



亿欧智库 <https://www.iyiou.com/research>

Copyright reserved to EqualOcean Intelligence, November 2021

# 疫情后的留学后 市场服务

2021新职业教育行业发展研究  
报告——海道教育案例研究



研究  
报告

# 序言

## INTRODUCTION

留学群体是新职业教育人群中较为特殊的群体。疫情发生后，大部分国外高校暂停线下授课，后疫情时代留学群体回流备受关注，由于国内外高等教育学制的不同，留学群体在学业提升、职业规划、职前培训等方面产生了更多的需求。

作为以就业为导向的职业教育，针对这一人群的留学后市场服务是提升其人才适应程度的重要发展方向。

# 目录

## CONTENTS

### **Part1. 后疫情时代留学服务驶入快车道**

- 1.1 留学服务发展迎来新要求
- 1.2 留学服务市场期待供给侧创新
- 1.3 疫情后留学群体需求迟滞有待爆发

### **Part2. 海道教育为留学后市场带来新供给**

- 2.1 留学后市场需求多元亟待满足
- 2.2 留学后市场供给有待挖掘
- 2.3 海道教育以“学”切入供给创新

### **Part3. 海道教育一站式服务留学群体**

- 3.1 根据留学生特点定制学业辅导
- 3.2 辅导模式兼顾定制化与互动性
- 3.3 多导师制精准“考研考学”
- 3.4 留学人群职业发展一站式服务

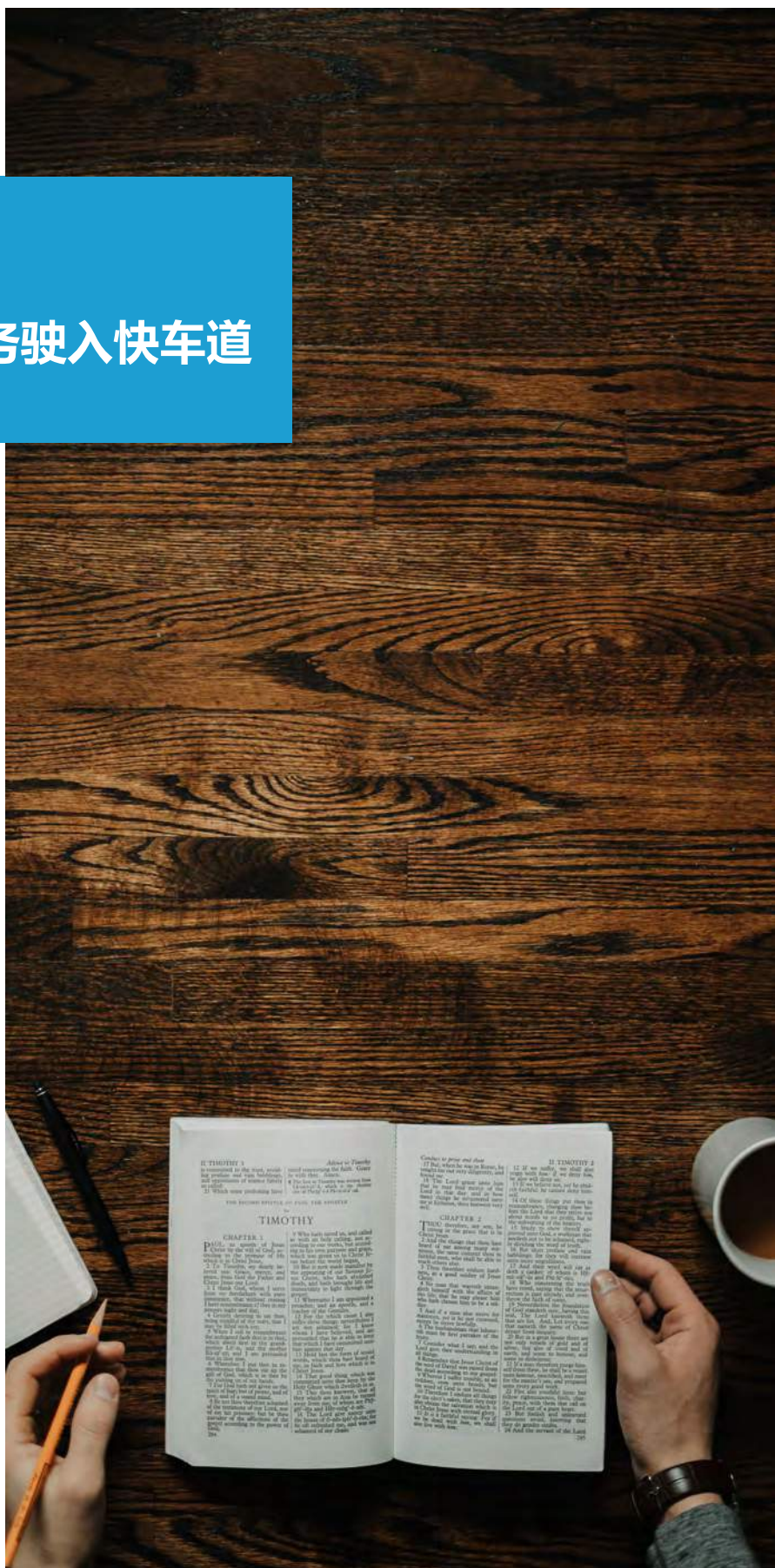
# Part 1.

