

浙江杭州少儿教育培训班招生地推团队，美业拓客卖拓客卡团队电话

产品名称	浙江杭州少儿教育培训班招生地推团队，美业拓客卖拓客卡团队电话
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

地推招生前15天准备期

1、团队状态准备。

招生策略、招生工具和招生团队是机构招生中“重要的构成要素，而排在“首位的就是团队。一次成功的招生，是老师、市场销售人员、策划人员共同努力的结果。然而很多培训机构在地推时都面临着一个问题——老师不愿意出去招生，出去了也不开口，开口了也是围成一团嘀咕。团队没有准备好，这场仗还没有开始打就输了。

所以，招生前半个月，团队的认知统一是第一要紧的事情。在地推开始前进行两个方面的培训：一个是侧重能力指导的销售技巧培训，一个是侧重激发斗志、提升执行力的拓展培训。团队领导人的以身作则是激发斗志、发挥榜样效应的重要方式，关键时期的招生活活动，团队的负责人一定要参与进来。

2、制造招生噱头。

为你的招生活活动找一个噱头很重要，一年当中有很多的节日，六一、元旦、新年、感恩节……这些都是可以用来造势的“吉日”，但很多时候择日不如“造日”，生日会、双12、亲子活动节……如果招生活活动没有赶在节假日等招生旺季，你也可以自己包装出一个噱头。

3、反复推敲招生方案。

招生方案的拟定要考虑到价格吸引力、转化效果、信息获取、推广渠道、招生目标，也要兼顾成本和可行性。一个好的招生方案一定是全面考虑的，重点注意五个W（what、when、where、who、how）设计出切实可行的方案。

举例来说，考虑时间的因素，淡季和旺季的招生方式是不一样的，一般来说，春季的4月，夏季的8月、秋季的10、11月、冬季的2月都属于招生淡季，比较适合更有体验感的方式，比如包饺子、母亲节制作康乃馨、插秧、爬山这一类亲子互动活动，报纸义卖、环保达人这一类公益招生方式等。而在旺季，地推就是**的招生方式，时间短、速度快、效果好。

4、物资采买。

物资的准备遵循一繁一简原则。宣传单页的设计尽量简洁、要点突出，优惠信息一目了然。而为招生现场准备的礼品，可以显得多而丰富，辅之以大音响，能够一下子就吸引路人的注意力。

【易地推招生拓客】

是一家专注于培训机构招生地推服务、百业门店地推拓客服务，美业养生健身拓客等于一体的众包式地推战略品牌！

【服务对象】

主要服务于少儿艺术体育类培训机构、美容院、养生馆、汽修美容、火锅餐饮、口腔诊所等百业门店，为门店提供专属拓客推广引流服务和下店执行服务。【合作模式】一般情况下会安排一组8人团队上门招生拓客，我们主要采用地推售卖体验课/拓客卡或者体验套餐的形式，锁定机构周围3公里范围内的学校、社区、商场、广场、公园等目标客群出没的地方，筛选过滤符合要求的意向客户了，通过一对一详细沟通，介绍机构、介绍活动，邀请参与，现场收取客户体验课/拓客卡费用或者套餐费用，后期邀约客户直接到店体验，直接转化。