



英国研学两周,一周插班上课,一周入住英国寄宿家庭……

张雪峰9999元开团,海外高端研学营破10万元

花个五六万给孩子到国外当一周“插班生”,家长们掏钱手都不抖一下

去年,中国研学游市场规模达到1469亿元,地产等行业也加入抢蛋糕

# 天价研学热,孩子收获像“玄学”,价值在哪?

花五六万当个“插班生”  
家长们掏钱手都不抖一下

虽距离暑假还有段时间,但不少家长已开始挑选各类研学产品,海外研学营成了不少家长首选。

记者注意到,一家成都的海外研学机构3月中旬发布的暑期广告介绍,美国13天11晚,“首先,深度访问美国7所顶尖名校……与斯坦福大学教授面对面交流,向全球学霸深度取经”“再说英国,

研学两周,一周在英国精英私立学校和欧洲学生一起插班上课,感受英式学校学习氛围……入住英国寄宿家庭……感受英国人的生活方式和生活观念……”前述产品的价格分别为“美国方向一人48300元”“英国方向一人42800元”,而这样的价格相对于刚刚过去不久的2024年寒假,在海外研学营产品中并不算昂贵。

家住深圳的刘飞萌(化名)在对比了海外研学营和亲子游项目之后,最终选择了家长与孩子一起出行的亲子游。据她介绍,从2023年暑假研学项目复苏开始,海外研学的项目价格“涨疯了”。

新东方在2024年寒假推出的英国“插班生”项目价格为58800元/人,而其在2019年暑假推出的类似英国研学项目价格为33900元,优惠后为31900元,两个项目时长均为14天。对比来看,2024年寒假新东方的英国研学项目涨价已超70%。

被家长认可的“插班营”究竟是什么形式?新东方游学的相关老师透露,“插班”即为将参与研学的学生放入本地学校的班级学习。以新东方在2024年寒假推出的“英国伦敦插班生”项目为例,参与这一项目“插班”的学生将依据年龄被分入合适的年级内,每1~2个孩子一个班级,在英国公立学校内学习。

英美之外,新西兰、澳大利亚等国家同样是“插班营”产品的主流目的地。梳理此前市场上多个寒假海外研学产品后可以看到,动辄五六万元的价格已成为海外寒假研学的主流报价区间,且对比此前价格出现一定幅度上涨。

相关从业者表示,由于机票、住宿等费用上涨,最近几年不少寒假营也出现涨价现象。

“在我看来,海外项目中最有用的就是‘插班营’。”一位母亲在接受媒体采访时表示,自己给孩子规划了国内国际两条升学路线,而“插班”则是让孩子体验海外学习模式最快速的方法。

价格不菲的研学成了攀比  
机构贩焦虑家长很“肉疼”

记者注意到,2019年,海外研学营已然升温。“研学游今年特别火爆,孩子也很想参加,非得和同学一起,都不肯和我们一起去旅游了。”彼时,山东省济南市一小学生家长李女士表示,她家孩子上五年级,班里有一大半同学都去研学,自己家孩子不去怕孩子没面子。

“我们两口子收入都不高,但现在别家孩子都流行出国研学,咱也咬咬牙给报上了,让孩子开阔一下眼界。”济南历下区一小学六年级学生家长林女士说,孩子小学毕业,给孩子报了3万多的加拿大研学营作纪念,钱不够,孩子爷爷奶奶还凑了点。

和林女士一样,家长孙女士也给孩子报了名,但直呼“肉疼”,说放个暑假感觉钱包被掏空。

此外,暑假一到,网上和群里也出现了不少制造“研学焦虑”的文章。有的大篇幅暗示有的妈妈已给孩子报名全世界环游研学了,你们还安心在家写作业?还有一些家长表示,有些家长在群里拿孩子研学游炫耀攀比,搞得一些原本淡定的家长也焦虑不已。

“去年和今年暑假,山东省就有好几个家长花近10万送孩子去国外研学游,有的还是小学生。”外国研学营项目负责人赵女士透露,以前“高端研学游”少一些,但现在也受重视了。

“10万的高端路线还是有一些‘干货’的,当然要深刻了解家长的需要和焦虑点。”赵女士透露,有的国外研学营的负责人能联系到一些专家和“名人”。

她透露,比如,有的家长要求很高,希望常青藤名校的著名教授给孩子单独讲课,有孩子从小学钢琴,家长希望孩子得到世界著名



部分海外研学营项目介绍 网络图

钢琴家点拨,还有的希望孩子到欧洲著名足球队训练队里一起体验训练、踢球,或到国外高级马术训练场地训练,这些都不是一般的团能联系到的资源,这种团就比较贵。

据悉,这种团也不是只有“不差钱”的家庭报,有些长期让孩子学特长的家庭,也会咬咬牙报名,这些路线正是考虑到了当今家长们“望子成龙”的焦虑点。

研学特色层出不穷缺评价  
孩子的收获更像是“玄学”