## 后疫情时代留学服务驶入快车道

留学行业追溯起源可至洋务运动时期的近代留学潮，这一群体伴随着改革开放和我国国力的强大逐渐壮大成为社会职业群体中重要的组成部分。

与其他职业群体不同的是，留学群体的求学过程主要在国外完成，而在后疫情时代，无论是在国外的求学、生活和就职都将面临新的冲击，留学服务驶入发展快车道。

本章中，亿欧智库将从留学行业的发展历程和现状出发梳理市场变化，以及在后疫情时代，留学群体在求学、生活、就职上所面临的问题。





留学服务发展迎来新要求

我国留学行业起源要追溯到清末时期，庚款兴学与甲午战败对于初期留学行业形态影响甚远。20世纪80年代后政策允许自费留学，随着经济发展和人口增长，留学方式逐渐以公派留学为主转变为自费留学，进一步带动海外留学热潮。近百年来，留学人群的留学目的也发生了变化，留学成为增广见闻、丰富人生、学习先进知识技术的一种方式。

亿欧智库：中国留学行业发展历程



正是因为留学方式和留学目的的变化，留学产业的发展带来了留学教育消费模式的变化，随之产生的留学服务也愈加多元，从留学前的准备申请再到留学后的学习生活和移民职业，留学群体对留学服务的专业性要求也在逐渐提高。

亿欧智库：2010-2021年部分留学行业相关政策

年份	发布机构	政策名称	政策内容
2010	中共中央、国务院	《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010-2020年）》	鼓励各级各类学校开展多种形式的国际交流与合作，办好若干所示范性中外合作学校和一批中外合作办学项目
2017	国务院	《国务院关于第三批取消中央指定地方实施行政许可事项的决定》	取消自费出国留学中介机构资格认定
2019	教育部	《关于做好2019年普通中小学招生入学工作的通知》	义务教育不得以“国际部”“国际课程班”“境外班”等名义招生，严格规范公办普通高中“国际部”（或“境外课程班”）招生行为
2020	教育部	《关于加快和扩大新时代教育对外开放的意见》	《意见》重申将继续通过出国留学渠道培养我国现代化建设需要的各类人才。
2021	全国人大	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	深入实施人才强国战略；深化人才发展体制机制改革，全方位培养、引进、用好人才，充分发挥人才第一资源的作用

从2010年至今留学行业的相关政策来看，扩大新时代教育对外开放和“十四五”规划中强调的人才强国战略都在促进和引导留学行业的规范化发展，这对配套的留学服务也提出了新的要求。

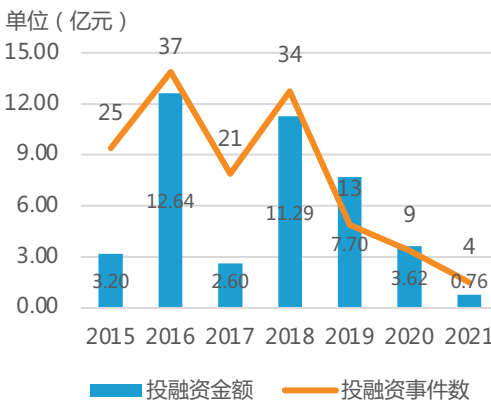
留学服务市场期待供给侧创新

留学行业投融资增速放缓，资本青睐业务创新和更专业的服务供给

受到疫情的影响，留学行业投融资热度有所下降，一方面行业政策、国际关系变化等问题让投资机构对留学行业持观望态度；另一方面，从留学行业的发展来看，留学相关的中介服务、语言服务赛道头部机构优势明显，市场相对饱和，一级市场投资热度减弱。

从2021年留学服务的投融资事件来看，企业的业务类型多集中在留学前市场的业务创新以及留学后市场更为专业的服务供给。

亿欧智库：近年中国留学服务投融资状况



亿欧智库：2021年留学服务投融资事件一览

融资时间	企业简称	业务类型
2021.3	海道教育	留学生一站式留学服务平台
2021.5	留学酱	海外留学应用服务
2021.7	春去留藤	留学服务平台
2021.8	留学易	国际教育线上咨询平台
2021.8	选校帝	出国留学服务平台

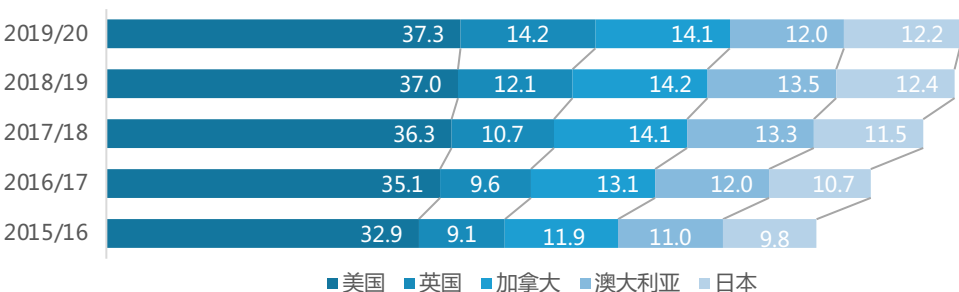
来源：亿欧数据，2021 年数据仅截止到7月

留学群体地域及专业分布相对集中，学历分布相对稳定

在留学目的国选择上，美国、英国、加拿大仍是主要留学目的地

根据各国政府机构披露的数据显示，从2015-2020各学年，主流留学国家的中国留学生人数虽增速放缓，但整体呈现增长态势。近年，受到美国当局政府对华态度以及中美贸易摩擦的影响，在美留学人数增速减缓。而在2019年，英国有消息称将恢复2012年起就废止的PSW工作签证，迅速带动留英人数增长。在澳洲近年签证申请难度加大且留学成本上升，因此，2019/2020年申请澳洲留学签证人数下滑1.5万。

亿欧智库：中国留学生在主要留学国家人数分布（单位：万人）



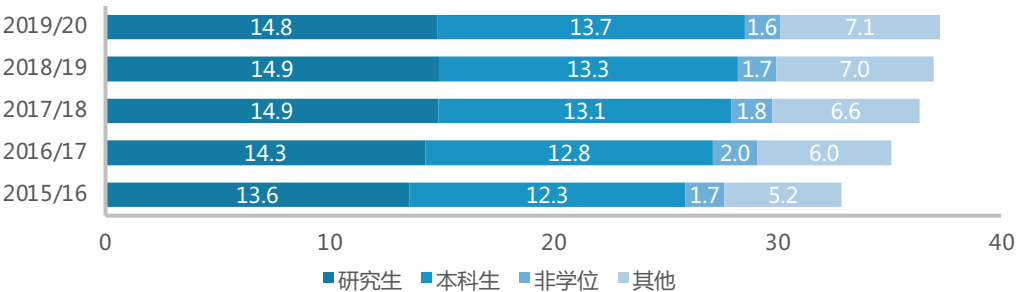
来源：各国政府机构网站，亿欧智库整理

受到疫情及国际关系变化的影响，中国留学生人数增速减缓，但从留学目的地来看，仍主要集中于美国、英国、加拿大等，考虑到留学服务有较强的跨国属性，留学目的国的集中在一定程度上有利于留学服务业务的整体发展。

