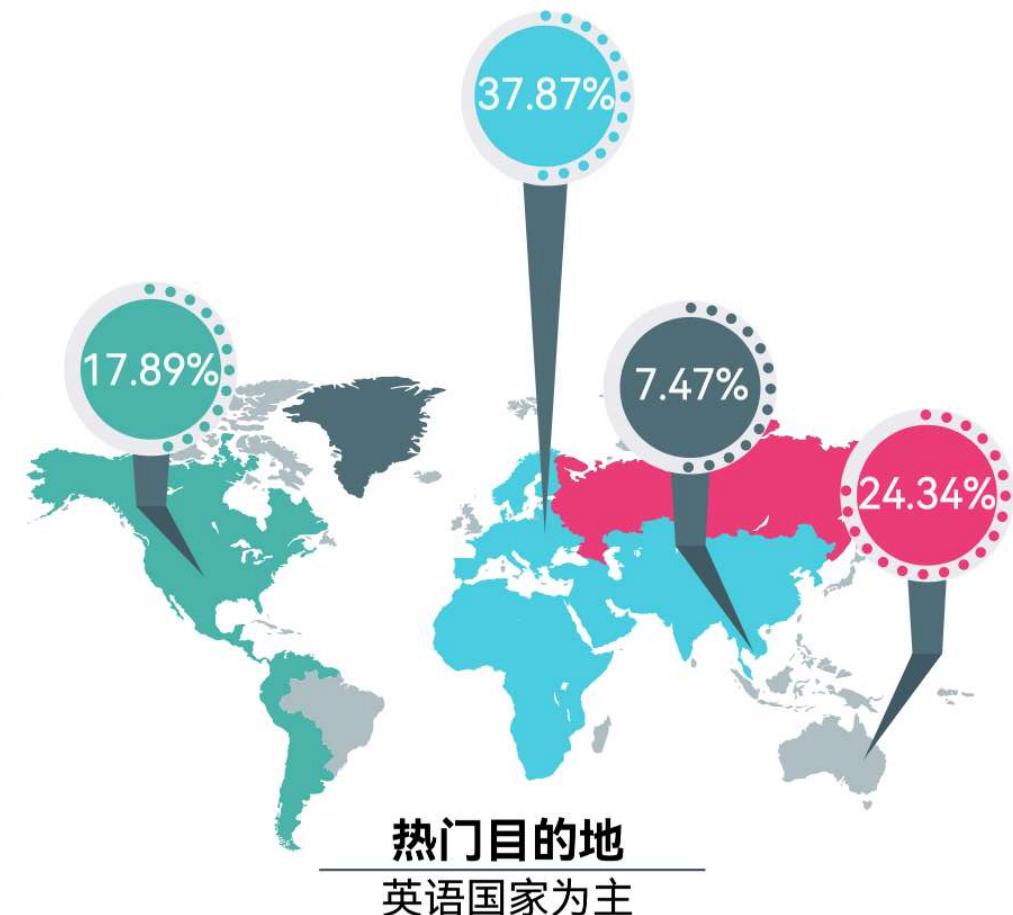
一、学历阶段分布与“学习负荷曲线”

- 硕士为主（≈62%）：一年制英硕/澳硕“高密度评估→高峰救火”特征明显；存在“课程高峰—论文高峰—求职冲刺”三重叠加。
- 本科（≈29%）：过渡期长、可塑性强；从“应试型英语”到“学术英语”的过渡是首要挑战。
- 预科/桥梁/国际大一（少数但关键）：是“方法论补课窗口”；一旦错过，后期救火成本陡增。

二、热门目的地

主要集中于英语国家：

- 英国 37.87%、澳大利亚 24.34%、美国 17.98%、新加坡占比 7.47%。
- 这些结构性特征决定了课程辅导需求在“英澳美”高度集中，并伴随亚洲英语/双语教学国家的上升。



留学人群观察——分年龄段辅导需求差异

- 18-22岁以本/预科为主、家长参与度高；23-26岁为授课型硕士主力、评估密集；27-32岁多为转轨深造，33-39岁与40+更重学位认可与在职兼容。
- 目的地以**英澳为核，美国偏研究型**，新/港上升，欧陆因性价比受关注。服务从入学初的语言&文化融入、课程/作业与考前提分，逐步转向论文与课程深度辅导、学术规范与AI边界、里程碑管理及合规申诉。

18-22岁 (应届/低龄段)	23-26岁 (新毕业/首个硕士主力)	27-32岁 (早期职场转轨)	33-39岁 (在职深造与换道)	40+ (小众但增长)
特征： 以本科直申/国际大一/预科为主，家长决策权重高；对“作业与考前突击”依赖度高。	特征： 以授课型/混合型硕士为主；目标清晰、周期集中；课程强度与求职节奏挤压明显。	特征： 多数兼顾职业升级与跨学科转向（商科/数据/CS/金融）；学术语言与研究方法“断层”更明显。	特征： “返校型”适配难题更突出；家庭与工作约束强、学习时间碎片化。	特征： 更看重“学位认证/学术声誉/在职兼容度”；对“学术诚信红线”不敏感却风险高。
目的地倾向： 英、澳显著；新加坡与港校对“低龄段+亚洲环境”的吸引力上升。	目的地倾向： 英国、澳大利亚最集中；美国偏研究型/高门槛专业。	目的地倾向： 英、澳、新加坡；美国偏STEM/名校项目。	目的地倾向： 英/澳密集；新加坡/欧洲部分项目因“通勤友好/学制短”受青睐。	目的地倾向： 英国一年制/模块化硕士、新加坡/香港晚间或周末制项目最友好；澳大利亚重课程+论文。
风险点： DDL管理、引注规范、口语输出焦虑；容易被“保分/保过”营销误导。	风险点： 密集评估（短学制）与论文并行；考前/论文突发性“救火单”多。	风险点： 方法论与研究设计不足；实习/OPT/PGWP路径信息复杂。	风险点： 延课/休学概率上升；小组课与Presentation压力；论文产出节奏不稳定	风险点： 非全日制/高线上占比影响认证，学习动机与回国计划的证据链要求高；时间管理与论文中断风险上升。
服务匹配： 学期初基线诊断+方法论训练（写作/引用/小组协作）。	服务匹配： 1V1课程/论文辅导+里程碑进度表；考试“常错点清单”。	服务匹配： 方法论工作坊（研究设计/量化与可复现性）+合规求学—求职路径梳理。	服务匹配： 小班+1V1结合、异步支持（录播+答疑）、论文“方法—结构—排期”组合。	服务匹配： 1V1方法论与论文里程碑管理；提供节律化排程与合规减负/延期预案，并对接可转化成果输出。

留学人群观察——分学科辅导需求差异

- 不同专业对辅导类型和导师能力要求差异较大，与其按“服务品类”卖通用课，不如按“**学科×目的地×风险**”做能力束（Capability Bundles）——用方法论与合规为底座、再叠加学科特定技能与里程碑管理，既提效也更能防范学术与合规模糊地带。

学科	典型目的地与项目形态	主要能力缺口（高频）	服务匹配
商科（管理/市场/运营）	英/澳授课型硕士密集；美校 project-heavy；新/港模块化多	论文与案例写作、数据解读（Excel/可视化）、小组协作与演示、学术引注	语言&融入（课堂参与/小组规范）+课程辅导（框架与模型）+作业辅导（案例/Rubric）+论文辅导（文献综述/结构）+考试辅导（概念题库）
金融/会计	英/澳一年制高密度；美校分级课程严；新/港量化导向增强	数理与计量、财报与估值、编程（Python/R/SQL基础）、考试策略	课程辅导（难点精讲）+作业辅导（题型拆解）+考试辅导（错题库/时间分配）+论文辅导（方法与数据）
计算机/数据科学	美校研究型与实作并重；英/澳授课+项目；新/港应用导向	研究设计与可复现性、代码规范/版本管理、学术诚信与AI边界、技术写作	课程辅导（算法/系统）+作业辅导（代码走查）+论文辅导（方法/实验设计/可复现）+语言&融入（技术写作/合作规范）
工程（EE/ME/土木）	澳/英授课+实验/Capstone；美校实验/设计课强；欧陆方法论要求高	实验与报告规范、标准/规范解读、项目管理与风险评估、口头技术表达	课程辅导（实验/规范）+作业辅导（计算/图纸）+论文/项目辅导（方法与报告）+考试辅导（计算题策略）
设计/传媒	英/欧 studio 导向；新/港跨学科多；美校强调作品与理论并重	设计叙事与批评、研究方法（Practice-based）、作品集迭代、学术引注规则	语言&融入（批评语汇/展示）+课程辅导（studio 方法）+作业辅导（brief 拆解）+论文辅导（理论框架/方法）
教育/公共政策	英/澳授课+论文为主；美校方法训练重；新/港在职友好	质性/混合方法、政策评估与证据链、伦理与IRB、学术写作	课程辅导（方法论）+论文辅导（研究设计/IRB/引注）+语言&融入（研讨/presentation）+申诉辅导（合规流程）
健康管理/生物医药（非临床）	英/澳/欧陆专业硕士；美校科研/产业结合；新/港在职项目多	统计与实验设计、合规与伦理、专业写作、文献综述深度	课程辅导（统计/实验）+论文辅导（系统综述/方法）+语言&融入（术语/伦理）+作业辅导（案例分析）
社会科学（经/社/法/国关）	英/港论文权重高；美校方法课系统；欧陆理论深	理论框架搭建、质性/量化混合、学术引注与反抄袭、批判性写作	论文辅导（理论—方法—证据）+课程辅导（核心理论）+语言&融入（讨论/引注规范）+作业辅导（阅读评论）
建筑/规划	英/欧 studio + 论文；澳/美重规范与实作；新/港区域案例多	设计与规范并行、技术图面与表达、项目叙事与评审、方法写作	课程辅导（规范/studio）+作业辅导（图面/brief）+论文辅导（实践型研究）+语言&融入（评图表达）



