

做一个舞蹈培训教学app需要多少钱？

产品名称	做一个舞蹈培训教学app需要多少钱？
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	10000.00/套
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

产品详情

做一个舞蹈培训教学APP/小程序开发需要有哪些功能:

原标题：分享某舞蹈培训机构老师真实经历：我为什么做在线教育？的故事，我想从两年前说起。18年初去了一家新的高考机构做了几个月的网络课程。偶然通过当时的前老板认识了现在的老板，那是一家在深圳做了十几年，专门教孩子跳舞的舞蹈培训机构。这是一个很有想法的老板。前老板在我耳边夸过很多次，说很看好他的新项目，就是做线上那个。当时这边还没有上线，但是老板想开发这一个，看好我在之前的雇主做过的项目，想让我过来给他做。两个老板一拍即合，我也参与了这里的事情。在我正式来这里之前，有一段时间处于两头跑的状态。一方面负责关闭前公司的项目，另一方面切入新机构的业务。除了和老板交流彼此的想法，还去线下校园了解线下的商业模式。另外，通过看了几个同行的案例，在这里拟定了网站框架，18年年底，终于来到了新的机构。

我在这里设计业务框架的时候，采用了提问和回答问题的思路：为什么要做线上？虽然我问这个问题的时候就已经确定了，但是我总是喜欢追根溯源。如果回到初的想法，可能会有不一样的收获。为什么在网上做？说白了，这当然是时代潮流决定的。这年头，没有一个私人微信官方账号不好意思自己是科技时代的弄潮儿。在互联网的浪潮下，谁都不想掉队，更别说搭建平台做先锋烈士，但至少注册一个服务号，拿到一个介绍品牌和老师的详情页。所以线上线下结合是一个很好的方向，线下线上是业内普遍共识。另一方面，线下发展到一定阶段，自然会出现瓶颈。一方面，会出现区域性和数量上的饱和。在这种情况下，扩展到新的领域往往需要在线宣传和运营支持。另外，还会有服务的饱和，能提供给用户的课程内容，能接触到的用户数量，这些都需要新的业务去拓展。以上是从大趋势来说的，确定了我我和我的老板有决心做这样的事情，但是在设计做什么和具体做什么的时候，我还是根据组织的实际情况列出了以下几点：1.创造新的收入增长点，补充公司其他业务。首先当然是课程。教育工作者如何做到不卖课程？就像讲“地摊经济”时，老师们普遍认同的孩子作业辅导、亲子关系辅导等。做他们擅长的事情，是一个很美好的选择。另外，老板还有一个想法。他有很多独特的舞蹈教学工具。那些在网络课堂上经过检验的，那些被同龄人广泛称赞的创新，在家长圈和同龄人群体中一定很有市场。那么为什么不做一个商城呢？看着仓库里堆积如山的東西，我咬了咬牙。嗯，安排吧！

2.服务于线下场景，线下部分内容在线上。既然是线上教学，线上线下当然得好好磨合。行业里不是有个词叫赋能吗？在我们这样成熟的线下情况下，用线上来赋能线下，是一个很美好的选择。免费给报名网课的同学发网课等东西。这就是附加值，营销的永恒之光。后，还有一个更好的办法来圆网课的涨价。另外，线下的很多东西，比如人力物力，都可以很好的设计迁移到线上。一方面，教师可以参与线上内容建设，增加收入。另外，从营销的角度来说，如果老师们自始至终都有参与感，那么在后面OMO上