➤ 在留学生学历分布上，研究生与本科生分布总体趋于稳定，留学群体有低龄化的趋势

中国作为全球最大的留学生生源地国家，国际学生人数在各国中占比最高。以中国留学生人数最多的美国为例，前往美国留学的学生中，研究生人数年年趋于稳定，本科生人数有较大增幅，其他分类下更低龄的学生人群占主要。

亿欧智库：2015-2020各学年留美中国学生学历分布（单位：万人）



来源：美国开放门户网站，亿欧智库

从上图来看，研究生与本科学历在留美学生中占比超过了75%，留学遇到的生活、学习、就业问题也更加集中，亦有利于留学后相关服务的业务开展。另一方面，留学低龄化现象的出现，进一步加大了留学生家庭对于低龄留学生人身安全、生活自理能力的担忧。

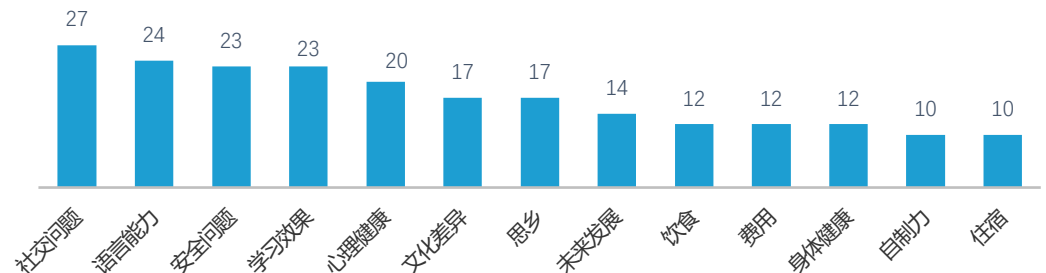
总体而言，从留学群体在留学目的国、留学专业和留学的学历分布上都较为集中，对于整个留学行业来说，留学方向较为一致的趋向性更有利于咨询、中介、语言服务的标准化。同时，这种一致性也加大了留学群体的竞争，随着留学服务供给的同质化，留学群体和留学家庭对留学服务的专业性要求也会逐渐提升。

疫情后留学群体需求迟滞有待爆发

后疫情时代留学群体更需要陪伴和关注

疫情之下，伴随各国的防控政策，大量留学生采用居家学习、网课的教学方式，据新东方调查数据显示，疫情后在“社交问题”“语言能力”“安全问题”“学习效果”遇到的问题明显加剧。

亿欧智库：疫情加剧留学生遇到的问题——已留学人群（单位：%）



来源：新东方《2021中国留学白皮书》，亿欧智库

目前全球疫情防控情况尚不明朗，后疫情时代留学群体更需要陪伴和关注，这对留学后的生活服务、学习辅导、就业求职提出了更高的要求，在服务的同时更及时地为留学群体提供陪伴和支持，服务更需要温度。

疫情后留学服务行业受影响，业务急需创新发展适应变化



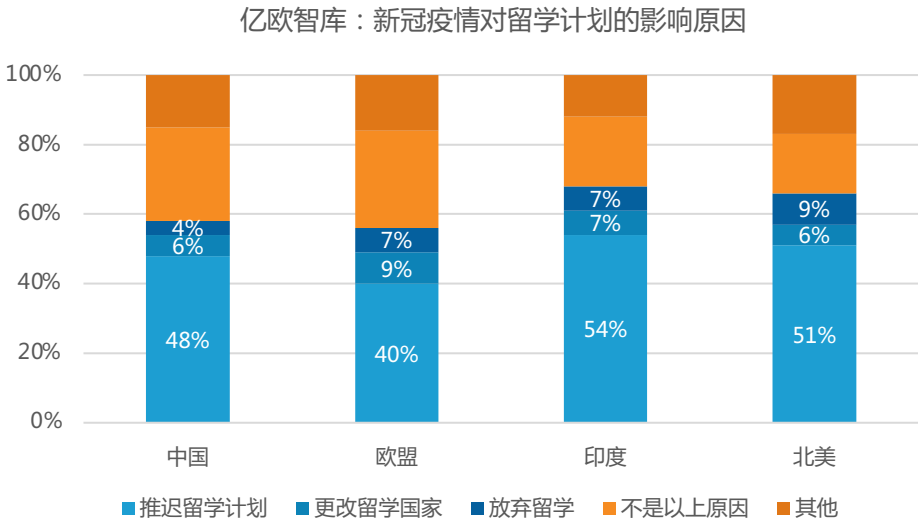
来源：亿欧智库

留学生留学目的地和申请政策的变化需要留学服务机构紧密关心各留学目的地政策变化并及时传递给留学人群，出于对留学目的地疫情情况和安全问题的考量留学家庭的决策犹豫期可能会增加，相应学生的留学申请准备时间也会同步延长。

上课方式的改变在国外疫情防控并不明朗的情况下，恐将长期处于线上+线下结合的授课模式，而原有的学习辅导业务具有“强本地化”属性，如何在不降低学习效果的情况下通过在线化的服务交付实现学习效果的提升是关键。

疫情后留学需求迟滞有待爆发

事实上，虽然疫情给留学行业带来了一定程度的冲击，但留学群体的需求不减。2020年在英国教育组织Quacquarelli Symonds (QS) 发布的《新冠疫情如何影响全球留学生》报告中面向3万名来自中国、印度、欧盟和北美的潜在国际学生调查中发现，各国近半数学生决定推迟留学计划，取消留学计划的人数占比不足10%。这在一定程度上表明大部分意向留学群体对于留学的意向较为坚定，留学的需求因为疫情出现迟滞，需求有待爆发。