Behind the Brochures:

Unpacking Market Distortions in International Education

Part 03

消费者洞察：需求、 实录与避坑指南

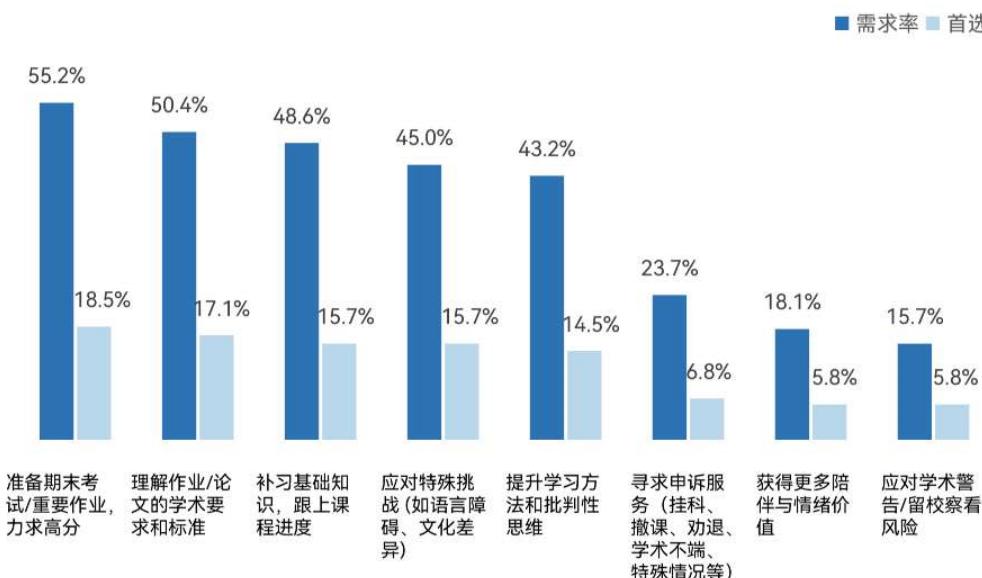
International Education Services Case



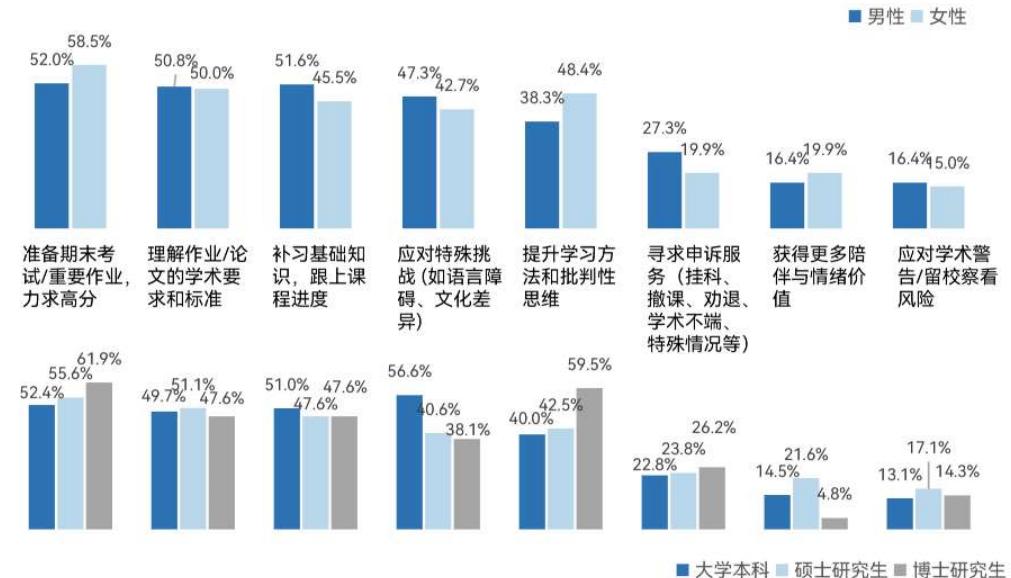
留学辅导消费者洞察——消费者需求偏好

- 从消费需求来看，学业类需求如：“提高成绩”“理解学术要求和标准”“跟上课程进度”，是消费者选择海外大学课程辅导服务最重要的需求，也是消费者的首选需求。
 - 从性别差异来看，男性消费者在“跟上课程进度”“应对语言、文化挑战方面”需求更为迫切，女性消费者则更加看重“提升成绩”“提升学习方法”；
 - 从学习阶段来看，本科阶段消费者的主要需求集中在“应对语言、文化挑战方面”；硕士阶段消费者除学业需求外，对“陪伴与情绪价值”“应对学术警告风险/留校查看风险”也同样有较为突出的需求（本科国内学习而硕士开始留学面临的问题）；博士阶段消费者的需求主要集中在“提高成绩”“提升学习方法”。

消费者需求偏好



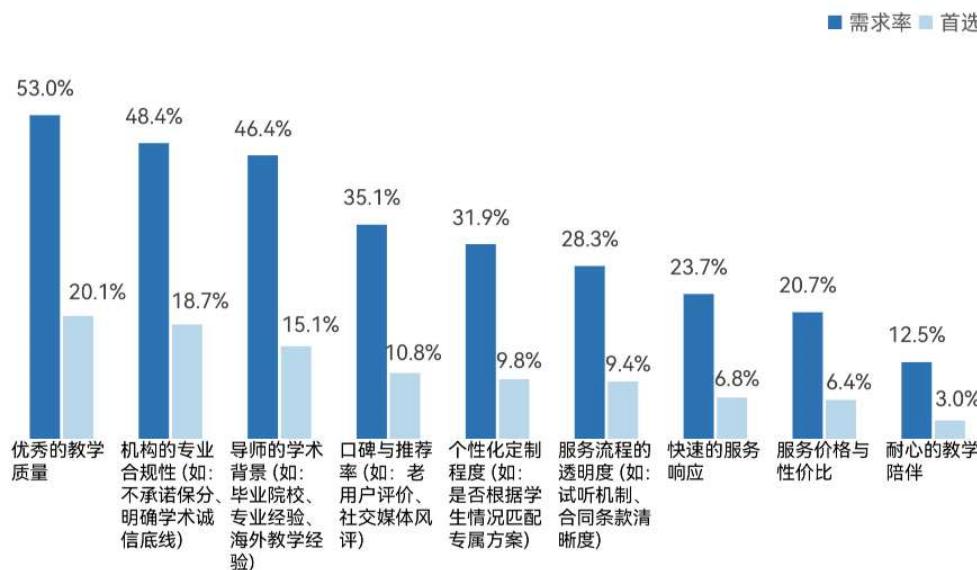
消费者需求偏好 (按性别、学习阶段)