对于研学营费用上浮,北京大学旅游研究与规划中心主任、文旅部“十四五”规划专家委员会委员吴必虎分析,一方面中国许多国际航线,目前尚处在恢复状态中,机票价格本身是有所上涨的。“不只研学游,商务出行、休闲度假的费用都在上涨。”

另一方面,中国家长一向舍得给孩子花钱。即便自己不出去度假“买买买”,也愿意让孩子见见世面。而在持续的“双减”政策影响下,孩子的辅导费用与时间得以部分释放及转移,这是研学旅游类产品报名踊跃客观存在的背景。

研学营在整体利润上,比常规旅游要高出不止,具有多年市场运营资历的旅游机构从业者李先生坦言,这也不难理解。“普通常规团,基本不会在团费上赚钱,都是成本持平甚至亏损,要靠购物、二次消费来增加利润。研学团因为很少有额外消费环节,要保证利润,团费势必会高。”

李先生所在的机构常承接一些科考类研学项目,他透露团费在扣除所有成本后,至少要保有15%至20%的利润。从这个角度来说,研学团收费可参照全程无购物、无强制消费的高端精品团、私人定制团。

但这些内部考量,消费者并不了解。在家长看来,比起普通旅行团,动辄价格翻番的研学营,其最大价值无疑应体现在区别于常规游客的独有资源上,而这也就是目前研学产品较受争议之处。

陶女士暑期曾想送11岁的女儿去英国游学,仔细研究一番,一个孩子出去,价格堪比一家三口同游。向身边有类似经历的同事请教时,她更感到困惑。“参观一些热门景点时,研学团并没有想象中的特殊优待,一样要排队等候。孩子多,年龄差距大,注定讲解也比较浅层。名校参观的话,通常是请一位当地留学生带着,拍照打卡。倒不是说不行,清华北大也就是这么参观,只是这些名校本身都可以免费进,那贵出来的钱花在哪儿了呢?”

陶女士的不解,在家长中并不少见。磨砺意志、滋养情怀,提升领导力、洞察力……研学营项目所宣称的种种特色,虽层出不穷,但缺乏评价标准。花了不少钱,可孩子的收获更像是一种“玄学”,难以捉摸。

对此,北京大学旅游研究与规划中心主任、文旅部“十四五”规划专家委员会委员吴必虎认为,出境研学旅行可以帮助孩子沉浸式体验到不同国家的文化、语言、风景等,如果家庭条件允许,对孩子是有积极意义的。但这一过程中,家长应注意不要跟风,应根据孩子的个性、能力、爱好等,选择适合的主题,也不要有不切实际的期待。“中国家长特别希望孩子在一段时间内,能学到具体的知识。一些研学内容‘每天换地方上课’,我并不很赞同。家长指望孩子研学回来,英语就说得很好了,那也不现实,最重要的还是让孩子多看多想多感受。”

新闻多一点

## 教培业在研学赛道的“经济算盘”

早在3月中旬,张雪峰团队便在9天内成立2家旅行社,并称“让二三四线城市普通家庭孩子参观优质企业,接触企业家”。

除了张雪峰,大到新东方、科大讯飞等大公司,小到很多地级市的教育机构,甚至是前教培行业从业者,都在计划开发研学的旅游路线。

据新东方文旅集团董事长助理兼副总裁刘婷在今年2月透露,新东方国际游学关联公司在全国范围内的50个城市成立了分公司,研发与推广研学和营地业务。新东方文旅披露的最新数据显示,随着2023年旅游研学市场的复苏,新东方文旅实现了年收入3.3亿元的规模。

凯文教育财报显示,该公

司暑期营地项目种类众多,包括体育、艺术、科技等十几个方向。

科大讯飞主推AI研学营项目。科大讯飞今年1月公布的数据显示,自2023年1月正式推出以来,科大讯飞AI研学营项目吸引了近6500名中小學生参与。

艾媒咨询《2023年中国研学游经济市场运行监测报告》显示,2022年,中国研学游行业市场规模达909亿元,2023年市场规模达1469亿元,同比增长61.6%。

记者注意到,在一些社交平台上,也能时常看到万科、碧桂园等地产公司或旗下物业推出的夏令营活动。

对于地产、教培机构加码研学业务,北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院副教授吴丽云表示,转行研学一方面是基于现实发展情况,比如新东方不仅仅做研学,也在全方位涉足旅游,还有直播带货,不断地扩大产品线。地产行业转旅游,比如华侨城最开始是旅游加地产的典型代表,而现在在去地产化。

“另一方面,国内目前中小學生是研学的主市场,家长对于孩子这一块的钱是愿意去花的。”吴丽云说。 据新重庆-上游新闻