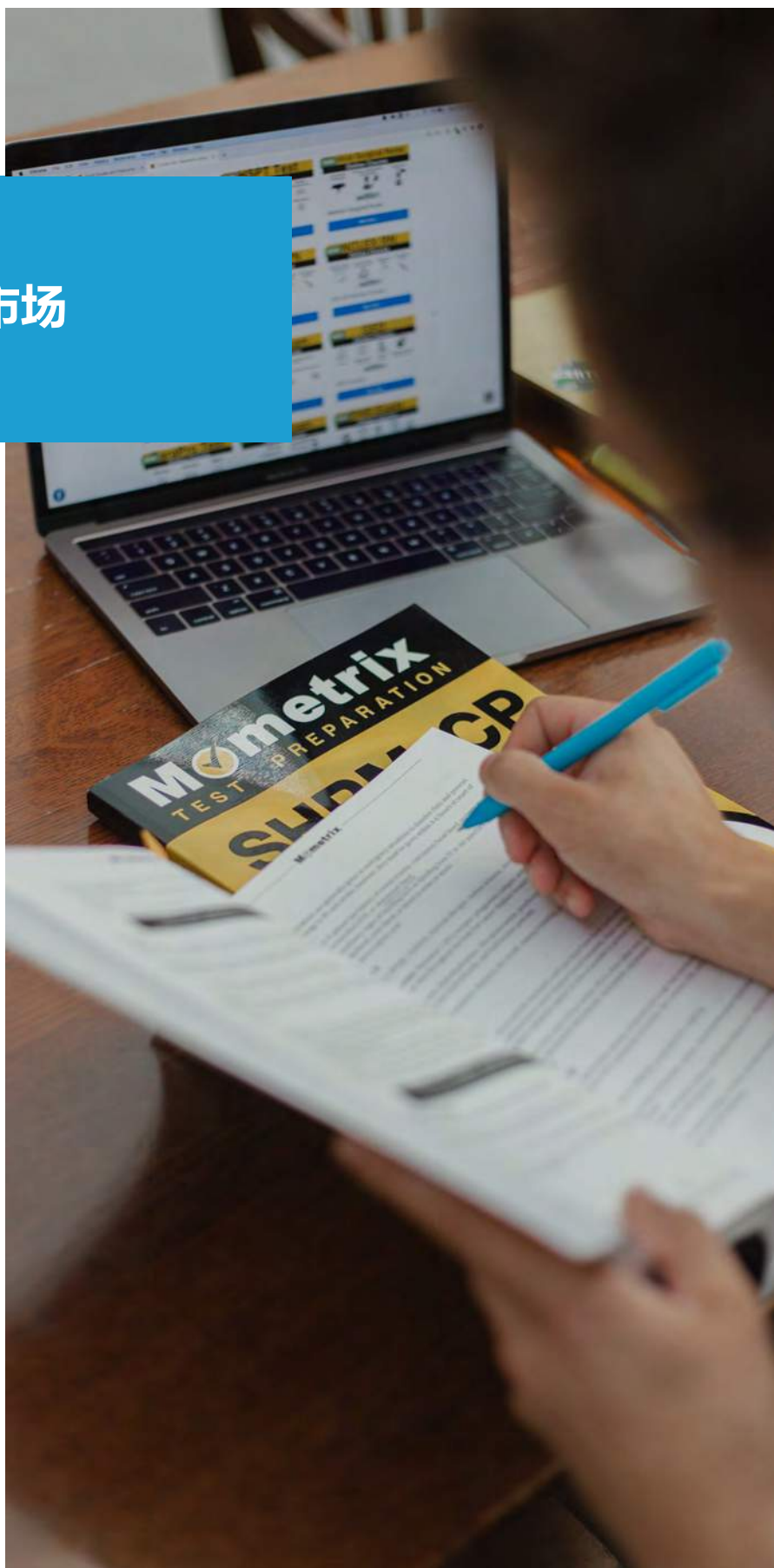


来源：QS《How Covid-19 Is Impacting Prospective International Students Across The Globe》

## Part 2. 海道教育为留学后市场 带来新供给

后疫情时代，留学群体的需求迟滞，未来就业压力进一步加大，对于求学、生活、就职的需求有待爆发。

本章中，亿欧智库将就后疫情时代留学行业的趋势进行分析，并梳理留学行业的产业链，通过市场上需求和供给的对比分析留学行业的市场变化及下一步的发展重点。



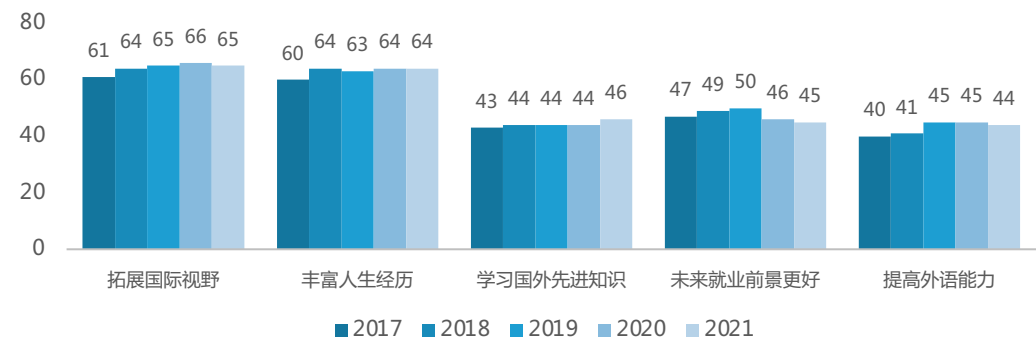


## 留学后市场需求多元亟待满足

### 留学群体的留学目的多元，留学后市场需求丰富

从中国意向留学生的留学目的来看，“拓展国际视野”“丰富人生经历”“学习国外先进知识”等自我提升类需求逐年上升，近五年前二者占比均超过60%；同时，随着疫情的影响和国内就业竞争压力的加大，以“未来就业前景更好”“提高外语能力”的目的性在逐步减弱。

