



دراسة

**عن إنشاء شركة لخدمات الطلاب
الدوليين في المملكة المتحدة**

تم إعداد الدراسة في قسم الدراسات بشركة ركاب

www.rekaap.com

ملخص الدراسة

تستعرض هذه الدراسة جدوى فتح شركة متخصصة في تقديم خدمات دعم واستشارات للطلاب الدوليين في المملكة المتحدة. تعتمد الدراسة على تحليل حجم سوق التعليم العالي في بريطانيا، خصائص الطلاب الدوليين، الوضع الاقتصادي المرتبط بهم، والتحديات والفرص المتاحة في هذا القطاع. كما تتناول الدراسة منافسي السوق وأبرز الشركات المقدمة لخدمات مشابهة، بالإضافة إلى التوجهات الحديثة التي يمكن أن تؤثر على نجاح المشروع.

حجم سوق التعليم العالي في بريطانيا:

الجامعات والمؤسسات التعليمية: تضم بريطانيا أكثر من ١٥٠ مؤسسة تعليمية معترف بها، بما في ذلك جامعات عالمية مثل أكسفورد وكامبريدج وجامعة لندن. تعتبر الجامعات البريطانية وجهة مفضلة للطلاب الدوليين نظرًا لجودة التعليم والتصنيفات العالمية العالية.

عدد الطلاب: يوجد في بريطانيا حوالي ٢.٥ مليون طالب مسجلين في التعليم العالي، ومن بين هؤلاء حوالي ٦٠٠,٠٠٠ طالب دولي. تعتبر بريطانيا واحدة من أكثر الوجهات جذبًا للطلاب الدوليين بعد الولايات المتحدة.

الجامعات التي تستقبل الطلاب الدوليين:

جامعة مانشستر (The University of Manchester)

- نبذة: جامعة مانشستر هي واحدة من أكبر الجامعات في بريطانيا، وتستقبل عددًا كبيرًا من الطلاب الدوليين من أكثر من ١٦٠ دولة.
- اشتراطات القبول:
 - اللغة الإنجليزية: عادةً ما تطلب الجامعة اختبار IELTS بنتيجة لا تقل عن ٦.٥، مع عدم وجود أي مهارة أقل من ٦.٠.
 - المتطلبات الأكاديمية: تختلف حسب البرنامج، لكن يجب على الطلاب أن يكون لديهم مؤهلات أكاديمية قوية، مثل درجات مرتفعة في المرحلة الثانوية أو شهادة البكالوريوس حسب التخصص.

جامعة إدنبرة (The University of Edinburgh)

- نبذة: تقع في اسكتلندا وتعتبر واحدة من أقدم وأعرق الجامعات في العالم، وهي وجهة شهيرة للطلاب الدوليين.
- اشتراطات القبول:
 - اللغة الإنجليزية: تتطلب الجامعة عادةً IELTS بنتيجة ٦.٥ أو ٧.٠ حسب البرنامج، مع حد أدنى لكل قسم من ٦.٠ إلى ٦.٥.
 - المتطلبات الأكاديمية: تحتاج إلى درجات مرتفعة في الشهادات الثانوية أو الجامعية، وتعتمد على طبيعة البرنامج الذي يتم التقديم له.

كلية لندن الجامعية (University College London - UCL)

- نبذة UCL: هي واحدة من الجامعات الرائدة في لندن وتستقطب طلابًا دوليين من مختلف التخصصات، وتعتبر مركزًا عالميًا للتعليم والبحث.
- اشتراطات القبول:
 - اللغة الإنجليزية: تتطلب UCL عادةً IELTS بدرجة ٦.٥ إلى ٧.٥ حسب البرنامج.
 - المتطلبات الأكاديمية: تعتمد على البرنامج، ولكن عمومًا تحتاج إلى درجات أكاديمية قوية وشهادات ثانوية أو جامعية معترف بها.

جامعة كينجز كوليدج لندن (King's College London - KCL)

- نبذة KCL: تقع في قلب لندن وتعتبر واحدة من الجامعات الرائدة في العالم، مع تاريخ طويل في استقبال الطلاب الدوليين.
- اشتراطات القبول:
 - اللغة الإنجليزية IELTS: بدرجة لا تقل عن ٧.٠ في معظم البرامج، مع حد أدنى لكل قسم بين ٦.٥ إلى ٧.٠.
 - المتطلبات الأكاديمية: تعتمد على البرنامج، مع توقع درجات عالية من الطلاب الدوليين في شهاداتهم السابقة.