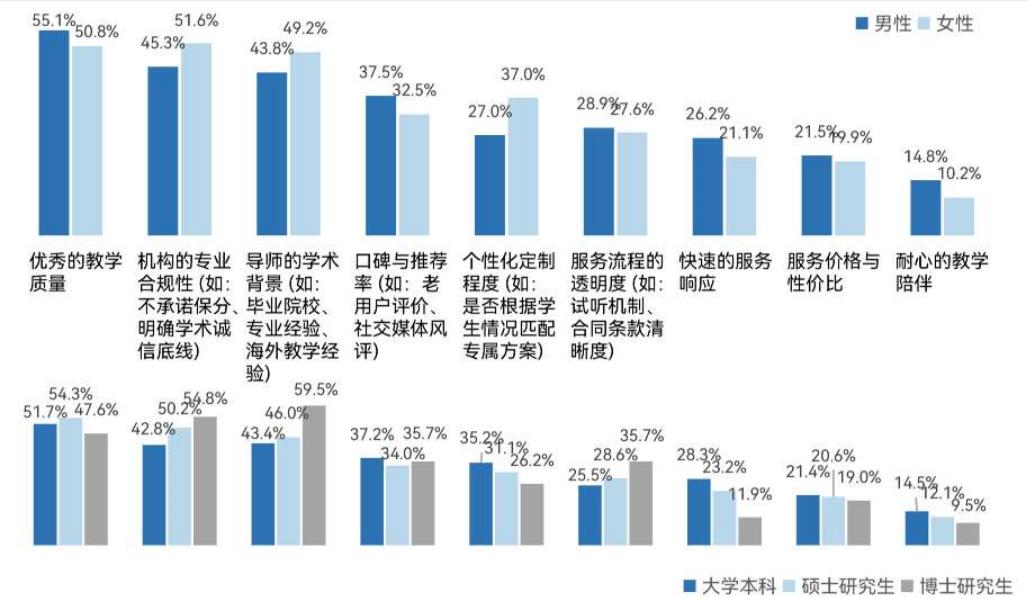
留学辅导消费者洞察——消费者服务偏好

- 从消费服务偏好来看，“优秀的教学质量”“机构的专业合规性”“导师的学术背景”，是消费者选择海外大学课程辅导服务最重要的偏好，也是消费者的首选服务偏好。
 - 从性别差异来看，男性消费者对“优秀的教学质量”“导师的学术背景”服务更为偏好，女性消费者则更加偏好“机构的专业合规性”“个性化定制程度”；
 - 从学习阶段来看，本科、硕士阶段消费者的主要服务偏好集中在“优秀的教学质量”“个性化定制程度”；博士阶段消费者的需求主要集中在“机构的专业合规性”“导师的学术背景”。本科、硕士阶段课程难度相对较低、同学人数多，所以更偏好教学质量及服务差异性；博士阶段因课程难度加大，对机构的专业性、导师的背景服务偏好更多。

消费者服务偏好



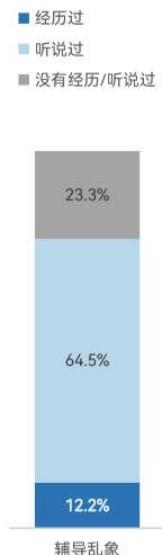
消费者服务偏好（按性别、学习阶段）



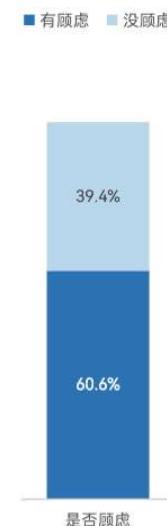
留学辅导消费者洞察——消费者顾虑

- 近八成消费者经历过、听说过辅导机构对消费者的侵害，这也导致超过六成消费者对留学生辅导存在顾虑。
- 在这些存在顾虑的消费者中，顾虑主要集中在“机构虚假承诺”“师资虚假宣传”“导师经验/能力不足”之上，这些同样也是消费者首选顾虑集中点。
 - 从学习阶段来看，本科消费者顾虑主要突出在“导师经验/能力不足”“服务质量下降”，这也与本科课程相对简单导致的机构匹配师资水平较低直接相关；博士阶段消费者顾虑主要突出在“机构虚假承诺”“价格陷阱”等方面，这主要因为部分机构服务能力不足导致的夸大宣传、定价过高。

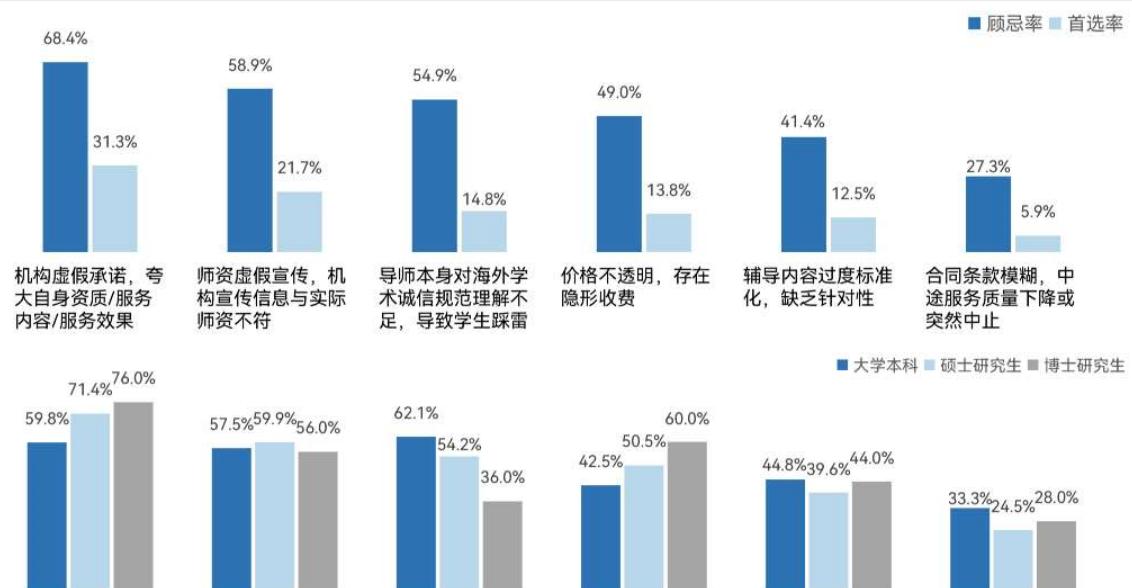
消费者对辅导乱象认知



消费者是否存在顾虑



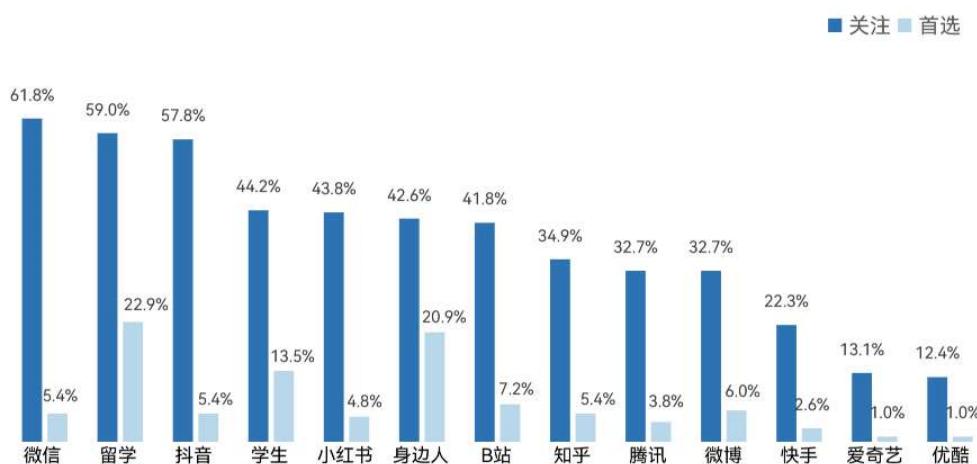
消费者顾虑 (整体、学习阶段)