亿欧智库：意向留学群体的留学目的（单位：%）



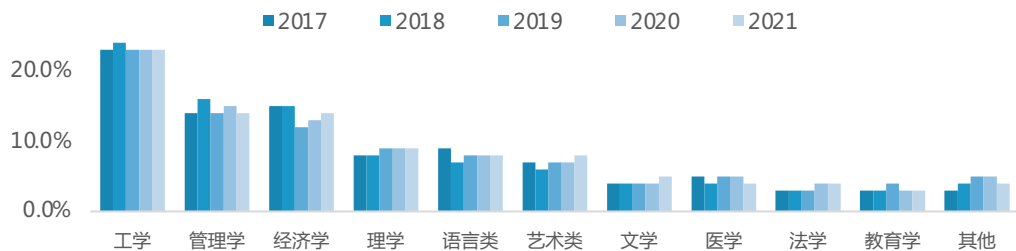
来源：新东方《2021中国留学白皮书》，亿欧智库

意向留学群体留学目的愈加多元也代表着其对于留学、自我提升的期待值也越来越高，与高期待相对应的是国外陌生的生活环境、社交环境、学习氛围，如何平衡高期待与国外实际生活的“GAP”使得留学群体对留学后市场的需求也会越来越多元丰富。

### 留学群体专业选择冷热分明，工学、经管类专业更热门

根据公开数据显示，2017-2021各学年，我国留学生所学主要专业为工学、管理学、经济学、理学、语言类、艺术类等学科领域。工学和经管类学科的热度明显更高，专业分布占比总和已超50%。

亿欧智库：2017-2021年留美中国学生所学专业分布（单位：%）



来源：新东方2021《中国留学白皮书》，亿欧智库

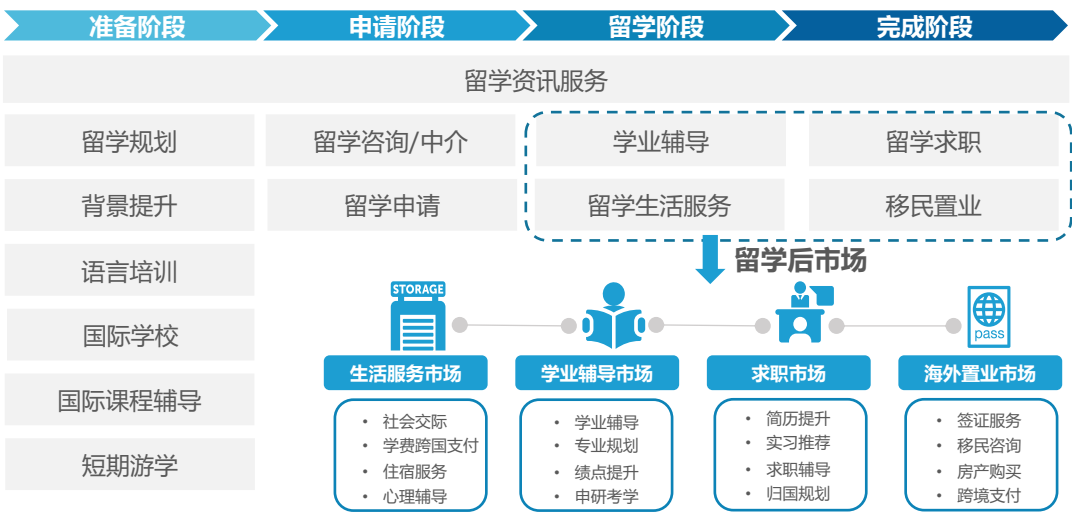
一方面，专业的分布情况的集中有利于留学后的学业辅导相关业务的增长，但随着同类型专业热度和集中度的提升，势必会加剧工学和经管类学校和专业的申请难度，留学生毕业后也将面临更大的就业竞争。

## 留学后市场供给有待挖掘

### 留学产业链与留学流程同步

从公费留学到自费留学，留学方式的变化使得消费者拥有更强的话语权，因此留学服务的产业链基本与留学的流程同步产生，大致可以将留学的流程分为准备、申请、留学、完成四个阶段。国外留学的申请制就决定了根据拿到拟录取学校Offer的时间节点可以将留学服务划分为留学前和留学后两大市场。留学前市场多在国内线下以及在线完成服务的交付，留学后市场则更多在国外的线下及在线完成服务交付。

亿欧智库：留学服务产业链及留学后市场供给类型



来源：根据公开资料收集整理，亿欧智库

### 留学前市场供给充足，同质化程度高；留学后市场供给有待挖掘

留学的准备和申请阶段是留学流程的起始点，发展至今已经形成了较为成熟的产品形态和服务供给。经过多年的产品迭代和市场的洗礼，由于留学群体对留学目的地国家、留学的专业和学历阶段的需求已有较高的集中度，市场竞争激烈，产品同质化较为严重，赛道内已形成较为稳定的市场格局，产品的供给差异逐渐由产品本身提升到产品配套的服务和头部企业的品牌溢价。且在留学前市场，头部企业的业务布局覆盖面广，基本能够实现前期的一站式留学准备和申请，市场空间小，产品创新的难度大。

