

# 红包拓客的现象真的是喜闻乐见

产品名称	红包拓客的现象真的是喜闻乐见
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

当然在招生的层面，这种情况我们已经看到很多，各个地方都有专门的为教培机构做招生的团队。然而问题在于没有人可以做到所有的科目都能很好的完成招生。销售这件事情是离不开平台效应的，是和产力息息相关的工作，这也是为什么很多在A公司做的不错销售，到了B公司就做不好的原因。那这个问题是否可以考虑再细化一些，如果是A机构是一家美术培训机构，在美术招生上有自己独到的专长，是否可以对于当地的各种美术培训机构做分类，可以制定不同的招生政策和策略，通过更加细分的市场、更加精细化的操作，重新建立行业的游戏规则呢？而实际上如果要更好的做B端输出，单纯的招生或者师资只能说是一种手段，绝0佳不可能是全部，醉终的走向一定是全体系的输出和孵化，而只有做到这一点，机构才有可能真正建立一个可以长期延续的共同体，毕竟有钱大家赚这个道理是没有人会反对的。教培行业目前面临的醉大的问题就是同质化，同质化形成的醉主要的原因就是对于运营能力的漠视，没有真正像经营一个企业一样去经营自己的机构。即使有去学习，也是对于那种可以拿回一大本讲义或者PPT的课程特别热衷，就以为自己学到了。错！企业运营这么复杂的课题怎么可能是靠着一套模型应对所有机构呢？从业十几年以来，这种现象真的是喜闻乐见

甚至还有学了A机构的招生、又学了B机构的教学，还有C机构的加盟，到底是有多少人真的认为真的可以集百家之长于一身呢？为此我特地设计了一个线上课程《教培人运营力升级训练营》，通过二十个小时的时间从机构运营的每一个模块进行\*\*的梳理，目的就是尽我所能去影响更多的教培行业的从业者，可以从自身做起，真正对得起自己教培人三个字的身份，不断整个这个行业的运营水平。这不是某一个人的责任，是每一个教培人都应该正视的问题。第三期即将开课，详情可以点击阅读原文。运营升级机构没有大小，都是态度的问题。教培行业因为进入门槛过低，造成严重的同质化和恶性竞争，即使如此，后入者也依旧络绎不绝。而只有极少数的人会真的从一开始就有一个清晰的规划和一个长远的目标，绝大多数人都是立足于开个店维持生计罢了，这种态度就注定了这种机构的生存空间必然越来越小。上级主管部门近些年对于教培行业的整顿实际上远没有到直插要害的地步，这是由于目前整个社会的发展阶段决定的，而不是因为看不到或者做不了。如果对比一下其他的服务业的十年间的变化，无论市场餐饮、美容、网吧、健身房等，你就知道教培行业是一个迟早要\*\*\*规范的行业。有多少人思考过