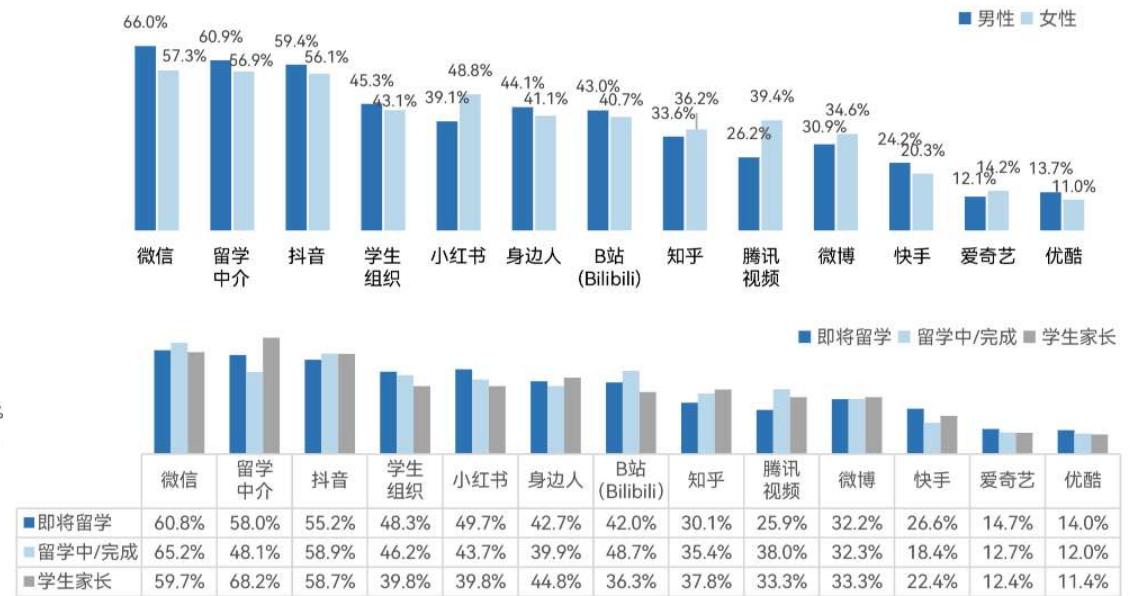
留学辅导消费者洞察——消费者宣传渠道偏好

- 从消费者宣传渠道偏好来看，微信、留学中介、抖音、学生组织、小红书是消费者最偏好的宣传渠道；但同时，留学中介、熟人介绍、学生组织的口碑传播是消费者最信任的宣传渠道。
 - 从性别差异来看，男性消费者对微信宣传更为青睐，而女性消费者对小红书、腾讯视频青睐程度尤为突出；
 - 从留学状态来看，即将留学阶段消费者对小红书、快手的宣传更为青睐，留学中/完成消费者对微信、B站、腾讯视频更为青睐，学生家长更相信留学中介的宣传。

消费者宣传渠道偏好



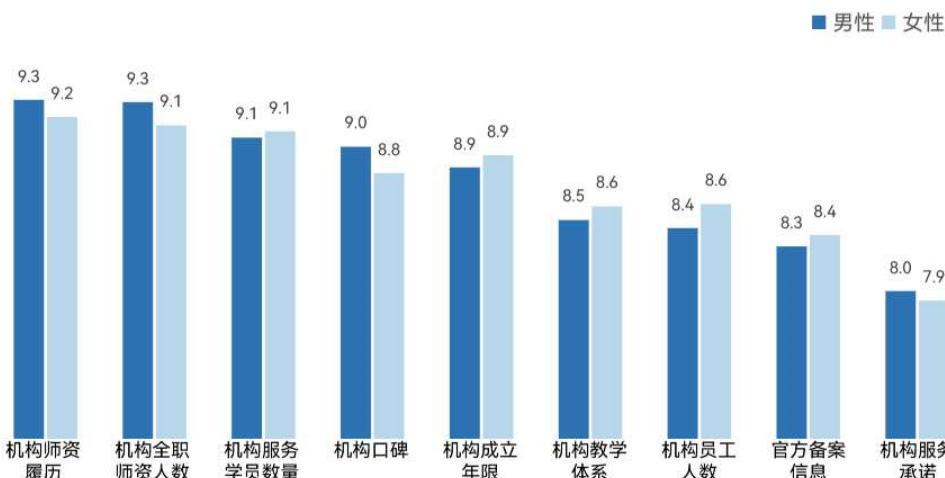
消费者宣传渠道偏好（按性别、留学状态）



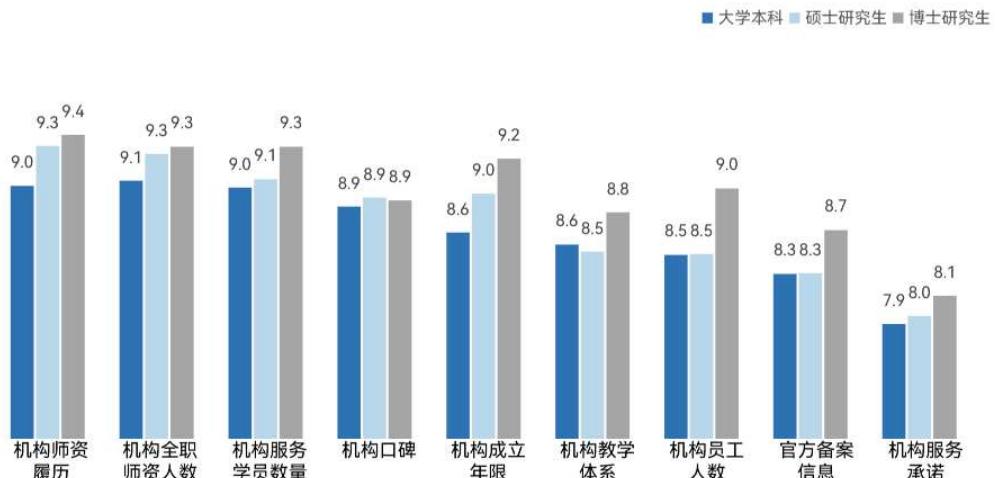
留学辅导消费者洞察——消费者选择关注点

- 从消费者机构选择关注点来看，得分最高的是“机构师资履历”“机构全职师资人数”“机构服务学员数量”等指标，消费者主要通过培训机构的硬实力判断机构的能力；同时“机构的口碑”也是消费者十分关注的点。
 - 从性别差异来看，男性消费者对“机构师资履历”“机构全职师资人数”“机构口碑”更为关注，女性消费者则更加关注“机构服务学员数量”“机构成立年限”；
 - 从学习阶段来看，博士阶段消费者选择机构更为慎重，对各类指标的关注程度均高于本科、硕士阶段的消费者，尤其对“机构学员数”“机构成立年限”“机构员工人数”“官方备案信息”等体现机构规模、硬实力方面的指标关注更为突出。

消费者机构选择关注分（按性别）



消费者选择关注分（按学习阶段）

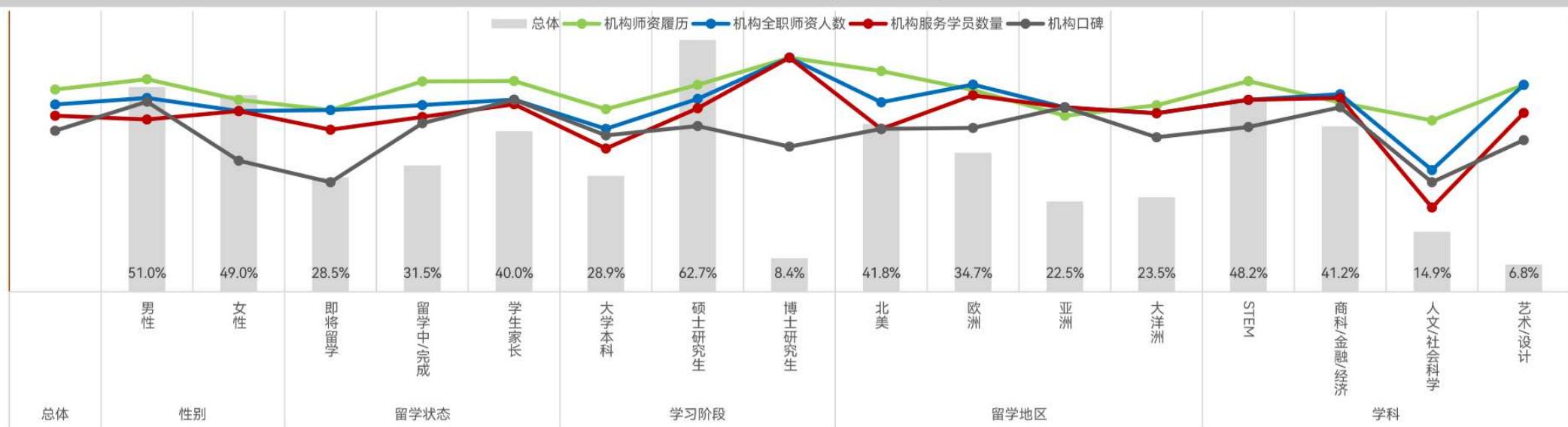


留学辅导消费者洞察——消费者选择关注点

- 将消费者最关注的“机构师资履历”“机构全职师资人数”“机构服务学员数量”“机构口碑”进行单独分析可以看出：

- 博士阶段消费者对各指标高关注比例均高于平均水平，人文/社会科学消费者对各指标的关注比例最低；
- 对“机构师资履历”关注度较高的是男性、留学中/完成、学生家长、北美地区、STEM学科消费者，关注程度较低的是即将留学、单选本科、亚洲消费者；
- 对“机构全职师资数”关注较高的是欧洲、艺术/设计学科消费者，关注度较低的是大学本科消费者；
- 对“机构服务学员数”关注较高的是学生家长、欧洲消费者，关注度较低的是大学本科消费者；
- 对“机构口碑”关注度较高的是男性、学生家长、亚洲、商科/金融/经济学科消费者，关注度较低的是女性、即将留学消费者。