جامعة أكسفورد (University of Oxford)

- نبذة: أكسفورد هي واحدة من أقدم وأرقى الجامعات في العالم، وتستقطب طلابًا دوليين من جميع أنحاء العالم.
- اشتراطات القبول:
 - اللغة الإنجليزية: تتطلب عادةً IELTS بدرجة ٧.٥ مع حد أدنى ٧.٠ في كل قسم.
 - المتطلبات الأكاديمية: تحتاج أكسفورد إلى درجات ممتازة في الشهادات السابقة، مع متطلبات دقيقة تختلف حسب البرنامج.

جامعة كامبريدج (University of Cambridge)

- نبذة: كامبريدج، مثل أكسفورد، تتمتع بتاريخ طويل من التميز الأكاديمي وتعتبر وجهة مفضلة للطلاب الدوليين.
- اشتراطات القبول:
 - اللغة الإنجليزية: تتطلب عادةً IELTS بدرجة ٧.٥، مع حد أدنى ٧.٠ في كل قسم.
 - المتطلبات الأكاديمية: درجات أكاديمية عالية جدًا مطلوبة، مع تقييم إضافي من خلال مقابلات واختبارات معينة حسب التخصص.

جامعة غلاسكو (University of Glasgow)

- نبذة: جامعة غلاسكو في اسكتلندا هي واحدة من الجامعات الأقدم في بريطانيا، وتستقطب عددًا كبيرًا من الطلاب الدوليين.
- اشتراطات القبول:
 - المتطلبات الأكاديمية: تعتمد على البرنامج، وتتطلب شهادات أكاديمية قوية.

التخصصات الأكثر طلبًا والتكاليف الدراسية:

التخصصات الأكثر طلبًا بين الطلاب الدوليين:

- إدارة الأعمال: (Business & Management)
 - الطلب الدولي: يعتبر هذا التخصص من الأكثر جذبًا للطلاب الدوليين، خاصة في برامج ماجستير إدارة الأعمال (MBA) والمالية والتسويق. يجذب العديد من الطلاب الدوليين لهذا التخصص نظرًا لرغبتهم في العمل في مجال الأعمال الدولية أو تأسيس شركاتهم الخاصة.
- الهندسة: (Engineering)
 - الطلب الدولي: تشمل الهندسة الميكانيكية، المدنية، والكهربائية. الطلاب الدوليون من دول مثل الهند والصين غالبًا ما يختارون تخصصات الهندسة بسبب الطلب الكبير على المهندسين في بلادهم وفي الأسواق الدولية.
- علوم الحاسوب: (Computer Science)
 - الطلب الدولي: مع تزايد الاهتمام بالتكنولوجيا والذكاء الاصطناعي، يختار العديد من الطلاب الدوليين هذا التخصص لتأمين وظائف في شركات التكنولوجيا العالمية.
- الطب: (Medicine)
 - الطلب الدولي: يجذب الطب عددًا كبيرًا من الطلاب الدوليين، خصوصًا من دول الشرق الأوسط وجنوب شرق آسيا، الذين يسعون للحصول على تعليم طبي عالي الجودة.

• القانون الدولي: (International Law)

- الطلب الدولي: يجذب القانون الدولي أو التجاري طلابًا دوليين يسعون للعمل في المنظمات الدولية أو في شركات عالمية.

التخصصات الأكثر طلبًا بين الطلاب المحليين:

١. الطب: (Medicine)

- الطلب المحلي: الطب من أكثر التخصصات تنافسية بين الطلاب المحليين في بريطانيا، نظرًا للطلب المستمر على الأطباء ضمن نظام الرعاية الصحية الوطني. (NHS)

٢. التعليم: (Education)

- الطلب المحلي: التعليم هو من التخصصات الشائعة بين الطلاب البريطانيين الذين يرغبون في العمل كمعلمين أو في الإدارة التعليمية.

٣. العلوم الاجتماعية: (Social Sciences)

- الطلب المحلي: مثل علم النفس، علم الاجتماع، والعمل الاجتماعي. يهتم الطلاب المحليون بهذا التخصص لاهتمامهم بالمجالات الاجتماعية والثقافية في بريطانيا.