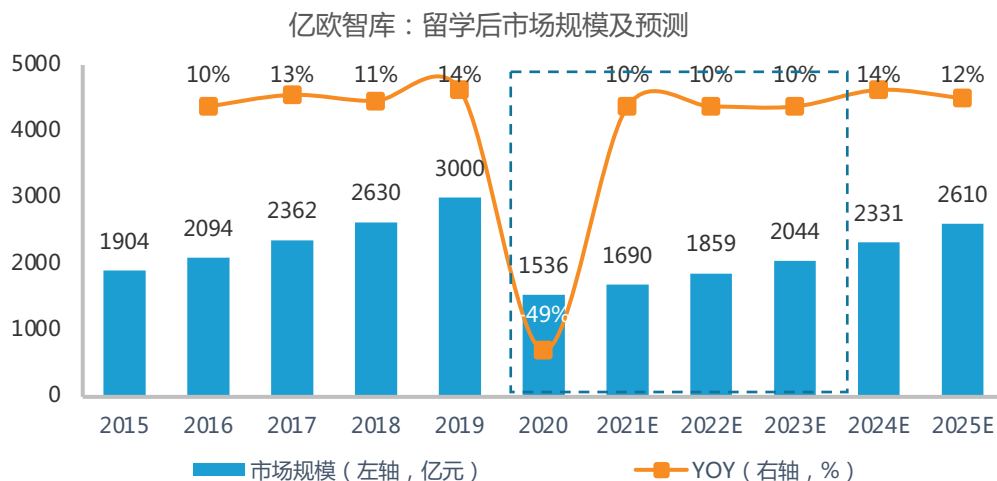
在越来越多的留学群体进入到留学阶段后，留学后市场的服务也逐渐蓬勃发展，主要集中在学业辅导、生活服务、留学求职、移民置业四类服务供给。相比于竞争激烈的留学前市场，留学后市场的服务仍较为分散。总体来看大致有以下几点原因：

个性化程度更高	生活服务和学业辅导难以标准化，个性化程度提高想要实现规模化的覆盖带来供给成本和难度的提升
本地化程度高强	服务的交付在国外，具有较强的本地属性，各地区的政策规定不同，供给在主要留学国家的各地区间铺开也并非易事
专业性要求更严格	能够针对性的提供学业辅导和求职服务的专业人才市场供给较少

## 海道教育以“学”切入留学后市场服务供给创新

上述留学后市场供给不足的原因一方面来源于各国各地区留学政策的不同，另一方面来源于能提供专业供给的人才储备不足，而这两点都需要留学后市场服务的沉淀与打磨。

与竞争激烈的留学前市场相比，留学后服务有着巨大的市场规模。2019年达到3000亿元，2020年受到疫情冲击，同比增速下滑49%，亿欧智库预测疫情带来的影响持续到2023年，2024年起将呈现持续扩张趋势。



来源：新东方、顶思、亿欧智库

事实上，从留学行业的供需情况来看，留学准备、申请阶段的需求已基本被挖掘并形成了丰富的产品供给，竞争趋于红海。在留学后市场，目前待挖掘的核心需求大致可以分为三类，学习、生活、求职。

相比于留学前的环节，服务的交付过程大多可以在国内完成，而留学后市场难以快速的规模化一方面因为生活服务和学业指导有更强的本地化属性，目前能够将业务覆盖到大部分主流留学国家的企业仍然较少，另一方面相比于留学前的规划、提升和辅导，留学后服务在服务的交付上大多需要在国外交付，且服务的内容更多需要陪伴式的服务，这对传统的留学前服务供给企业来说需要投入更高的成本。

留学二字，归根结底核心是学，这使得留学后市场的服务需要能快速提升适应性、强调陪伴和结果。

因此，海道教育的业务逻辑亦是从小学习入手，跳出“应试教育”能力培养，重视学生思维模式和学习方法的培养。围绕学生学习路径做需求点拆分，并进行前后端服务衍生，打造出定制化的需求解决方案，形成差异化的产品。在留学后市场通过 HD Class、HD 1V1、HD Offer、HD Career四大业务为留学群体提供一站式的在线教育服务。

## Part 3.

### 海道教育一站式服务留学群体

留学后市场作为留学准备、申请的下一阶段，市场空间大，随着留学群体整体需求的释放，留学后市场的需求也会持续提升。

作为专注于留学后市场服务的后起之秀，海道教育在其产品、服务模式上具有诸多创新之处，在一定程度上可以反映出留学后市场的创新形态和发展趋势。因此，亿欧智库将针对海道教育进行多角度深度剖析，如何一站式服务留学群体在留学后市场的需求。





## 根据留学生特点定制学业辅导

完成学业课程是留学之本，区别于国内的学业课程一般以期末考试的结果为主，国外的学制、教学特点使得学生在平时的学业压力加大，且大多数课程无法补考，对于无法在短时间内适应学习环境的留学群体，学业辅导逐渐成为必需品。但留学学业辅导也因高校分布分散、专业种类繁多、课程内容差异大，学生个体能力差异大难以实现快速规模化覆盖。

亿欧智库：留学学业辅导的难点



区别于多数行业，教育行业一直被打上“强本地化”标签，虽然同一门学科在不同院校所教授的内容侧重点有所不同，但以知识点为单位来看，授课内容是一致的。海道教育围绕以知识点为单位的知识图谱，以学生学习习惯为核心逻辑梳理的教学产品，针对不同国家市场的产品成熟度及需求洞察分析，围绕海外大学教育体制的差异性，因地制宜、因材施教，定制出不同的解决方案最终产品化。

亿欧智库：海道教育学业辅导服务优势

### 跨空间部署

支持用户在线上完成选课、付费、看课、下载课程资料、反馈教学质量一系列闭环，对Tutor角色本地化部署，通过线下活动和本地化社群给予用户陪伴式的学习体验，服务覆盖澳大利亚、美国、英国、新西兰等多个国家