消费者选择高关注（8-10分）对比



➤ 留学辅导消费者洞察——实际案例

- 随着留学生辅导市场规模逐渐扩大，相关风险问题呈现增多趋势，各类坑害消费者事件逐渐增多
 - 留学生和留学培训机构所处的信息环境不同：留学生对海外各类信息认知有限，而留学培训机构的专业人员更加了解各个国家、院校的学科差异、教学流程等，处于信息优势地位。
- 为了更好地了解留学生面临的真实困境，通过访谈的形式收集到消费者真实的反馈
 - 共对30余名消费者进行访谈，报告仅以匿名的方式呈现5名典型案例；
 - 文中可能会适当引用被访者原话，以“斜体字”的形式表现



访谈内容

消费者基本信息

消费者留学基本信息

- 基本留学状态
- 学习困扰与辅导需求



留学辅导机构体验

消费者真实体验

- 培训机构选择
- “踩坑”经历



机构选择建议

真实消费者依照自己的经验，为学弟/学妹提供机构选择建议

➤ 留学辅导消费者洞察——消费者真实案例（1/5）

■ 基本留学状态：

- 在美国完成本科、硕士研究生学习
- 现已毕业（2020年毕业），回国工作

“踩坑”后果：

被骗500美元



小L同学

■ 学习困扰与辅导需求：

- 部分课程难度太大，学习产生了困难；希望寻求课业指导

“大二有一门那种有点数据分析就是SPSS的那种操作课。有点搞不懂，就想找一下帮助。”

■ 培训机构选择与“踩坑”经历

- 当时培训机构不健全，同时同学有被欺骗的经历，故没有选择机构辅导

- 同学A遭遇“跑路式”诈骗：

“（同学A）在中文论坛找到当地华人开设的论文辅导课，但交了200澳元订金后就被拉黑。因为一个人身处异国他乡，所以也不敢报警，只能认倒霉了。”

- 同学B遭遇“劣质辅导”导致“学术不端”警告：

“（同学B）某小机构提供论文辅导课程，价格很便宜但是质量也很差，辅导后的论文查重率过高导致学校发出‘学术不端警告’。”

“（同学B）找到国内大型课程辅导机构（海马课堂）协助申诉，以‘刚上大学不熟悉引用’的理由成功申诉后，经辅导完成学业。”

■ 机构选择建议：

- 找更专业的培训机构，考察授课资质、营业执照等信息。

G-Talent- 同时培训机构只是辅助学习，自己也要努力完成学业

➤ 留学辅导消费者洞察——消费者真实案例（2/5）

■ 基本留学状态：

- 在国内完成本科学业，在悉尼大学进行研究生学习
- 经济学专业，现在第二学期

■ 学习困扰与辅导需求：

- 遇到了语言障碍与文化融入的障碍；希望通过辅导提高成绩，回国后能找到好工作

“刚开始在国内的时候，虽然说是学了很多英语相关的一些内容，但是真的去全英语的社会环境去学习的话，依然很难听懂老师教授的内容。”

“因为我也是研究生了，其实也是有一些自己的一些自主判断，包括在做一些小组作业的时候，思维逻辑和思维方式都发生了改变，还是觉得是比较吃力的。”

■ 培训机构选择与“踩坑”经历

- 通过小红书的留学生社群搜索培训机构，重点关注“差评贴”（如：避雷、爆雷等关键字）。

- 本人遭遇**“教师资质诈骗”**，导致成绩提升不大、且受到“学术不端”警告；培训机构为**当地机构且无实际办公地点，维权困难**：

“老师并没有像宣传那样有经验，学习一段时间后并没有提高成绩。老师对我作业的辅导没有经过改动就给到了其他同学（不相识同学），学校判断我和那位同学‘共谋完成作业’，并给予我‘学术不端’警告。机构说这是偶发现象，不给予任何后续处理和帮助，微信、小红书的沟通也不回复了。”

- 通过国内大型机构协助完成申诉，老师经验丰富帮助处理好申诉；后续继续在新的机构接受学业辅导：

“（新机构的）老师有处理类似情况的经验，除了帮我处理当时面临的困境，还预判到我接下来会面临的各种情况并提前准备好了规划预案，最终成功的完成了申诉（仅给予警告、不影响学业）并给出了很多学习方面的建议。基于对这个老师的信任，我选择了在这家新的机构接受学业辅导。”

■ 机构选择建议：

- 找国内大型机构（国内有监管、也方便沟通）、签订正规合同

“踩坑”后果：

被发学术不端警告，
GPA成绩受影响



小W同学

➤ 留学辅导消费者洞察——消费者真实案例（3/5）

■ 基本留学状态：

- 在10年前在加拿大完成本科学业（金融数学、经济学）
- 2023-2024年在澳大利亚完成硕士研究生学业（商科）

■ 学习困扰与辅导需求：

- 新学科与语言障碍的双重考验，导致学习难度太大；希望得到课业指导

“因为商务分析它涉及到一些代码课，比如说 python 我非常不擅长，这个算是比较大的困难吧。咱们毕竟母语还是中文，所以说想学这个代码时候脑子先要把英文转化成中文，然后再跳转到代码那边。如果有中文辅导的话就能少经过一步思考，就能学得更快一点。”

■ 培训机构选择与“踩坑”经历

- 培训机构直接在校园发放广告（扫码进群），同学间也沟通交流。
- 本人遭遇“**教学针对性差**”困扰，导致成绩提升不大：

“老师讲的很不用心，我能感觉出来。我把课程发给老师后，老师录制视频教学。但这个视频他不是一次性的，他给我和我同学发的视频是一样的，就很可能导致我们作业、论文很一致，所以我就把剩余的课退掉了。”

- 换培训机构（试听后认可老师教学针对性），学业顺利完成：

“（新机构）老师根据我的进度水平和疑惑点，用自己的语言有针对性的进行讲解，讲得非常好，我能很好地学习知识。我有问题提出，老师也能很耐心地解答。”

■ 机构选择建议：

- 找大型机构，多参考同学的反馈，自己先试听判断老师水平
- 基础课不要过多找培训机构，避免产生过度依赖

“踩坑”后果：

价格&服务不匹配，
成绩无实际提升



小G同学

➤ 留学辅导消费者洞察——消费者真实案例（4/5）

■ 基本留学状态：

- 国内完成本科学业，在英国完成研究生学业
- 2022年毕业归国，教育学专业

■ 学习困扰与辅导需求：

- 到了语言障碍；希望通过辅导提高成绩

“我留学这个地方在苏格兰，虽然我有英文学习的基础（大学是2+2课制，有美国老师全英文授课），但是苏格兰的口音太重了我经常会跟不上。”

■ 培训机构选择与“踩坑”经历

- 通过小红书寻找培训机构（搜索关键字：学校/英国+论文辅导）。
- 本人遭遇“**劣质辅导**”险些导致“**学术不端**”警告；培训机构推诿责任，维权困难：

“我们那个论文要求写一篇和实事新闻相关的内容，培训机构就给了我思路和一些新闻引用的建议。（我还是留了个心眼）上网查了那个新闻相关信息，就一点也找不到，从头到尾就是假新闻。我要是用了引用那个新闻写论文，一定会被判‘学术不端’的，甚至影响毕业。”

“那个培训机构是当地机构，他们就说只是提供了思路供参考，并不是让你完全套用的，所以不予赔偿。我也没有太多精力和他们battle，只能自认倒霉。”

■ 机构选择建议：

- 考察培训机构师资水平：真实的教育/留学背景、辅导经验
- 考察培训机构的口碑：优先问同学/学长的评价、再看网络评价

“踩坑”后果：

论文Fail导致毕业延期



小S同学

➤ 留学辅导消费者洞察——消费者真实案例（5/5）

■ 基本留学状态：

- 在美国完成本科、硕士研究生学业
- 2025年毕业回国工作，银行与金融专业

“踩坑”后果：

损失近10万元



小X同学

■ 学习困扰与辅导需求：

- 课程内容过多，期末复习时候难以抓到重点；希望得到课业指导完成期末考试

“因为每学期课程都很多，到期末集中复习的时候内容太多了（每周都有上百页PPT的内容）。自己很难在短时间内找到重点。”

