

# 少儿口才疫情关张，石家庄小鹅通三步逆势扩张

产品名称	少儿口才疫情关张，石家庄小鹅通三步逆势扩张
公司名称	河北一石网络科技有限公司
价格	4800.00/套
规格参数	
公司地址	河北省石家庄市长安区中山东路253号嘉和广场4号写字楼15A03-1室
联系电话	13582102034

## 产品详情

日出之美，

便在于它脱胎于很深的黑暗 --- 辛夷坞

石家庄，2021疫情期间！线下机构，全部关门！有过去年经历机构，直接转型线上！石家庄小鹅通很多客户，便是如此！对其他机构，或许是灾难，对石家庄小鹅通客户，却是“抢夺用户”的更好的时机！

现实，疫情期间，做了线上，就能解决线下结构，不能开课问题？

去年，线下机构的，在线教育初次尝试，对于大部分孩子及家长的体验，并不友好！所以，今年，很多家长，一开始对线上也并不特别热情！故此，很多线下机构，就说了：线上课开不开的吧.....，家长也不太认可！然后，直接停课！但是，很多机构，没了解这句话的本质：不是反感线上课，而是，反感体验不好的线上课！家长的一句反馈，就成了，呆在舒适区的理由！这也是为啥，做的好的机构永远在少数：敢于尝试，执行力强！

少儿口才客户，原本也属于，上文说的大多数！

正好，特殊时期，歇着得了！

但是，在看到，石家庄小鹅通一个做大语文客户的线上课程，裂变招生，（少儿口才客户，有一个6岁的娃）体验了一遍线上招生，转化流程！（一周，她也被转化了，购买了正价课）

通过客户，要石家庄小鹅通联系方式！正好，也不是同行，也还是用户，虽说有被撬客户嫌疑，但大语文客户忍着，也还是给了！

少儿口才客户，一上来，开门见面，要做类似大语文的活动引流，转化流程！但，在了解，少儿口才客户的实际情况后！告知她，这个路径，她这里走不通，效果不会好！

原因如下：

1. 少儿口才开业，没有多长时间，没有大语文客户的用户积累，老带新，裂变招生效果不会太好！
2. 少儿口才与大语文的本质还是有区别的！不是刚需，无法直接用焦虑，进行转化！且，没有通用标准，检测结果！所以，三个方向，来设计落地方案：

### 一．妈妈觉得有用

塑造价值：

1. 学习的好处，与孩子未来发展建立起来，如：当下每个人都可以是IP，所以，演讲和写作，是很重要的两项能力！

2. 其他孩子学习后的成果案例，展示学习效果！  
及有效果后，带来的对自身性格，交际，学习等直接好处。

3. 课时安排，每个课时标题做优化，解决哪方面问题！课程学完，能达到什么结果！

价格超值：

1. 用石家庄小鹅通系统自带的拼团功能，原价1xxx元，三人成团9.9元。且线下复课后，每人可去机构领取价值699的，私人定制微电影！

2. 引流用了个鸡贼的策略，因特殊时期，都在家无事，就让少儿口才客户，用小号，混各种意向用户所在的群，因她有线下机构，就混周边1.5公里内的社群，混熟后，用小号发拼团链接，表示自己听朋友说，效果不错，也想报，单报课价格太高！

拼团课，价格较低，且能完整上完课后，全额退还！就这样，圈了一次线上试听课用户！这里重点是：打造高付费率详情页，转化重点就是上述几个方面！重点是内容，排版，颜色的设计，不是简单的罗列就行！而是，根据人性特点，心理转化路径去设计！

### 二．孩子觉得有趣

因少儿口才课程，互动性较强，用的是石家庄小鹅通线上直播课堂的小班课功能！16人同时实时在线视频互动，及一系列如抢答，举手，奖励等助学功能！每个机构及老师，现在都有一套留住孩子，让孩子觉得有趣的方法论，这里不做阐述！

### 三．妈妈觉得有效

1. 觉得有效的前提是，让家长不断的看到孩子的变化。小鹅通视频打卡功能，由孩子，将当日的学习内容，讲给家长，当家长的老师！让家长直接看到孩子的学习内容及其成果！老师对孩子进行点评，视频+点评结果可一键分享到朋友圈！

2. 从少儿口才客户角度，紧密与家长沟通，不断告知家长孩子的变化，潜力，这个过程，也是了解家长意向的过程！同时，创意性的设计了很多，家长与孩子共同参与的亲子课程，让家长也参与进来，体验到课程的价值，避免学习者和决策者割裂！

大方向，如以上总结！

石家庄小鹅通，给工具，给资源，给方案，给执行！落地执行，环节太多，欢迎多多交流探讨！截止现在，少儿口才客户跟石家庄小鹅通反馈，3月初恢复线下课！虽说线下机构还不让开门，但她偷摸的召集员工已抓紧开工，线上已收了线下正价课的定金，转化过程玩的很嗨皮，转化结果也不错，已迫不及待线下开课，小鹅通还要升级版本，有的功能还满足不了她了！