### 知识点拆解

同一门类的学科在不同院校的内容侧重点有所不同，围绕着以知识点为单位的知识图谱进行拆解、教研，制定一套以学生学习习惯为核心逻辑梳理的教学产品

### 本地化课程

针对各国国情，因地制宜、因材施教研发符合当地需求的产品或解决方案，提供更具针对性、符合当地教学水平的内容，打造以留学生学习路径为核心逻辑的教学产品

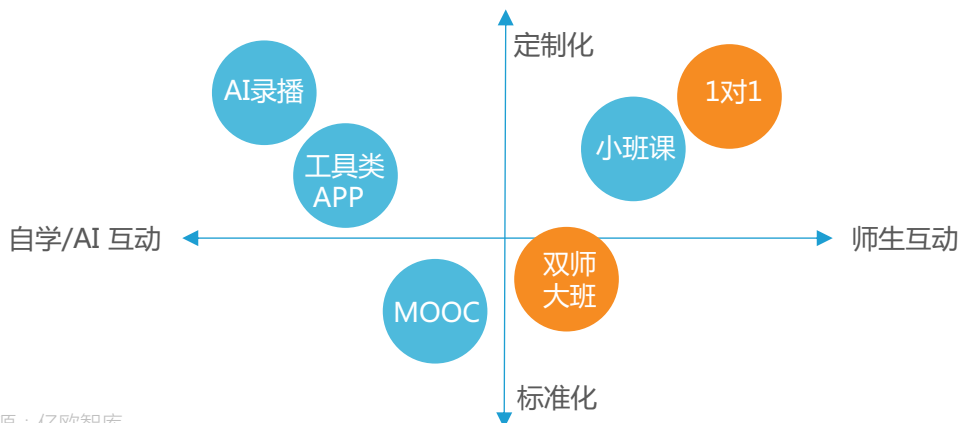
### 多班型教学

包含双师大班课和1v1私人定制课程的多班型教学，满足不同学生在能力和学习目标上的差异化需求，在兼顾互动效果和个性化的情况下实现因材施教

## 辅导模式兼顾定制化与互动性

相比于传统的K12或成人教育，留学群体的学业辅导还需考虑学习者在外学习的情感需求，因此在学习班型的选择上，师生间的互动及情感交流更为重要。

亿欧智库：留学学习辅导的模式对比



来源：亿欧智库

在班型设计上，海道教育在综合考虑了定制化和互动性的基础上创立了双师大班课和1V1定制课的模式，根据留学生自身的学习能力可以匹配相对应的课制需求。从上课方式到课后督学，提供陪伴式的教学体验，整体课程体系兼顾留学学习者的个性化需求和课程的规模化覆盖。



### 基础知识精讲 直击考点 HD Class

解决专业基础薄弱、应试技能缺乏、考前训练不足的难题。

#### 精讲精练班：

锁定必考考点，强化解题策略、得分技巧，巩固基础，直击考点

#### 冲刺火箭班：

充分提炼热门考点，查找知识漏洞以题代练，提升答题速度和准确度



### 全程跟踪辅导 定制学习 HD 1V1

全链路参与学生学习进度，关注学习吸收情况注重学习效果与体验。

#### 私人定制

#### 高效学习

建立学生成长档案  
培养学习习惯

定制学习计划，高效实现学习目标

#### 自由时间

#### 优质师资

灵活安排上课时间，严格筛选考核教师。

随时答疑解惑

保证教学质量和效果

专业化的师训团队。平台Tutor的岗前培训是教学部门的另一大亮点及优势，海道教育针对平台Tutor有严格的师资筛选标准，目前平台Tutor录取率仅有5%。为保证授课的质量，海道同样给平台Tutor匹配相关上岗前、中、后系列培训，让平台Tutor不光能高质量的赋能学生，也能得到自身的快速成长。师训团队针对平台Tutor上岗前配有“1+5+3+N”的培训体系，即1天岗前培训、5天入职培训、3天课程培训以及N次试讲培训。

## 多导师制精准“申研考学”

与国内考研不同，申请海外研究生还需要向校方提交一系列申请材料，来展示学生的申请动机和价值。超过70%的学生会找机构帮忙完成部分材料的创作。无论是绝大多数机构还是学生，在准备申请材料的过程中都会遇到两个难题：专业性和偏好性问题。

亿欧智库：留学申请行业中的两大难题

### 专业性问题

校方希望招收的学生需要有出色的相关学术背景以及对特定专业领域的充分认知。

但传统留学行业的从业者的强项大多仅为英语技能，并不具备覆盖各行业的专业知识，无法在专业领域内为学生拔高赋能。

### 偏好性问题

申请者想要在激烈的竞争中脱颖而出，需要高度满足学校的招生偏好。

校方对学生的偏好，看重哪些能力项，希望培养出何种人才等等，这些偏好性问题，如果不是校友或有经验丰富的从业者，很难为学生拿捏准确。

来源：亿欧智库

HD Offer是业内首家用“多导师制”来解决申请材料专业性和偏好性问题的留学品牌。HD Offer的服务理念是：学生申请的每一个志愿，都由同方向同专业的硕博校友创作内容。HD Offer品控团队进行质量把控，资深外籍校对打磨语言。在这个模式下，更高学历、更具备行业经验的校友，可以解决专业性问题；长期研究院校偏好并积累了大量成功案例的品控人员，可以解决偏好性问题；最后再由英语母语者进行语言润色，能够确保申请材料在专业性和准确性的基础上，呈现更地道的表达。

亿欧智库：HD Offer 留学解决方案



来源：亿欧智库

截止目前，HD Offer团队已吸引1,000+G5/藤校级别的硕博校友、资深从业者及外籍校对的加入。凭借创新的模式、优质的团队配置、严格的材料品控标准，以及高度可视化的服务流程，仅用两年时间，HD Offer已帮助300+来自世界各地的学员斩获了350+G5/藤校级别的录取。

## 留学人群职业发展一站式服务

海外留学归国的人群对于职业发展有更高的期待，但现实是归国就业不易。从海外留学群体出发，国外的信息获取渠道有限，实习实践经验与国内的就业环境匹配度不高，而且归国就业地较为集中，基础设施完备、国际化程度高的一线与新一线城市是国内高校毕业生的首选，随着国内外毕业人数的激增，留学群体的就业压力进一步加大。

亿欧智库：留学群体职业发展同时受到三方面压力

### 国内外毕业人数激增

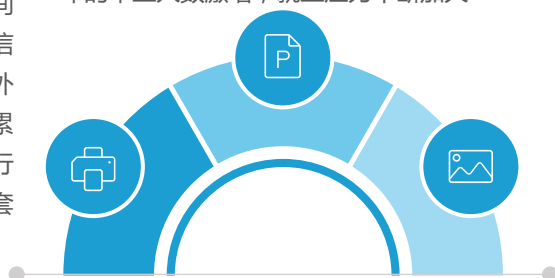
#### 就业环境不同

留学归国人群对职业发展有更高的期待，但长时间与国内求职市场脱节，信息渠道获取有限；在国外所学习讨论的案例、积累的经验，以及对于当地行业发展的判断难以直接套用在国内工作中