■ 培训机构选择与机构选择与受侵害经历

- 通过小红书、朋友推荐等方式，找到国内大型培训机构，顺利完成学业。

“当时就是想找个大点的培训机构，那些太小的机构价格虽然便宜，但是我不敢选（听说过同学被欺骗的经历）。最终在海马课堂和路觅中选择了海马，主要因为老师对我提问回答及时准确，让我觉得她跟我是同频的。之后在老师帮助下成绩从之前的60-70分提升到了80分左右，我很满意。”

- 同学遭遇“作业辅导”、“申诉改分”连环诈骗、：

“同学在当地华人推荐的培训机构付费学习，辅导他写的作业受到‘学术不端’警告（AI应用过多）；培训机构追加收费（2万余元）协助申诉，并承诺申诉一定能成功，但实际申诉被驳回。机构要求同学继续追加付费（5万元）帮他去学校系统内改成绩，同学找家里要钱时候才被家长劝止，防止了损失进一步扩大。”

■ 机构选择建议：

- 找好机构：实体机构、有营业执照、人员规模大（全职老师、学生）
- 找好老师：建议试听课程，判断老师留学背景、教学经验和能力

留学辅导消费者洞察——舆情热点图

- 除了上述案例，依照消费者反馈（定量调研+定性访谈+网络舆情），我们生成了关于“留学生学业辅导”相关话题的热点图；
- 图中可以看到，服务过程中产生的问题较多，主要集中在：虚假承诺、师资能力不足、收款跑路、维权难、收费提升差、申诉效果差等问题上。



真实客户证言：

—— “同学在当地华人推荐的培训机构付费学习，辅导他写的作业受到‘学术不端’警告（AI应用过多）；培训机构追加收费（2万余元）协助申诉、**并承诺申诉一定能成功**，但实际申诉被驳回。机构要求同学继续追加付费（5万元）帮他去学校系统内改成绩，同学找家里要钱时候才被家长劝止，防止了损失进一步扩大。”

—— “我们那个论文要求写一篇和实事新闻相关的内容，培训机构就给了我思路和一些新闻引用的建议。（我还是留了个心眼）上网查了那个新闻相关信息，就一点也找不到，从头到尾就是假新闻。我要是了引用那个新闻写论文，**一定会被判‘学术不端’的，甚至影响毕业。**”

—— “**老师并没有像宣传那样有经验**，学习一段时间后并没有提高成绩。老师对我作业的辅导没有经过改动就给到了其他同学（不相识同学），学校判断我和那位同学‘共谋完成作业’，并给予我‘学术不端’警告。机构说这是偶发现象，不给予任何后续处理和帮助，微信、小红书的沟通也不回复了。”

行业痛点与“信息乱象”

- 根据消费者反馈（定量调研+定性访谈+网络舆情），总结常见行业痛点包含如下几个方面：

筛选阶段
服务商

良莠不齐
筛选难

症状：学生/家长难以判断服务边界与真实效果，常被**“话术化”包装**（从低门槛引流到高价定制），**对比效果与退款规则不清**。

成因：行业仍处早期、标准化不足；典型机构的业务链条以“流量转化”为核心——从免费资料/低价体验到高价定制服务，营销费用占比高，容易诱发“先转化、后交付”的激励偏差。

服务中

能力提升
难保证

症状：宣传侧重“分数/通过/名校标签”，而非方法论与能力成长；**学生短期提分后迁移能力不足**。

成因：行业叙事与获客机制偏“短期结果”，而高质量交付的核心在于方法与规范训练（尤其论文/研究方法）。

师资能力
不足

症状：师资兼职占比过高、流动性大、学历不达标等问题，容易引起无法准确理解学生需求、无法避免**学术不端、不了解引注规则、错过DDL**等“危机点”

成因：语言考试能力与学术语言能力断层；人员流动性高带来的经验缺乏；没有统一的教学目标、课程体系和教学大纲；对AI伦理和边界理解偏差大。

服务“一刀切”
想当然

症状：不同国家/院校/专业之间的“高频痛点”并不一致；**一刀切产品易错配、降效**。

成因：语言考试能力与学术语言能力断层；对特定对象的评估方式（论文/开卷/take-home）与规范（引注/独立完成要求）不熟悉；跨专业学习方式切换带来的方法论落差。

服务交付标准乱

症状：同为“课程/作业/考试/论文辅导”，**不同机构交付质量差异大**，并且同名服务价格差异大，导致**学生体验不稳定**。

成因：私人/小作坊式供给普遍；专业机构与私人辅导在导师招聘、教研与服务流程上存在明显差距。

跨境维权孤立无援

症状：部分机构出现收款后跑路、降质交付、拒退费/拖延退款等情形；海外注册主体或第三方账户收款，学生因不熟悉当地法律与程序，**维权耗时耗力、成功率低**。

成因：行业准入与监管碎片化、多级分包与境外主体设立导致管辖权/适用法被对方“预设”；支付通道买家保护弱（转账/加密/境外平台）。

➤ 消费者避坑指南



选择经得起时间检验的品牌

时间是筛选器：成立久、跨过多个招生季与学期周期的机构，往往在教研、排课与售后上形成了稳定流程，交付波动更小。判断时可查看历史服务样本与连续学期的结课反馈，关注团队的人员稳定性与导师留存率。

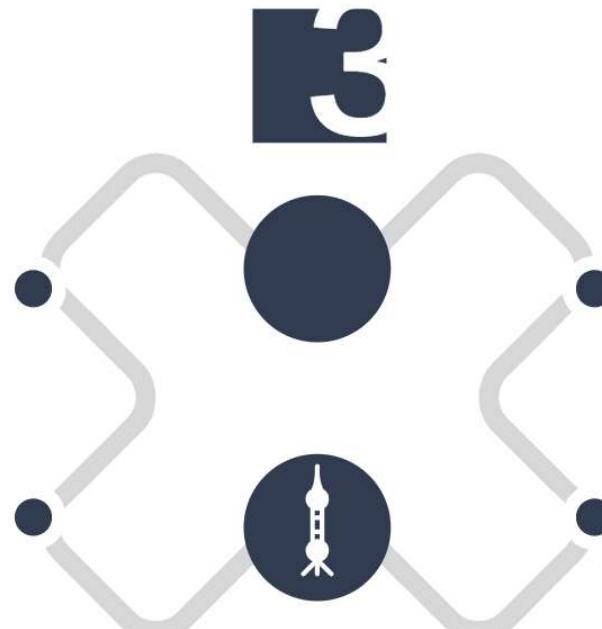


优先选择国内资质齐全的机构

核验工商/备案/发票与对公收款；查看“一页式披露”（服务范围、不做事项、退款、投诉）；合规主体维权成本更低。

把真实口碑放在首位，特别关注“负面样本”。

咨询学长学姐、同校社群与独立评价渠道，重点留意“严重质量问题”“退款难”“合同纠纷”“收款后降质/失联”等高风险信号。



规模化、教研与师资配置到位

规模本身不是目的，但往往意味着更完善的教研体系、标准化SLA与质量监控，以及更丰富的跨学科导师库，能把承诺的“全面而专业的服务”真正落到交付细节。



学术规范与AI边界明确

真正专业的机构会把学术诚信、引用与协作边界、AI工具合规写进合同与课程SLA，明确“禁止代写/代做/替考”，并提供版本历史与原创声明等留痕机制；这不仅能保护学生免受校方处分风险，也能把学习成效从“短期分数”转向“可迁移的能力”。



Behind the Brochures:

Unpacking Market Distortions in International Education

Part 04

留学生学业辅导 行业评价及推荐

International Education Services Case



构建行业机构评价体系

- 在留学生学业辅导市场规模逐渐扩大的形势下，为了更好地帮助留学生选择合适的培训机构，也为了分析各机构的服务优劣，我们通过科学有效的方法，建立起一套完整的培训机构评价体系。

体系构建方法

1. 案头研究：收集留学培训行业动态、市场动态、市场舆情等信息，并参考国内多行业评价体系（含留学培训机构评价指标体系）



2. 消费评价分析：结合消费者研究中，定量研究收集的用户关注数据、定性研究收集的机构选择建议。



德尔菲专家法

形成完善的评价体系

权重计算

消费者评价计算
+
专家校验法

留学辅导机构评价体系

指标	权重(ω)	说明
机构师资履历	0.25	以定量调研中消费者对师资履历匹配程度的评价为准
机构全职师资数	0.23	2000人以上为5分，500-100人为4分，200-500人为3分，50-200人为2分，50人以下为1分；精确到小数点
机构服务学员数量	0.2	累计50万以上为5分，20-50万为4分，10-20万为3分，5-10万为2分，5万以下为1分；精确到小数点
机构口碑	0.17	以定量调研中消费者口碑评价为准
机构服务质量	0.15	以定量调研中消费者服务质量评价为准

