

教育培训行业怎么做推广？如何打通获客渠道？

产品名称	教育培训行业怎么做推广？如何打通获客渠道？
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:合作共赢
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

一、教育培训行业3种拉新方法

1、以生招生

以生招生，这样的模式并不好奇，现在不管哪个行业都是有人头指标的，如老师以奖励的形式，让老生介绍新生，来实现拉新。

2、派宣传单

派宣传单是传统的拉新的方法，一般以学校周围为中心，在放学的时间段，以家长接送小孩密集的时间段派宣传单。一般会以派送小礼品为诱饵，让家长完成注册及关注，再进一步让工作人员进行深入的沟通和跟进，如添加微信好友，关注公众号、领取免费的试听课时等，以便于进一步的招生转化。

3、直接投放广告

互联网时代，怎能会脱离网络平台拉新呢？所以，广告主们会利用抖音、头条、快手、百度、知乎等投放广告，进行拉新。如通过抖音的直播，利用头条算法规则进行针对性投放教育培训广告。

“教育培训业是21世纪朝阳产业之一”，而在互联网时代，需要学会借助网络平台拉新推广，才是教育培训的发展出路。如果是教育培训行业引流获客，其实首推是知乎这个平台，理由如下。

二、教育培训为什么可以选择知乎推广？

1、知乎用户流量优质

教育是80.90后父母紧张的“事业之一”，他们知道现在是教育知识时代。所以，他们对校外教育培训机构不会带有抵触心理。然而，知乎上的用户大多数来自发达城市，大多数是管理层职务，是高学历人才

。因此，在知乎上推广教育培训，容易被关注，被转化。

2、知+工具加速内容流通

教育培训的内容写得再好，也需要用户“捧场”才有可能实现推广效果。然而，知+工具可以加速内容流通，让更多的用户都可以看到该内容，提高点击率及转化率。所以，这也是教育培训可以选择知乎平台的重大原因。

另外，知+还支持多种转化路径，能通过内容完成对潜在用户的产品转化。

3、通过内容种草+闭环销售

推广过程中害怕的就是流量流失，然而，知乎推广可以通过教育培训种草，抛出话题，吸引知友们关注及讨论，博得他们的关注，令他们感兴趣，这样推广出教育培训内容，在浏览过程中就可以得到消费转化，实现闭环销售。