国内本科与研究生毕业人数逐年上升，而留学群体的规模也在不断扩大，国内外同一学年的毕业人数激增，就业压力不断加大

#### 归国就业地集中

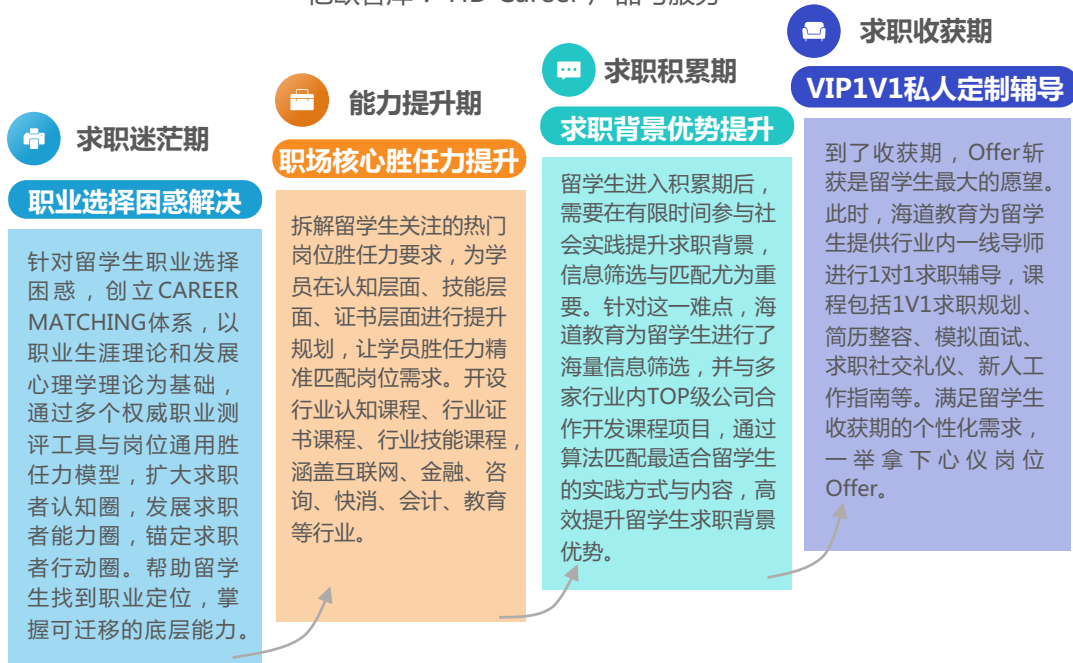
海外归国留学生更倾向于在国内经济水平发达、基础设施完备、国际化程度高的一线与新一线城市发展和就业。北京和上海两座城市是大多数人的首选，其次是深圳、广州



来源：亿欧智库

事实上，国内关于考试证书、面试技巧、职业技能提升等增强求职者适应性的产品供给不在少数，但专门针对留学群体的职业发展提升还有很大的挖掘空间。HD Career服务现已覆盖全澳大利亚、美国、英国、新西兰等多个国家。针对于留学生求职迷茫期、积累期以及收获期面临的不同需求，HD Career开创了One Step求职辅导体系，此体系包含以下服务。

亿欧智库：HD Career 产品与服务



至今，海道教育已经帮助了10000+的学生，在帮助他们提升求职竞争力的同时，也帮助他们斩获心仪的Offer，学员平均Offer通过率95%，课程平均好评度超97%。



# 后记

## APPENDIX

作为以就业为导向的职业教育，针对留学群体的后市场服务是提升其人才适应程度的重要发展方向。

全球新冠疫情的不断反复加剧了留学家庭对于在海外留学的安全问题、生活服务的关注，留学后市场服务的不断完善升级也将加大留学产业的入口流量。

另一方面，尚未结束的疫情意味着未来留学的学习过程将更多的是线上结合线下学习的混合教学模式，求学难、求职难的问题将推动留学后市场服务的供给爆发。

未来，亿欧智库也将继续关注职业教育领域的特殊人群，聚焦人才的适应性，人才培养的在线化、终身化，进行更深入的探讨，持续输出一些研究成果，并以此监督，为教育行业的发展贡献绵薄之力。

## 团队介绍

亿欧智库 ( EqualOcean Intelligence ) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

## 报告作者



**李万凌霄**

亿欧智库分析师

Email : liwanlingxiao@iyiou.com

## 报告审核



**李庆山**

亿欧智库消费研究副总监

Email : liqingshan@iyiou.com



**王辉**

亿欧智库副院长

Email : wanghui@iyiou.com

## 版权声明

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的获取但不作任何保证。

本报告版权归亿欧智库所有，欢迎因研究需要引用本报告部分内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

## 关于亿欧

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（[iyiou.com](http://iyiou.com)）、亿欧国际站（[EqualOcean.com](http://EqualOcean.com)），研究和咨询服务亿欧智库（EqualOcean Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EqualOcean Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EqualOcean Healthcare）和亿欧汽车（EqualOcean Auto）等。

基于对中国科技、产业和投资的深刻理解，同时凭借国际化视角和高度，亿欧EqualOcean为中外客户提供行业研究、投资分析、创新咨询、数据产品、品牌公关、国际化落地等服务。已经服务过的客户包括华为、阿里集团、腾讯公司、Intel、美团、SAP、拼多多、京东健康、恒大集团、贝壳找房、GSK、富士康、上汽集团、蔚来汽车、一汽解放等。

## 亿欧服务

基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

### 创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

### 大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

### 政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

### 机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 [hezuo@iyiou.com](mailto:hezuo@iyiou.com)



网址：<https://www.iyiou.com/research>

邮箱：[hezuo@iyiou.com](mailto:hezuo@iyiou.com)

电话：010-57293241

地址：北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层