留学生学业辅导机构行业评价

- 基于培训机构评价体系，对市场主要大型评价机构进行评分。
- 海马课堂目前在留学生学业辅导机构中具有更大的市场竞争优势，路觅教育紧随其后，辅无忧、考而思是行业主要追赶者。

留学辅导机构评价体系

指标	权重 (ω)	海马课堂	路觅教育	辅无忧	考而思
机构师资履历	0.25	4.7	4.4	4.5	4.3
机构全职师资数	0.23	4.9	3.9	3.2	3.5
机构服务学员数量	0.2	4.7	4.3	4.1	4.1
机构口碑	0.17	4.6	4.5	4.7	4.4
机构服务质量	0.15	4.8	4.6	4.5	4.7
综合得分		4.7	4.3	4.2	4.2

- 留学生学业辅导行业作为较为新兴的行业，现仍处于行业发展早期，市场参与玩家较少，相对头部效应较为明显。作为行业头部企业各家企业也均存在自己的优劣势：
 - 海马课堂：
 - 优势：机构师资丰富；学员数量最多；独创PASS教学管理体系；行业口碑佳
 - 劣势：某些冷门领域（如艺术类）师资匹配略有不足
 - 路觅教育：
 - 优势：教研投入高；行业有一定口碑；机构较新，有一定“后发优势”
 - 劣势：服务质量不稳定，个别导师质量参差不齐；价格波动较大，不同专业课时费差异显著
 - 辅无忧：
 - 优势：擅长文科、理工科等主流专业
 - 劣势：课程深度不足，部分辅导内容偏基础，高阶需求（如博士论文）支持有限
 - 考而思：
 - 优势：成例最早（2008年）；资料库较为全面
 - 劣势：服务同质化，“流程化明显”，缺乏灵活的定制化服务；不分地区响应速度不足

行业主要玩家介绍——海马课堂

海马课堂是High Mark Group旗下大型留学生课业辅导机构，能够解决留学生在留学期间遇到的课程、论文、作业、考试、申诉等问题，帮助留学生高效复习、快速提分、顺利毕业。

- **服务优势：**导师资源储备雄厚且**全职师资占比高**，导师阵容100%硕博学历背景，其中**博士生导师占比高达34.6%**，**申诉、辅导等服务效果好、申诉综合成功率83%**。

成立时间：

2015年



2024年度新华网官方合作伙伴
海外学业辅导品牌

13,000人
(其中全职师资2,000人)

100%
博士导师占比34.6%



导师资源

40万+人



服务人数

- 根据学生的学科背景与个人基础，量身定制个性化辅导方案，通过一对一在线授课方式，帮助学生逐步熟练自主完成课业任务，持续提升学术表现与课程成绩。

- 学习后可帮助学员完成当前论文交付；
- 过程中补充对于学术写作的知识；
- 培养学员实战写作能力

- 海马课堂提供学术不端、特殊情况申请；
- 考前考后EC/MC、撤课、劝退等申诉服务。

- past paper 精讲；
- 梳理常规易考易错点；
- 针对性课后作业练习

- 掌握学习方法提升GPA；
- 中英双语授课提升专业内容理解；
- 同步学校进度不拖欠知识

- 针对海外留学生不了解课程特点等问题，为留学生匹配经验丰富的选课规划师，为学生量身定制选课报告。



G-Talent

Academy

行业主要玩家介绍——路觅教育

路觅（北京）教育科技有限公司（以下简称“路觅教育”）是一家立足中国，专注于为留学生提供海外大学课程辅导的专业教育科技企业。公司主要业务涵盖留学规划与海外高校课程辅导，帮助学生在出国前制定规划。

- 服务优势：累计服务总人次超**30万人**、覆盖课程种类丰富、已覆盖合作院校多达**1,278所**，同步辅导对于有冲击高GPA需求的同学提升效果显著。

成立时间：
2022年 **LUMIST 路觅教育**

1,278所

3,500人
(全职师资未披露)



导师资源

G-Talent

30万+人



服务人数

预习辅导

核心服务，目标服务对象为担心无法适应海外高校授课环境/使用AP、IB成绩替换部分课程/高中阶段未使用海外授课教材/前期基础课程不扎实的学生。



课程介绍

稳分辅导

稳分辅导为核心业务，目标服务对象为对单门课程GPA有硬性要求/专业必修课需取得较高分数/有转校、转专业需求/有申请名校研究生、博士/海外预科、本科即将进专业的学生。

同步辅导

同步辅导的目标服务对象是那些因前期课程掌握不佳而影响新课程学习的学生，以及希望巩固知识点以冲击高GPA的学生。



论文辅导



论文辅导的目标服务对象是那些需要对论文进行修改和润色的学生，涵盖从短篇文章到中篇、长篇学术论文。

Z Academy

行业主要玩家介绍——辅无忧

合肥辅无忧教育咨询有限公司一家专注于为留学生提供课业辅导、GPA管理和优化方案的互联网教育企业。辅无忧前身成立于英国伦敦。经过10年的发展，

➤ **服务优势：**辅导范围已覆盖全面，包含美、加、英、澳、新、日等国家院校的高中、本科、研究生阶段的课程，涉及商科、工科、计算机、理科、人文等热门专业；**3v1**陪伴式教学辅导，六大类全方位解决留学后课业难题、提供**免费试听课**

成立时间：
2015年



QS前100

1,000人
(全职师资未披露)



导师资源

20万+人



服务人数

- 针对学生提交的课件讲解需求，采用3V1授课方式，解决学生对课件知识点理解不透彻的问题。

- 采用3V1授课方式，解决学生论文得分低，易挂科的问题。

- 采用3V1的授课方式，解决学生海外求学过程关于学业问题的定制需求。



行业主要玩家介绍——考而思

北京考而思教育咨询集团有限公司于2016年成立于中国北京，致力于解决中国留学生在海外留学中遇到的学习难题，并根据学生具体课业情况提供有效的辅导方案。

- **服务优势：一站式留学生学术辅导中心、两种语言授课、十余年辅导经验、智能约课平台、24小时无时差授课。**

成立时间：
2015年



TOP100院校
博士导师占比40%

3,000+
(全职师资未披露)



导师资源

20万+人



G-Talent

Tutor | 课程老师

通过内循环6+3评选机制，严选4000+TOP院校硕博导师1v1定制化教学。依托全球QS100名校教授的教学课件模板，打造独具考而思特色的1:1教研体系，严把本土教研与还原考纲两大关，帮助中国留学生课业考提分。



Assistant | 班主任

学生的“班主任”，跟进学生课程学习进度，收集学生反馈和问题，协调学生和老师的上课时间，管理教室和学习群，保证上课质量和学生的学习效果。

Database | 课件材料库

近百个申请并获得国家版权局认证的海外课程专利+海量历年考题+学霸笔记+各类复习资料，辅助学生在课后自由复习，保障真学会，保障真擅考，保障真提分。

Planner | 课程规划师

课程规划师是学生在海外学习和生活上的智囊团和领航员，也是学生学习生活中的良师益友，为学生提供耐心热情的指导和管家式的服务。

四位一体服务模式

出国前	同步专业课预习	入学笔试面试辅导	海外学术写作	专业选课指导
出国后	同步课件讲解	作业习题补习	论文全程辅导	考前冲刺辅导

Z Academy



Behind the Brochures:

Unpacking Market Distortions in International Education

Part 05

构建健康、诚信的 行业新生态

International Education Services Case



设立更完善行业标准的呼吁

- 行业协会应该聚焦标准与自律：发布“服务分类与边界”与“标准合同+披露清单”，运行导师分级与认证，出台学术诚信与AI红线指引，并维护信用评级/黑白名单；
- 平台（招生/教学/支付）应该聚焦交易与交付信任：上线披露页与标准合同模板，默认托管/分期/冷静期，提供留痕工具（录屏、版本历史、工单）与在线争端解决（ODR）接口；
- 监管与高校/公共部门应该聚焦协调与通道：完善备案与信息共享，对接学历学位认证与消费者保护通道，支持跨境调解/仲裁与目的地政策速查。

