

泰州易地推教育机构招生拓客公司联系方式，上门真实付费卖课包团队

产品名称	泰州易地推教育机构招生拓客公司联系方式，上门真实付费卖课包团队
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

1、活动礼品之间的区别在哪？

活动礼品主要目的是做赠品营销，因为这个引流方案需要配合赠品营销进行，但是很容易搞成卖玩具赠课程，就本末倒置了！所以需要特别注意！

赠品**能跟课程相关，例如搞篮球培训，赠送篮球；搞舞蹈培训，赠送舞蹈服；搞美术培训，赠送画笔等。

赠品还要考虑到活动课程价格，不能搞个玩具回去，课程直接放弃也不亏是不行的！很多商学院老师讲等价交换，我不是很认可，在对选择的团队不了解的情况下，建议赠品价值一定要低于课程价格！这些年经历了太多这样的情况，我家孩子出去玩，有招生老师给我推销课程，这个玩具在超市里面多少多少钱，孩子小看到就想要，*后搞得很尴尬，即使报了也是为了给孩子买个玩具，压根不会考虑课程，留的电话也是随便给的！

2、招生地点的选择区别在哪？

培训机构市场是非常大的，不可能做到对每个地方都熟悉！就像我们生活在那一片，也只是对周围比较熟悉，同一座城市，其他地方不是很了解！

前期的市场调研是十分有必要的，结合经验，可以提前布设好地推点位，更好的有助于招生！而不是到现场之后，来回摸索，浪费时间和精力，正确的做法是提前完成这些准备工作，结合现场情况微调！

招生行进图的安排，学校门口做完招生之后，下个点位在哪里，哪位老师跟哪位老师一组，都是要安排好的！但是我相信很多个人团队是做不到的，带队这方面的经验可能就缺乏一些，加上人员不好管理，实现不了！

3、招生学员的选择区别在哪？

不负责的团队，不管后期能否上门，能否试课，只要能报就行！如果家长不愿意交钱，可以让他们少交甚至不交，免费送个玩具，后期配合接听电话就可以了！要是这样的学员，完全没有花钱的必要！

选择易地推招生拓客团队合作，一定是合作思路+落地执行细节，前期一定要确定什么样的学员是本次招生的对象，什么样的学员坚决不能招，如果招收了怎么处理等！例如蹭课的，建议机构提前搞蹭课黑名单，如果招收的学员是里面的，算无效学员，不用支付服务费！