٤. الهندسة: (Engineering)

- الطلب المحلي: يختار الطلاب البريطانيون تخصصات الهندسة، ولكن بشكل مختلف عن الطلاب الدوليين، حيث يفضلون التخصصات المرتبطة بالطاقة والبيئة، مثل الهندسة البيئية والهندسة النووية.

٥. الفنون والعلوم الإنسانية: (Arts & Humanities)

- الطلب المحلي: ينجذب الطلاب المحليون أكثر إلى الفنون والعلوم الإنسانية، مثل التاريخ، الأدب الإنجليزي، والفلسفة، نظرًا للاهتمام الثقافي القوي في بريطانيا بهذه المجالات.

أسباب الفروقات:

- فرص العمل: الطلاب الدوليون غالبًا ما يختارون التخصصات التي توفر فرص عمل دولية أو التي تعتبر مرغوبة في بلدانهم الأصلية. في المقابل، الطلاب المحليون قد يختارون التخصصات بناءً على الطلب المحلي وسهولة الحصول على وظائف في بريطانيا.

- الثقافة والتعليم: تختلف الخلفيات الثقافية والتعليمية بين الطلاب المحليين والدوليين، مما يؤثر على اختيار التخصصات. على سبيل المثال، الطلاب من خلفيات علمية أو تقنية قوية قد يميلون إلى التخصصات الهندسية أو التكنولوجية.
- الأهداف المهنية: الطلاب الدوليون قد يكون لديهم أهداف مهنية مختلفة، مثل الرغبة في العمل في شركات عالمية أو العودة إلى بلادهم بعد التخرج للعمل في قطاعات حيوية.

شرائح الطلاب الدوليين:

عدد الطلاب الدوليين الذين يدرسون في بريطانيا يزداد سنويًا، مما يعكس جاذبية المملكة المتحدة كوجهة للتعليم العالي. وفقًا للإحصاءات الأخيرة (٢٠٢٢/٢٠٢٣)، بلغ عدد الطلاب الدوليين في المملكة المتحدة حوالي 605,000 طالب. هؤلاء الطلاب يأتون من مجموعة متنوعة من البلدان حول العالم.

التوزيع حسب الدول (٢٠٢٢/٢٠٢٣)

١. الصين:
 - عدد الطلاب: حوالي ١٥١,٦٩٠ طالب.
 - النسبة: يشكلون أكبر مجموعة من الطلاب الدوليين في المملكة المتحدة، بنسبة حوالي ٢٥%.
٢. الهند:
 - عدد الطلاب: حوالي ١٢٦,٥٣٥ طالب.
 - النسبة: ارتفع عدد الطلاب الهنود بشكل كبير في السنوات الأخيرة، ليصبحوا ثاني أكبر مجموعة بنسبة حوالي ٢١%.
٣. نيجيريا:
 - عدد الطلاب: حوالي ٤٤,١٩٥ طالب.
 - النسبة: تأتي نيجيريا في المركز الثالث، وتشكل حوالي ٧% من مجموع الطلاب الدوليين.
٤. الولايات المتحدة الأمريكية:
 - عدد الطلاب: حوالي ٢٢,٨٤٥ طالب.
 - النسبة: الطلاب الأمريكيون يشكلون حوالي ٤% من الطلاب الدوليين.

٥. باكستان:

- عدد الطلاب: حوالي ٢٠,٨٨٠ طالب.
- النسبة: تشكل باكستان حوالي ٣.٥% من مجموع الطلاب الدوليين.

٦. هونغ كونغ:

- عدد الطلاب: حوالي ١٦,٣١٥ طالب.
- النسبة: حوالي ٢.٧% من مجموع الطلاب الدوليين.

٧. المملكة العربية السعودية:

- عدد الطلاب: حوالي ١٢,٩٨٠ طالب.
- النسبة: حوالي ٢.١% من الطلاب الدوليين.

٨. ماليزيا:

- عدد الطلاب: حوالي ١٢,١٣٥ طالب.
- النسبة: حوالي ٢.٢%.

٩. الكويت:

- عدد الطلاب: حوالي ٧,٨٣٠ طالب.
- النسبة: حوالي ١.٣% من الطلاب الدوليين.

١٠. الإمارات العربية المتحدة:

- عدد الطلاب: حوالي ٧,٥١٠ طالب.
- النسبة: حوالي ١.٢%.