统一服务分类与 边界

建议以行业共识的六大模块为基础，明确每一模块的定义、交付边界与“不做事项”，在宣传、签约与交付的全流程中采用同一套术语与口径

建立标准合同与 信息披露制度

建议将服务内容、里程碑、验收口径与退款规则从口头承诺转为书面化、模板化的标准合同，并同步上线一页式信息披露（资质、导师结构、分包与返佣、收费与退款）

导师准入与专业 发展体系

建议建立公开透明的导师分级与准入标准，配套持续教研与教学法发展要求，并以可核验的教案与留痕强化过程质量

学术诚信与 AI 使 用边界的行业规 范

建议把引注规则、协作边界与生成式AI的合规使用写入服务标准与交付流程，明确零容忍代写、代做与替考，并要求关键环节保留版本历史与原创声明

支付与消费者保 护机制

建议将托管支付、按里程碑分期释款与冷静期设计为默认选项，配套合规发票与标准化退款路径

跨境纠纷与认证 协同

建议建设可跨境使用的在线争端解决通道，配套标准化的“证据包”与流程指引，并与学历学位认证、消费者保护与仲裁/调解机构打通

➤ 留学课程服务避坑清单 (Checklist) 随身版

一、三件事先核验

主体资质: 核对营业登记/税号、实际控制人、收款账户归属（避免个人/第三国空壳）。

口碑与样本: 索要近两学期匿名案例（大纲/反馈/结课报告）。

合规边界: 书面确认“不代写/不代做/不替考/不保过”，AI使用边界写入合同。

二、合同必备条款

SLA/里程碑: 服务内容—交付物—频次/时长—验收口径写成表；每个里程碑有可量化产出。

变更与退出: 设定冷静期（如7天）、可退比例、违约金上限与最晚介入时点说明。

争议解决与法域: 优先中立仲裁地/小额诉讼友好法域；明确适用法与送达方式；杜绝单方解释权。

留痕与隐私: 允许录屏/留痕；明确个人信息与作业材料用途与保存期限。

三、付款与平台安全

托管/分期: 优先平台担保或按里程碑分期释款；拒绝一次性全额至个人/第三国账户。

票据与税务: 索要正规发票+服务清单；避免现金优惠/无票价。

拒付通道: 使用带买家保护的支付方式（信用卡/平台交易），同步保存证据包。

四、交付过程管控（过程KPI）

课前诊断: 第1-2周完成诊断+学习计划（含KSA能力目标与风险提示）。

阶段复盘: 每2-3周书面复盘；论文按“开题—中期—终稿”三里程碑执行。

合规提示: 所有辅导附引用与原创声明；禁止接收样例答案/现成代码。

五、跨境维权要点

证据先行: 保存合同、支付凭证、聊天记录、录屏、作业版本历史，并整理时间线。

优先平台申诉/拒付: 并行律师函+消费者保护投诉（按目的地“法律速查卡”）。

连带路径: 查明分包/渠道商，对境内关联主体同步发函以增加可执行性。

六、典型风险红旗（命中任一，建议放弃）

承诺“包过/包撤销/包转签”或可替你完成作业/论文/考试。

只给截图/评价，拿不出可核验样本与可联系学员。

要求一次性全额打到个人或第三国账户，且不开票。

合同无SLA/无里程碑/无退出机制，或强制对方所在地法院、拒绝仲裁。

拒绝录屏留痕或限制保存沟通与资料。

七、“六大模块”专属提示（按需检查）

语言&文化融入: 把课堂参与与引注规范训练写入SLA。

课程/作业辅导: 明确syllabus拆解、Rubric对齐、错题库为交付物，且不替代产出。

论文辅导: 签署研究方法与伦理清单，所有修改保留版本历史。

考试辅导: 仅限策略与练习，拒绝泄题/代考/共享机考资源。

申诉辅导（合规）: 仅流程与材料结构指导，不代写事实陈述。



核心结论

1. 2019-2024年，中国出国留学呈“**V字型**”修复；学业辅导市场由3.5亿元扩大至约7.4亿元，规模与渗透率同步提升。
2. **论文辅导与课程辅导**成为主增长引擎；语言&文化融入与申诉（合规）稳步上行；作业/考试辅导保持基础盘，随总盘温和增长。
3. 行业处于高速发展与规范重塑并行阶段，**标准与治理**尚未完全跟上扩张节奏。
4. 随着规模扩大，**虚假承诺、质量波动、售后与维权困难**等消费者风险显著上升。
5. 留学生学业辅导机构选择建议1：优先选择国内**资质齐全**、收款合规、信息披露完整的机构。
6. 留学生学业辅导机构选择建议2：优先**经得起时间检验**、跨多个学期稳定运营的品牌。
7. 留学生学业辅导机构选择建议3：将**真实口碑**置于首位，特别关注**负面样本**与处理机制。
8. 留学生学业辅导机构选择建议4：优先选择规模化、**教研与师资配置**到位的机构。
9. 留学生学业辅导机构选择建议5：明确学术规范与AI使用边界，只做**方法与结构指导**，不替代产出。
10. 在本次评价体系下，海马课堂（综合评分4.7）展现领先优势；路觅教育（4.3）紧随其后；辅无忧与考而思（均为4.2）为主要追赶者。



附录：名词释义

编号	释义项	释义内容
1	留学生学业辅导	针对留学生在海外学习过程中遇到的课程、作业、论文、考试等学业难题，提供专业化、个性化的辅导服务
2	调研区域	中国大陆22个省、5个自治区和4个直辖市，不包含港澳台地区
3	全国(不包括港澳台)	中国大陆22个省、5个自治区和4个直辖市，不包含港澳台地区
4	中国大陆	中国大陆22个省、5个自治区、4个直辖市
5	世界	全球所有国家，包含亚洲48个国家、非洲54个国家、欧洲44个国家、北美洲23个国家、大洋洲14个国家以及南美洲12个国家
6	全球	全球所有国家，包含亚洲48个国家、非洲54个国家、欧洲44个国家、北美洲23个国家、大洋洲14个国家以及南美洲12个国家
7	海马课堂	海马课堂网络科技（大连）有限公司旗下品牌
8	路觅教育	路觅（北京）教育科技有限公司旗下品牌
9	辅无忧	合肥辅无忧教育咨询有限公司
/	其他品牌	其他推出留学生辅导服务的品牌，如途鸽等

附录：如何判断数据可靠性



- “测什么”说得清：统一定义 + 可代表的样本。

高质量调研首先要有清晰边界（术语与模块定义一致）和能代表市场实际特征的样本结构（谁/去哪/何时/学科分层明确），否则任何比较都没有意义。

- 用“多源 + 过程×结果”的证据链说话。

关键结论应由不止一个来源相互印证（官方/行业/平台/受访），同时既看结果指标（通过率、退款率），也看过程指标（复盘与时效），做到图文一致、因果可解释。

- 把不确定性透明化：方法公开、假设明确、结论留边界。

公开数据来源与时间窗、关键假设与情景区间，并坦诚样本与方法局限；避免“一锤定音”的单点数字，让读者知道结论的适用范围与可信度。

About Us

G-Talent Consulting

这些信念，让我们成为同行的伙伴，也成为值得信任的公司。



Clarity over complexity

尊重复杂，但不制造复杂。我们用结构、判断与清晰表达，为混乱找到方向



Think deep, move smart

不为了速度而思考，而是为走得远、走得稳、走得对。我们尊重时间，但更尊重节奏。



Integrity is non-negotiable

不会因为机会更大就牺牲判断，不会为了结果漂亮就抛弃底线。我们相信透明、诚实和长线信任。



Do things that matter

不做炫技项目，不做无意义报告。我们投身的问题必须真实、重要，并且值得解决。



Build together, grow together

我们不是独行者。G-Talent珍视共创、共识与共赢，让客户、团队与组织真正一起变得更强。

自2006年创立以来，上海骥才管理咨询有限公司始终致力于为中国领先企业与国际一流组织提供兼具战略深度与落地实效的管理咨询服务。公司深耕国央企、上市公司与世界500强等核心客户群体，累计服务满意度持续保持在90%以上，在多个关键行业建立了稳固而信赖的长期合作关系。作为融合策略洞察与数据驱动的综合型咨询机构，骥才咨询围绕企业增长、品牌全球化、组织进化三大核心议题，构建了涵盖市场调研、用户洞察、传播策略、满意度调研、专家智库等在内的多元化专业服务体系。依托对中国市场的深刻理解与对国际趋势的前瞻捕捉，我们帮助客户在变局中识势、定策、践行，从而实现穿越周期的稳健增长。