

“代订门票”“清北校园游”……

研学团乱象丛生 家长请擦亮眼睛

在北京工作多年的悠悠最近发现,很难抢到故宫和国博的门票了,而且就连天文馆、地质博物馆这类此前相对小众的去处,也需要提前一星期进行预约。直到看直播刷到很多“研学团”的推广后,她才明白,这些景点的门票恐怕都被售卖“故宫研学团”“国博研学团”的旅行社买走了,它们在用“代订门票”“名师讲解”的噱头招生。

在今年极速扩张的需求下,研学行业暴露出种种乱象。家长无法分辨什么是研学团,什么是旅游打卡团,一些蹭热度的“伪研学团”存在虚假宣传或安全隐患等问题。

研学又火又乱

线上线下随处可见研学团的广告,映衬出今年的研究生意有多火。

做这门生意的主要有两拨人,专业的研学项目多与学校合作,主要在基(营)地或景区展开研学活动。但今年开始,另一拨原本做亲子游、冬夏令营的从业者,开始在原有项目中加入研学元素,面向市场招收散客,在小红书、抖音、私域甚至依靠电话、电梯间等传统渠道做广告。

为了抢人,商家做出的承诺一个比一个夸张,给出的宣传一个比一个吸引人。例如,在他们宣传的服务中,“清北校园游”已经属于标配,今年还流行打卡课本里的景点,甚至有的机构宣称能“进入中科院参观”“与科学家面对面”,有的项目宣称请来了“名校教授”授课,还有的则用代订门票等方式吸引家长。再配合拍摄照片以及颁发研学证书,价格也水涨船高。原本只需买几十元门票进入的景点和博物馆,3小时“研学团”的价格涨至400元上下;原本预约就能免费进入参观的名校,在“名师带游”的宣传下也涨至500元上下,实际只是进校拍照1小时;而多日的跨省市研学项目,基本在3000元至8000元不等。

纷乱的广告、不同的价格档位,难倒了家长。一位家长说,自己挑花了眼,最后选择“从众”,看哪个报的人多、哪个广告做得好,就报什么。只认广告的家长,很容易花钱“踩坑”。多位家长反映,一些机构收的是高端研学的钱,提供的却是军训水平的食宿条件。

研学团的“乱”,也让名校和博物馆不堪其扰。北大和清华近期都公开发文表示,校园参观不收取任何费用,提醒游客拒绝以任何名义提供参观服务的有悖

预约行为。国家博物馆也发布通知,自7月16日起,未经许可,任何单位或个人不得在馆内开展讲解活动。更早之前,河南、辽宁、广东等多个省级博物馆也发布了类似管理条例。

谁在瓜分生意

目前市面上研学团的从业主体十分多元,有专门的研学企业、亲子游/夏令营机构、素质教育培训机构、营地基地企业等,还有教培、旅行等转型玩家,以及想跟风创业的“小白”。

今年以来,行业玩家的整体数量进一步增加。企查查数据显示,2023年前5个月,我国新增研学旅行相关企业322家,同比增加近80%。

有不少跨界玩家来自互联网教育行业,其中不乏一些已有游学和冬夏令营项目的教培巨头,如新东方、学而思和网易有道等。而在2021年“双减”政策出台后,更多的中小教育机构也增加了研学业务。

“研学某种程度上算是旅游行业中的一个分支,过去,旅游市场火热的时候,因为做旅游跑量,流水更高、成本更低,研学不受关注。现在,有团队地接能力(包含食宿和交通)的旅行社和有专业知识的导游,开始盯上研学业务。”重庆探程教育合伙人鲜于文奇称。

当前研学的界定模糊、行业标准不健全,导致入门门槛比较低,还有很多行外人想加入这个行业。“研学旅行产品横跨教育和旅游两个行业,不同机构的跨省合作是必要的,并且是未来趋势。但层层外包容易带来权责不清,加上目前市场缺乏统一的评判标准,加剧了行业

的混乱程度,可以说,质量如何全靠从业者自觉。”浸思研学创始人高远称。

四大行业痛点

这门看似低门槛的生意,吸引了不少想赚快钱的人,但在专业研学机构从业者的眼中,研学的钱,没那么好赚。

一位从业者介绍,一些想赚快钱的从业者对这行缺乏敬畏之心,有的没有按照教育的思维做,也没有按照旅游的思维去做,而是进行资源撮合——通过分佣的方式将不合格的机构推荐给学校,或给家长售卖“伪研学课程”。

这些行为带来的后果是,家长和学校花了钱却没有得到应有的教育效果,对研学留下不好的印象,行业陷入恶性循环,他们的生意也做不长久。

而那些真正的研学服务商,面临的难度同样不小。

《中国研学旅行发展报告2021》曾将行业痛点总结为课程化、经费、人才和安全。反过来说,要想做好这门生意,要有精心打磨的课程,并持续投入,每个团还要配备合适的师生配比以及专业的救援带队人员。

这四大行业痛点都和人有关,也说明研学是一个严重依赖人的行业。如果要做出品质和口碑,需要投入很高的成本和极大的心力。

鲜于文奇认为,随着国家的相关政策出炉,加上一批更规范化、更专业、更重视教育板块的企业进场,研学团越来越“卷”了。一些企业开始主动“卷”课程质量和特色资源,比如与当地文旅局和景区合作开发项目;另外,学校和家长对研学的要求变高,也反向督促研学机构优化产品。

据界面新闻

链接

清北学子怒斥“研学”宣传和事实严重不符

近日,清华和北大学子向河南广播电视台《小莉帮忙》反映称,山东济南一公司举办研学活动,邀请清北学生给度暑假的学生们分享经验并承诺给费用,但是他们去了之后,发现宣传和事实严重不符。

家长给学生花了钱报了名,然而所谓清华北大名校游,只是在校门口打个卡,根本进不了校园,因为学校有相关规定,不可能让这样的旅行团进入校园。

另外,食宿与承诺的不同,住宿在郊区,有的房间为临时搭建,房顶还在装修,空调效果不行,有的孩子需要打地铺,无法按时吃饭,甚至被教官殴打。

而受邀的清华北大学生则说,他们不只是和学生们分享名校学生生活的经历,还要负责孩子们全部的生活起居,导致根本没有精力与学生们很好地交流。学生们交了钱,达不到他们想要的一对一交流的效果。希望曝光公司这种只为赚钱却质量低下的研学游内幕。让家长给孩子们报名时留心。

目前《小莉帮忙》已将此事反映给该公司辖区的市场监管、文旅部门以及当地12345。

据河南广播电视台《小莉帮忙》

背景

研学的发展

研学首次被明确定义是在2016年,教育部等11部门印发的《关于推进中小学生研学旅行的意见》定义,研学旅行是一种“研究性学习和旅行体验相结合的校外教育活动”,是学校教学计划中的一项。

行业普遍将2017年称为“研学元年”,2017年至2019年,行业处于探索期,不少研学机构在这期间成立,与上下游的供应商共同合作;而在此后的3年里,行业涌进来一批急需转型的旅游及教培行业的从业者,以及想要分蛋糕的各类供应商。

据界面新闻

