大车增驾招生广告推广怎么做？

产品名称	大车增驾招生广告推广怎么做？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户代运营:互利互助 开户代运营:互利互助
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

大车增驾招生推广引流主要从以下的几个渠道去实现引流获客：

搜索推广：就拿百度来举例说明百度搜索推广是比较常见的一种推广引流方式，也是比较适合驾校推广的。大车增驾招生很多是全国招生，所以做线上推广百度是一个非常不错的选择，能在百度上搜索增驾问题在找到你的学员，大部分都是有学车需求的，都是比较的。

那么百度搜索推广主要分成了2种：1、百度竞价，百度信息流这种点击扣费模式的sem，其特点是排名靠前，可以做到关键词智能匹配，让更多的人在搜索不同关键词的时候也可以找到你，缺点就是点击扣费的模式在加上全国性推广的话容易被恶意点击，因为全国的广告公司业务员和同行点击一下这个消费都很高了，剩下的少部分消费才是真实学员点击的，现在百度竞价表单成本大概30-50左右一个。

2、百度优化，特点是关键词点击不扣费，，获客成本比较低，但是排名比百度竞价靠后，效果需要一段时间的沉淀才能体现出来

短视频推广：就拿抖音来举例

1、打造个人垂直ip账号，通过每天发布一
些练车视频，增驾小知识，增驾条件，生活内容等视频来+粉，从而获取客户

2、抖音信息流广告：可以投放地区，用户人群，年龄，性别等，让大多数人可以刷到你驾校的招生广告信息，就是比较烧钱跟百度竞价一样

3、网红
宣传：很多跑长途货车的主播其下的粉丝大多数人都是有增驾需求的，如果他们可以帮你打个广告，这也是一个不错的选择

梯队：抖音头条信息流

1、用户定向

抖音平台上提供了用户群定向包和用户筛选功能，广告主可以通过限定用户年龄、兴趣、地域等条件，缩小广告的范围，节省广告成本。但这也要因产品而异，对于受众广泛的电商、游戏、日用品等产品可以不做相关设定；而对于受众范围狭小的产品来说，可通过平台的用户群定向包做剔除工作。

2、内容素材

信息流内容素材优化主要从两方面入手。

（1）优化标题

抖音平台的用户多为新潮的年轻人，喜欢猎奇、新奇的事物。抖音信息流广告的标题应迎合用户的心理，多采用数字、震惊性、开门见山的标题。另外，标题需与视频内容相关，否则抖音系统会默认降低广告展示率。

（2）优化落地页

用户在点击信息流广告之后，直接跳转到推广落地页，所以，落地页的内容设计是十分重要的。

落地页必须起到承接标题、深化动机的作用，的信息流广告能在1分30秒的时间内呈现了产品的记忆点和兴趣点，落地页就要承接这些兴趣点和记忆点，详尽介绍产品的功能，引导用户的认知。

1.关键词定向

在驾校招生广告推广中，关键词可以说是影响推广效果的决定性因素，它是广告能否被用户看到的前提，当用户进入百度搜索需求时，如果广告主设置的关键词能跟用户的搜索词产生关联，广告才有机会被展示。

费用词：学车要多少钱

疑问词：考驾照要多久？

新规定：2022驾考新规

驾校词：全国驾校推荐

2.明确受众

核心人群：25-40岁，男女占比均衡，大学生或有一定经济基础，并且在1年内有考虑买车的人群。

核心诉求：价格透明，通过率高，方便预约。

3、投放效果

信息流推广，线索成本下降到50%，线索有效率提升至105%，关键词优化后，展现点击率由以前的1.97%提高到3.05%，成本基本控制在10-15元左右，有效降低了获客成本。

第二梯队：百度信息流

驾校培训在投放百度广告时，较好的三种广告类型如下：

种：巧用优惠折扣

如果我们的教育项目价格和同行相比，有竞争优势，那么我们在做广告投放时，也可以通过描述自己的项目优势和优惠政策让更多的用户有需求以后能够找到我们！

第二种：讲述品牌故事、服务

如果广告主的教育培训有不一样的教育项目、教育服务等等，如果我们的优势都是广告主们没有的优势的话，我们也可以可以打造差异化的百度广告，差异化的百度广告也能够让用户更多的关注我们的广告。

第三种:通过提问驾照培训价格，让用户对其产生疑问

第三种我们可以通过广告文案、图片来进行提问，提问在某某地区考驾照需要多少钱？通过这个提问来让更多的目标用户对广告产生点击！

百度广告的优势不仅仅是能够锁定客源，也能够在锁定客源的同时帮我们做好品牌曝光！

1、基于互联网的定向展示和推送

经济能力充足的驾校，可以借助搜索引擎广告和社交平台推送广告，进行品牌和招生的宣传推广。

搜索引擎广告，即在百度等搜索引擎的搜索页投放广告，只要有人搜索“驾校”、“学车”、“驾考”等关联词，就会向这些目标受众进行你的驾校展示。

社交平台推送广告，会根据你划定的潜在用户的多维特征，在一定时期内定向将你的广告信息推送给使用该社交平台的全部潜在用户。

2、基于目标受众社群的宣传方式

（1）贴吧及论坛

驾校一般都是区域性的，所以，在宣传过程中，可以通过区域性明显的贴吧和论坛进行宣传。

尤其是将范围控制在当地驾考类的贴吧及论坛时，几乎都是你的潜在用户。

驾校可以直接注册以驾校为名的用户名，对帖子进行答疑和发布干货帖；也可以注册多个账号，以学员的名义，对驾校进行软文式宣传。

（2）微信公众号

现在建立一个微信公众号很容易，但是想要运营好，还是有一定难度的。不过用来作为一种品牌宣传和招生推广的一种方式，也可以尝试。

驾校可以在自己的微信公众号上发布驾校的信息介绍、驾考相关干货、定期策划线上的驾校优惠活动等。

还能在已有较大粉丝基数的大号上投放驾校广告，这一点，在驾校线下有活动的时候，同步进行也很好。

第三梯队：网络新闻推广

互联网新闻的推广效果是很广泛的，所以驾校可以通过创造热点或者借势热点的方式，来宣传驾校品牌。

当驾校品牌已经树立起来之后，学员在选择驾校的时候，自然会优先选择你。

如何创造热点呢？和车管所、其他驾校达成良好合作关系，多举办一些行业性的活动，并在全程不断进行线上、线下的软文、新闻推广。

如何借势呢？这就更简单了，以驾考新规发布为例，多在网络平台发表相关信息，并不露痕迹地将驾校宣传进去；录制相关新规的考试干货，以多样化的信息吸引学员的注意。

第四梯队：选择合适的互联网认证平台

全国上万家驾校，规模都不尽相同，如何在成本控制范围内，管理好驾校，并达到推广目的呢？

选择合适的互联网认证平台，接入他们的驾校管理平台，有序管理驾校信息，还能在策划能力不足的时候，通过参与平台策划的活动，进行驾校推广。

这是一家全国招生的驾培公司，大家肯定很好奇，驾校是如何做到全国招生的，因为大部分地区对增驾AB证不太友好，导致很多学员在本地拿证实在慢，有的半年，有的一年都没有拿证，所以大家都选择去拿证比较快的地方。大部分拿证比较快的地方目前是在安徽，江西，浙江，湖北，重庆，河南等。