

早教怎么做推广？

产品名称	早教怎么做推广？
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:@BOHUI16
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

近年来，我国早期教育运行市场的竞争加剧，早期教育市场中的一块大蛋糕正被越来越多地瓜分，招生困难，师资匮乏，民办幼儿园正上演着“生死现场”，如何提高幼儿园的核心竞争力？如何让幼儿园高收费和快招生？如何管理得简单有序，教师稳定，成长迅速.....许多幼儿园的园长和投资者都转向了微信朋友圈营销系统来解决这些问题。

下面看下怎么做招生：

1，选择合适传播渠道覆盖更多家长通过微信传播，基本上符合幼儿家长触及的到的媒体，为了让早教行业更容易集中精力提高教学质量，小编推荐了容易入门的微信朋友圈营销功能拼团与砍价的功能。

使用手机微信作为通信控制的切入点是非常方便的。你几乎不用学习就可以用它，你可以发表活动，统计报名学员，微信具有很好的分割和传播能力。

2，设置特色课程配合招生广告微信砍价对早教的值，设置一些听力或特殊课程，让家长知道你的组织的优势。例如，开设亲子课程，结合中西教育的精髓，全面培养儿童的智商、情绪智力、逆境商、财商和勇敢商，系统地解决各种早期教育。中国儿童问题。有些老师可能会问：我做到了，但是没有人知道我们的校园有多好。所以问题是，好好利用你的学生家长，让他们发挥更大的作用。

你可以设立一个1元的试听课程，但是这个资格要求20位家长向你推荐，所以，选择是低音店主的降价功能，比如，在幼儿教育中，原价200元的亲子班现在定为1元的低价格，如果足够多的人降低这个价格的话，他们终只需要支付1元就能够获得这个班级的资格，采用这种方法，并开始做亲子手工课程，以获得世界一个下午，只支付1元。经过一个星期的传播，初的计划是招收400多名家长（有些家长没有减到1元）参加20个家庭的课程，结果比预期的要好。活动当天还要开四节课，共有80多个家庭参加手工课，遇到的问题手工材料急需购买和补充。虽然有点令人困惑的是，整体效果非常好。

3, 利用移动互联网的属性高效达成闭环

正如我之前所说的，一个砍价活动引来了许多学生家长，那是因为学校好还是营销好呢？有一点需要记住的是，再好的营销不能转化都是一个笑话。学校是好是坏，家长的认知水平也好，坏也好，我们必须把握人性的特点，让他们成为你的学生家长。

移动互联网，人手一手机，所以要说的是另外一个转化的事情，当场转化学生，招生是这样设置的，暑期班组注册，暑期班原价是每人2000元，现在三人组1500元，五人组1200元，八人组1000元。通过拼团功能，活动代码被打印出来并发送给家长，由他们来讨论团队的形成，做一个巧妙的设计，居然都在现场，也不要预付了，全款拼团，手机支付已经进入每个家庭，所以不要太繁杂的报名流程，在先组团并付款，并带二维码来核对学生信息就可以了，还是比较方便的。据统计，原来暑期班正准备招收120人，并于同日报告200人，超过招生人数。