تصنيف الطلاب حسب المناطق:

- آسيا:
 - تمثل آسيا أكبر مصدر للطلاب الدوليين، حيث يأتي أكثر من ٥٠% من الطلاب من هذه القارة، وخاصة من الصين والهند.
- أفريقيا:
 - تأتي أفريقيا في المركز الثاني، مع تزايد أعداد الطلاب من دول مثل نيجيريا وغانا.
- أمريكا الشمالية:
 - يمثل الطلاب من الولايات المتحدة وكندا نسبة صغيرة ولكن ثابتة من مجموع الطلاب الدوليين.
- الشرق الأوسط:
 - تعتبر دول الخليج، مثل المملكة العربية السعودية والإمارات والكويت، مصادر رئيسية للطلاب في المملكة المتحدة.

- أوروبا:

- على الرغم من تراجع الأعداد بعد خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، إلا أن الطلاب الأوروبيين ما زالوا يمثلون نسبة كبيرة من مجموع الطلاب الدوليين.

التغيرات السنوية:

- زيادة في عدد الطلاب الهنود: شهدت السنوات الأخيرة زيادة كبيرة في عدد الطلاب الهنود، مما يعكس تحسن العلاقات الأكاديمية بين الهند والمملكة المتحدة وفتح فرص تمويل جديدة.
- تأثير خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي (Brexit): بعد خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي، انخفض عدد الطلاب من دول الاتحاد الأوروبي بسبب التغييرات في الرسوم الدراسية والتأشيرات.

ملاحظات:

- البرامج الدراسية: معظم الطلاب الدوليين يلتحقون ببرامج الماجستير والدراسات العليا، ولكن هناك أيضًا نسبة كبيرة من الطلاب الجامعيين.
- المنح الدراسية: توفر المملكة المتحدة العديد من المنح الدراسية للطلاب الدوليين، مما يساهم في زيادة عددهم.

تقسيم شرائح الطلاب التي يمكن استهدافها:

بناءً على البيانات السابقة، يمكن تقسيم الشريحة المستهدفة إلى مجموعات محددة وفقًا للعوامل التالية:

- التوزيع الجغرافي:

- الصين والهند: هؤلاء الطلاب يمثلون الشريحة الأكبر من الطلاب الدوليين، لذا يمكن أن تكون هذه الفئة هي الشريحة الأساسية المستهدفة.
- نيجيريا والشرق الأوسط: فئات أخرى مهمة نظرًا للأعداد المتزايدة من الطلاب القادمين من هذه المناطق.
- أمريكا الشمالية وأوروبا: على الرغم من أن الأعداد أقل مقارنة بآسيا وأفريقيا، إلا أن هذه الفئات يمكن أن تكون ذات أهمية خاصة إذا تم التركيز على برامج دراسية أو خدمات محددة.

- التخصصات الدراسية:

- إدارة الأعمال والطب والهندسة: هذه التخصصات من الأكثر طلبًا بين الطلاب الدوليين، وبالتالي يمكن التركيز على تقديم خدمات متخصصة لهذه الفئات.
- علوم الحاسوب والقانون: فئات أخرى يمكن استهدافها حسب الطلب الموجود في السوق.

- مستوى الدراسة:

- طلاب الماجستير والدراسات العليا: حيث يتركز عدد كبير من الطلاب الدوليين في هذه الفئة، ويمكن تقديم خدمات متخصصة لهم مثل الاستشارات الأكاديمية، الدعم في تقديم طلبات القبول، أو تجهيز السكن.
- طلاب البكالوريوس: خدمات مثل التوجيه الأكاديمي، أو المساعدة في التأقلم مع الحياة الجامعية.

تقدير الحصص السوقية:

يمكن تقدير الحصص السوقية بناءً على التحليل التالي:

- حجم السوق الكلي:

- عدد الطلاب الدوليين: حوالي ٦٠٥,٠٠٠ طالب دولي في بريطانيا.

- الحصص المستهدفة:

- الشريحة المستهدفة من الطلاب الآسيويين (الصين والهند): (يمكن استهداف حوالي ١٠-١٥% من هذه الفئة، وهو ما يعادل حوالي ١٣,٠٠٠ - ٢٨,٠٠٠ طالب).
- الشريحة المستهدفة من الطلاب الأفارقة (نيجيريا): (يمكن استهداف حوالي ١٠-١٥% من هذه الفئة، وهو ما يعادل حوالي ٤,٤٠٠ - ٦,٦٠٠ طالب).
- الشرق الأوسط: استهداف ١٠-٢٠% من الطلاب القادمين من الشرق الأوسط، وهو ما يعادل حوالي ٢,٣٠٠ - ٤,٦٠٠ طالب.