来的时候，他们肯定会有更大的动力，就像自己炒的淡而无味的地山鲜比餐厅里的啤酒鸭香一样，这就是为什么。3.互联网是品牌推广的有效途径。这也是显而易见的。如今，有了智能手机，互联网是推广品牌的一种极其有效的方式。甚至有些场景比如线下活动也需要一些线上的内容展示，需要一个线上的入口让用户上门，所以这也是线上活动的必然要求。说到品牌推广，当然不是一个logo，一句广告语，一个微信官方账号那么简单，而是要设计出一整套完善的东西。比如校园的介绍，师资的包装，课程的描述等等。所有这些都是我们要主动去总结，呈现给用户，在触达用户，用户影响其他用户的环节，我们也要设计一些相关的流程，一些定制的内容给用户。我在想学生的作品，像这样的东西以前没人做过或者比较零散。既然我们要去奥莫，我们必须逮捕他们。4.数据的沉淀，资源的积累。大数据时代，个性化教育也是烂词，但也逃不过一股实实在在的香味。就商业而言，赚钱才是王道，那么如何赚钱呢？从线上来看，一个是要有付费内容，内容且充足，在过程中会精细化、迭代升级。这就是资源的积累。以及前面提到的为我们机构教学的场景和学生的作品，每一个作品都是一个故事，运用好了都可以变成闪闪发光的银子，而这些都是值得积累和分类展示的。除了不同类别的丰富内容，还有合适的东西给合适的用户看。这就是数据的力量。字节跳动已经是一个活生生的例子，所以我不会在这里描述它。合理利用我院的学生数据、校园数据和物耗数据，对科学化、规范化管理和升级还是很有帮助的。

5.这是教师培训和服务提升的内在要求，有利于探索更多未来的可能性。做一个网站是件大事，尤其是上线开始使用的时候，尤其是考虑到一些和老师日常工作相关的流程。到时候难免会做一些师资培训之类的。既然基础培训已经做了，我们不妨更进一步，做营销培训。反正我们也给老师设计了分发流程，还有前期衔接老师网站功能需求，协助老师课程设计的流程。此外，当它在线上产生时，它必然会一步一步地得到改进和加强。不仅涉及到更多的课程和功能，还涉及到更多来自世界各地的学生，甚至其他目前正在规划的B端机构。这些都是未来的无限可能。你怎么想呢？都是一石多鸟的事不是吗？

但我掰着手指头一算，眉头一皱，就觉得事情没那么简单，甚至多了几分不安。毕竟以以往的经验来看，我更多的只是擅长课程设计。现在在书法机构接下来要做的事情，包括网站框架的设计，与技术外包团队的对接，几乎是大部分产品经理的工作。同时也要协助老板设计和实施课程，指导文案负责课程包装和新媒体工作，这是课程运营的工作；哦，团队成员的招募和日常事务管理自然也是我的。这是部门经理，我也负责一些线下工作的协助。真的是很多好东西。不难想象，当我发现这个盘子有点大的时候，我是多么的不安。

后，这个问题顺利解决了。你想知道我是怎么解决的吗？欢迎关注，明天见！返回搜狐查看更多。

责任编辑：

做一个舞蹈培训教学APP/小程序开发费用大概需要多少：

不懂的技术的不知道app如何计算费用，不知道APP开发需要多少钱，因为有的公司也是报价不一样，但是真很难给出一个准确的报价，因为APP开发不同，具体的需求不同，同样难易度也不同，那么就产生了报价的差异做一个舞蹈培训教学主要核心功能有6个,需要用到12个开发人员，我们要考虑到APP开发的复杂程度,因为APP开发针对的人群不同,那么每个APP的需求也不一样,所以难易度也不一样,开发需要100人/天和200人/天,这个价格也是不一样的.我们要考虑到难易度,还要考虑到用多少人,假如我们需要54/天,那么我们的项目的总费用就是64800元

其实办舞蹈培训班有一个简单的方法，就是找一个的培训机构加盟，省心省力，直接照搬一般学校的经营模式和管理制度进行规范管理，然后根据自己的培训班的情况进行适当的调整。但是，前提是你有足够的资金加入，前期创业。当然，你以后每年都要交加盟费。毕竟要看这个培训机构的口碑。

还有一种方式就是自己办培训班。虽然很费力气，但是做好了也不用割肉给别人。

无论是自己办还是想加盟学校，都需要注意以下四个部分：

人员配备、学校位置、教学和教务管理、市场营销和招生。

1.基本人员配备包括：舞蹈老师、教务老师、市场人员。1.建立一支的教师队伍是培训课程的核心。要保证教师的教学水平，不断开展在职培训。要制定完善合理的教师奖励制度，营造良好的工作氛围。2.教务老师主要负责家校联系和日常接待。要和家提出一些建设性的意见，及时沟通。随着消费的升级，像家一样的服务也是提升培训机构核心竞争力的一部分，而且归根结底还是我们家长买单，所以要建立良好的家校关系。3.市场部是我们培训课程的关键。学员数量关系到我们培训机构的盈利能力，所以市场部有好的营销经验和品牌推广经验很重要，会直接影响到我们的钱袋子。

