

镇江少儿教育机构百团招生地推团队联系方式

产品名称	镇江少儿教育机构百团招生地推团队联系方式
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

教培行业的低价引流课包玩法，其实由来已久！今天把对于小课包的分析，做了一下整理：尝试从小课包的底层逻辑、活动构思、规则设计、执行关键要素等方面去揭开小课包的“面纱”，咨询易地推招生拓客专业招生公司免费提供活动策划方案。

一、小课包的底层逻辑：低价引流，礼物营销

作为机构方，切忌盲从营销玩法！不同营销玩法的商业逻辑是不同的。唯有洞察营销玩法的底层逻辑，才能管理好目标期望值、准确契合家长的需求点、做好精细过程管理，将活动高效落地。

1、什么是小课包？百团招生？

所谓小课包，是通过诸如99元6节课、199元10节课之类的低价引流课售卖。购买还可获赠送一件较大体积的礼物（如山寨乐高套装），在推销的过程中，会吸引家长们的购课或到店参观，以期在后续完成转化。

因为每次售卖小课包都是动辄过百，所以习惯把小课包售卖的大规模营销活动称为百团招生。

2、小课包可以解决家长什么问题？

1) ****的阶段学习，利益驱使

仅花费98元/299元，就可以让孩子上几天的课，在物价飞涨的现在，还要啥自行车，还附送一份貌似值几十元的礼品。对于家长而言就是一个字：买！这大大降低了家长报课的决策成本。

2) 模块化感受机构课程

小课包普遍为8-12课时，相比单次体验课而言，是课程体系相对较为完整的呈现。孩子、家长均可体系化地感受机构课程的魅力及效果。引导得当，可以有效促成后续销售转化。

3、低价+礼物营销，引流玩法

对于线下教育机构而言，成交*核心的环节在于面咨。但各类的营销产品、体验课充斥市面，切割着家长及孩子们的时间。

在面对面销售课程之前，我们需要做很多的铺垫，去促使家长们的到店，而小课包就是其中的一种方式。

教育机构本身的营销产品，也理应是分不同层级的，1节免费体验课，3-4节课包，8-12节课包，这些都是机构的低价营销引流产品。机构需要构思一个个理由让家长们的上门。

4、小课包已对客户做了一层筛选

机构地推平时都在做什么？派单+送小礼品+宣讲+留资（扫码/登记）。这样采集回来的名单，存在的问题是：客户留资（leads）数量不低、客户意向度整体不高的问题。

而家长们又往往都是“渣男”体质，不拒绝、不主动、不负责、不守诺，导致销售顾问在不断的无效沟通中。