- الخدمات المقدمة:

- الاستشارات الأكاديمية والتوجيه: يمكن أن تستهدف ٢٠-٣٠% من السوق المتاحة في هذه الخدمات، مع توفير برامج تعليمية إضافية مثل التدريب على اللغة الإنجليزية أو الإعداد للاختبارات.
- خدمات السكن: يمكن أن تستهدف حوالي ١٥-٢٥% من الطلاب الذين يحتاجون إلى دعم في العثور على سكن.

- الاستراتيجية التسويقية:

- التعاون مع الجامعات والمؤسسات التعليمية: تقديم خدمات مباشرة من خلال الجامعات التي تضم أكبر عدد من الطلاب الدوليين.
- التسويق الرقمي: استهداف الطلاب المحتملين عبر الإنترنت من خلال إعلانات موجهة، وسائل التواصل الاجتماعي، ومحتوى تعليمي مفيد.

- خلاصة:

- شريحة مستهدفة رئيسية: طلاب من الصين والهند (بسبب العدد الكبير)، يليهم الطلاب من نيجيريا والشرق الأوسط.
- تقدير الحصة السوقية: يمكن البدء بهدف تحقيق حصة سوقية تتراوح بين ٥-١٠% في العام الأول، مع توسع تدريجي في الخدمات والسوق.

القيم التسويقية التي يمكن استهدافها:

تحديد القيمة المقترحة (Value Proposition) هو عنصر أساسي لنجاح شركتكم التي تقدم خدمات للطلاب الدوليين في بريطانيا. القيمة المقترحة هي الوعد الذي تقدمه للعملاء والذي يميزك عن المنافسين. وفيما يلي بعض الأفكار للقيمة المقترحة التي يمكن أن تكون محور الخدمات المقدمة:

- الدعم الشامل والمتكامل:

- الوصف: تقديم خدمات شاملة تغطي جميع احتياجات الطلاب الدوليين، بدءًا من الاستشارات الأكاديمية واختيار التخصصات المناسبة، إلى تقديم الدعم في التأشيرات، العثور على سكن، والتأقلم مع الحياة في بريطانيا.
- القيمة: يوفر هذا النهج الراحة والطمأنينة للطلاب وأسرتهم بأن جميع احتياجاتهم سيتم تلبيتها من جهة واحدة موثوقة.

- التخصيص الشخصي للخدمات:

- الوصف: تقديم خدمات مخصصة تلي احتياجات كل طالب على حدة بناءً على خلفيته الثقافية، أهدافه الأكاديمية، والميزانية المتاحة.
- القيمة: تمييز شركتكم عن المنافسين من خلال تقديم خدمات تفصيلية تراعي الاحتياجات الشخصية لكل طالب، مما يزيد من شعورهم بالاهتمام والراحة.

- **الخبرة المحلية والتواصل الفعال:**
 - الوصف: توفير فريق من الخبراء المحليين الذين لديهم معرفة واسعة بالسوق البريطاني ومتطلبات الجامعات، بالإضافة إلى تقديم دعم مستمر باللغة الأم للطلاب.
 - القيمة: الشعور بالثقة والراحة للطلاب وأسرتهم من خلال التواصل بلغتهم الأم وفهم الثقافة المحلية، مما يسهل عليهم التأقلم والنجاح في بيئة جديدة.
- **توفير التوجيه المهني:**
 - الوصف: تقديم استشارات مهنية ودعم في بناء المسار الوظيفي بعد التخرج، بما في ذلك ورش العمل، التدريب على كتابة السيرة الذاتية، والإعداد لمقابلات العمل.
 - القيمة: جذب الطلاب الذين يفكرون في مستقبلهم المهني، مما يجعلهم يشعرون بأن الاستثمار في خدماتكم سيزيد من فرص نجاحهم الوظيفي بعد التخرج.
- **تجربة طالب محسنة:**
 - الوصف: التركيز على تحسين تجربة الطالب الدولية من خلال تقديم فعاليات اجتماعية، ورش عمل ثقافية، وبرامج دعم نفسي واجتماعي.
 - القيمة: خلق بيئة داعمة ومحفزة تساهم في تعزيز التجربة التعليمية والشخصية للطلاب الدوليين، مما يساعدهم على التكيف والتفوق.
- **الحلول التقنية المتطورة:**
 - الوصف: تطوير منصة إلكترونية متكاملة تتيح للطلاب الوصول إلى خدماتكم بسهولة، مثل التقديم عبر الإنترنت، تتبع طلباتهم، والوصول إلى الموارد التعليمية والدعم.
 - القيمة: توفير تجربة سلسة وسهلة الاستخدام تعزز من كفاءة وفعالية الخدمات المقدمة، وتتماشى مع احتياجات الطلاب العصريين الذين يفضلون الحلول الرقمية.
- **توفير أسعار تنافسية مع خيارات تمويل:**
 - الوصف: تقديم خدمات بجودة عالية ولكن بأسعار تنافسية، مع توفير خطط دفع مرنة وخيارات تمويل للطلاب الدوليين.
 - القيمة: جذب شريحة واسعة من الطلاب الذين يبحثون عن خدمات موثوقة وفعالة من حيث التكلفة، مما يجعل التعليم في بريطانيا متاحًا لشريحة أكبر من الطلاب.