当然，如果你加入我们，在这些事情上有总部协助你比你自己做要好得多。第二，培训课程的地点 1.培

训班应该是关于少儿舞蹈的，这个要看我们附近有没有幼儿园，小学，中学。如果能和学校达成长期合作，对你后期的招生和培养是非常有利的。2.如果你针对的是成年人，那么你的选择好是在CBD，那里的成年人比较活跃。这里可以举办培训班，可以做比较高端的培训。稍微高一点的费用，观众是可以接受的。3.远郊和家庭住宅附近的培训机构往往以儿童启蒙舞蹈教育为主。还需要注意的是，这附近还有其他舞蹈培训机构。了解市场饱和度，做好工商登记，和物业、房东搞好关系。位置一旦确定，就很难改变，一定要小心！一个比较完善的培训机构应该有前台休息区、办公区、更衣室、卫生间、舞蹈教室。每间教室至少60平米左右，层高尽量控制在2.5米左右，否则会比较压抑，影响跳跃和转身技能的学习。三是改进教学内容和教务管理。1.虽然好的舞蹈老师很重要，但是漫无目的的教学不利于培训机构的长远发展。教师需要对教学内容进行讨论，为招收的学生制定相应的教学计划和实施步骤，保证教学质量。制定课表，合理安排课时，保证教学资源 and 教学空间的大化利用。2.教务重要的是做好考勤，课程通知，费用续费，和家长的沟通。尤其是对于孩子的教育，因为孩子比较小，有时候家长的接送不及时，往往会导致培训机构和家长之间产生一些矛盾。四。招生和营销。1.招生和营销往往决定了这个舞蹈培训机构的发展前景。招生需要一个招生策略，价格策略要根据地区的人口数量、消费习惯、经济承受能力来制定。做促销，打折，准备一些孩子喜欢的礼物，都是有助于学生报名的。也要合理安排时间，为上门或持反对意见的客户预约测试课

线下准备好海报、传单、手册、礼品，但是还有培训机构的制服等等。在线的话可以做自己的微信官方账号。成本相对较低。如果有能力，可以做好各个网站的线上宣传，增加我们培训机构的品牌曝光度。3.培训机构开办后，可以参加一些相关的舞蹈比赛，或者上电视台表演，增加培训机构的品牌影响力。另外需要做好行政管理制度，如人员招聘、培训、福利考核、设备采购、化妆品等。我们可以自由安排和选择专职或兼职人员。开一家舞蹈培训机构可能花费不多，但是想要经营好，需要做好财务预算。要控制工资，房租，水电费等。我们的员工，从而实现收支平衡，降低成本。加入星城街舞的优势

- (1)扎实：从工作室到全国多家成功的分校，稳扎稳打，积累了丰富的行业运营经验；
- (2)：万名同学的认可，希望来了满意而归！
- (3)成功：中国现有分公司全部实现4个月正现金流！
- (4)充实：街舞培训，偶像学院，艺人经纪，营销策划。打通所有的娱乐需求；
- (5)无忧：从选址调研*正式运营，全程指导分析，提前规避潜在风险，减少试错成本，增加成本*；
- (6)基础：完善的人才培养输出计划，教学人才培养，持续供应教学血液；

盈利方式:

- 1.利用做一个舞蹈培训教学APP/小程序开发扩大订单渠道和用户群体，通过分佣扩大团队。
- 2.邀请做一个舞蹈培训教学相关行业人员入驻，统一获单，抽取提成。
- 3.发展城市代理，通过收费或提成，向各城市做一个舞蹈培训教学服务公司/个人持续获得收益。

做一个舞蹈培训教学是一个可以长期深耕持续运营的项目，并可借此切入拓展衔接养老、护理等领域。

想要了解具体做一个舞蹈培训教学项目开发费用，方案报价，思维导图，测试系统，可以联系我们，免费获取！是否合作不重要，多一份参考多一份机会！