• التوصية :

نقترح أن تكون "الدعم الشامل والمتكامل" هي القيمة الأقوى التي يمكن أن تميز شركتكم. هذه القيمة توفر للطلاب الدوليين حلاً متكاملاً يلبي جميع احتياجاتهم، من اللحظة التي يفكرون فيها بالدراسة في المملكة المتحدة وحتى تخرجهم واستقرارهم في حياتهم المهنية.

لماذا "الدعم الشامل والمتكامل" هو الأقوى؟

١. شمولية الحل: يقدم الدعم الشامل جميع الخدمات التي قد يحتاجها الطالب، مما يجعله يشعر بالراحة والطمأنينة لأن جميع احتياجاته تُلبى من قبل جهة واحدة موثوقة. هذا يقلل من التوتر والقلق المرتبطين بالتنقل إلى بلد جديد والبدء في حياة أكاديمية جديدة.
٢. توفير الوقت والجهد: الطلاب وأسرهم يفضلون التعامل مع شركة واحدة موثوقة توفر كافة الخدمات، مما يوفر عليهم الوقت والجهد في البحث عن حلول مختلفة.
٣. بناء علاقات طويلة الأمد: من خلال تقديم خدمات متكاملة، يمكن لشركتكم بناء علاقات طويلة الأمد مع الطلاب، مما يزيد من فرص الولاء والتوصيات الشخصية.
٤. التفوق على المنافسين: الشركات التي تقدم خدمات جزئية تترك فراغاً يمكن أن تملأه شركتكم من خلال توفير حل شامل يغطي كافة الجوانب، مما يميزكم في السوق.
٥. إمكانية توسيع الخدمات: هذه القيمة تتيح لكم المجال لتوسيع نطاق الخدمات المستقبلية بسهولة، مثل إضافة خدمات ما بعد التخرج أو التوجيه المهني.

كيف يمكن تفعيل هذه القيمة؟

- تطوير باقات خدمات شاملة: يمكن تصميم باقات خدمات تجمع بين الاستشارات الأكاديمية، التأشيرات، السكن، الدعم النفسي والاجتماعي، والتوجيه المهني، مما يوفر حلاً متكاملاً للطلاب.
- تعزيز التجربة الرقمية: من خلال منصة إلكترونية تقدم جميع هذه الخدمات بشكل متكامل، مما يتيح للطلاب الوصول إليها بسهولة ويعزز من تجربة العميل.
- توظيف فريق متخصص: لضمان تقديم الدعم المتكامل بشكل احترافي، يمكن توظيف فريق من الخبراء في مجالات متعددة، بما في ذلك الأكاديميين، المستشارين القانونيين، وخبراء السكن.

خلاصة:

"تقديم دعم شامل ومتكامل يلبي كافة احتياجات الطلاب الدوليين، من القبول الجامعي وحتى النجاح المهني، مما يضمن تجربة تعليمية مريحة وناجحة في المملكة المتحدة".

باختيار هذه القيمة المقترحة، ستضمنون تقديم خدمة متميزة تجعل شركتكم الخيار الأول للطلاب الدوليين الذين يبحثون عن تجربة تعليمية متكاملة وخالية من التعقيدات.