

郑州古筝培训班如何做网络推广营销招生？

产品名称	郑州古筝培训班如何做网络推广营销招生？
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

一：古筝行业背景分析

古筝，历史悠久、属于民族乐器，在历史上它有“国宝”之称，外国人称它为东方钢琴、“东方乐器之王”。古筝培训市场近年来日渐火热，欣赏古筝的人也越来越多，甚至大有超过钢琴和小提琴之势。在民族乐器中，古筝是比较受欢迎的，有些乐器只有少数人喜欢，而古筝则受到大众的青睐。

古筝是哪些人群的需求呢？

- 1、青少年需求：弹古筝做为青少年的艺术，艺术素质教育已经被广大学生和家长们认可并实践，艺术特长生在中考、高考中都是可以享受加分。
- 2、职业需求：很多家长鼓励青少年学古筝是为了将来的就业，俗话说“家有良田千顷，不如一技在身”弹筝是一门技能。
- 3、修养需求：现在很多人发现弹筝音乐不仅美妙，而且可以陶冶情操，缓解压力，提升人的素质和修养，甚至改变人的气质。

在这个与时俱进的时代，各个艺术培训机构都慢慢选择网上招生，有百度推广的，快手推广的，也有朋友圈推广的等，这次我们就说说朋友圈推广如何助力此行业ROI扩大化，朋友圈广告具有以下特点：

- a、海量用户：几乎覆盖全量移动互联网用户，投放中可以选择多样化人群
- b、精准触达：可以根据自己的人群定向，投放给符合这些定向的人群

c、系统数据化管理：广告投放时，数据会实时反馈，可及时优化。

二、如何在朋友圈投放？

当客户选择投放朋友圈平台，作为运营人员应该如何如何在朋友圈实现招生呢？在了解了哪些人群是有需要学习古筝的需求，那么在朋友圈进行推广的时候，我们就更好的找到我们所需要投放的人群定向。

1. 投放链路推荐

朋友圈广告——表单收集意向用户信息——客服电话回访

这条链路是引导意向用户填写表单，获取用户的姓名电话，然后门店客服打电话沟通，对用户进行维护转化，达到招生的目的。链路比较简单，直白。

2. 定向怎么设置？

（1）针对于青少年艺术特长需求人群（主要是投放给家长人群）

可设置为：年龄：30-50岁

性别：不限

地区：古筝门店周边

兴趣行为：艺术、教育、古筝培训班、休闲族或是只针对有孩子的人群进行投放，可以用以下婚恋育儿状态中的育儿选项。

（2）针对职业需求的人群

可设置为：年龄：18-50岁

性别：不限

地区：古筝门店周边或周边城市兴趣行为：古筝培训班、休闲族，技能培训。

（3）针对修养需求的人群（主要投放给一些想提升气质修养的女性）

可设置为：年龄：18-50岁

性别：女性

地区：古筝门店周边兴趣行为：古筝培训班、休闲族、提升气质、气质女人

3. 素材

(1) 外层文案

a、针对于青少年艺术需求（主要是投放给家长人群）

文案1：

0基础学古筝

别让孩子盲目练古筝了

跟着专业老师快速入门古筝弹奏

文案2：

免费领取古筝体验课，

专为4-12儿童定制，

1对1私教乐器指导

b、针对职业需求想转行？没有一技之长？

0基础学古筝，

高薪就业，你也可以！

c、针对修养需求

文案1：

每天一曲古筝，

修身养性，凝练气质！

0元在线学古筝，

文案2：

想要气质提升？

学古筝就可以了！

(2) 外层图片

图片可以用机构环境图，古筝产品图，展示培训机构的实力和学习环境，及优质的工具，让学生家长更了解机构的情况；或是人物图，可以选用老师教学生弹古筝、老师与学生同台演奏的图片，这样有利于

外层的吸引力提高点击率和提升用户代入感。

(3) 落地页设计

- a、首图：可以采用古筝的元素搭配机构重点招生信息，及0元领取体验课程。
- b、机构介绍：配套设施、学员学习环境、课程介绍、老师与学员同台表演，及参加外出演出，表现出非常注重教师团队的建设和教学梯队的培养，引发用户的兴趣与欲望。
- c、地址联系电话：主要是为了让用户产生兴趣和欲望时能第一时间与机构工作人员联系。
- d、设置有表单：当客户想了解，但是暂时没有时间时，可以留自己的联系电话和姓名，后台收到后，运营人员反馈给机构，机构安排对应的工作人员拨打电话回访确认情况。案例：

三、客服沟通技巧

广告投放后，会收集到意向客户信息，客户怎么获取到表单信息呢？

- a、由运营同学每天统计发给客户
- b、客户自己在后台查看
- c、运营同学给客户设定好信息提醒，当有用户留表单时，客户的手机会有提醒。一般是建议第三种方式。能及时跟进。

当客户那边收到意向客户信息后，应该如何回访提高成单率呢？

客服回访时间：收到意向客户信息后，5分钟内跟用户联系，提供用户咨询的积极性，以防万一流失有限客资。

(当客户没有接电话，可以在第二天的上午10:00—11:30、下午3:00—5:00、或晚上7:00—9:00)在打电话前，先给客户发一条短信，短信内容建议包括三部分—自我介绍;邀约理由;学校地址、咨询电话。

电话回访技巧及话术

1. 开场白

通话的前15秒，需要抓住客户的注意力，引发他们的兴趣。

话术：喂，林先生吗?我是某某古筝的咨询老师，我叫xxx，是这样的，是有看您在我们朋友圈广告上留电话，您这边对古筝也是有学习的需求的，是吧?我们门店近期有活动，这次我给您打电话是想让您了解一下，以便后续做个参考。您看方便打扰您几分钟给您介绍下，不会花费您太多时间的。

2. 邀约

打电话一定要有一个邀约家长的理由，比如：1.试听课程;2.家庭教育讲座;3.活动(元旦、春节等活动);4.一些

免费活动。

3. 技巧

在客户有时间愿意听下去，我们可以马上讲正题，一般客户比较关注的就是实实在在的利益，可以以产品能给客户或他们家孩子带来利益来交流，在描述产品的同时，多说些咱们能帮助孩子解决哪些问题，给家长带来什么价值和利益，这样客户比较容易接受。

电话回访常遇见的问题及话术：

(1) 暂时不考虑，等有需要在联系你

话术：暂时不考虑没关系的，这次给您打电话也是问候下，咱们也是后续有需求，我们门店现在有免费试听课，有时间可以过来体验下哈！

(2) 你们那也还不错，就是贵了些

话术：嗯，林先生，您也是觉得我们家还不错的，价格贵呢，您只是看到的是表面，我们的课程是一对一辅导，学习一节课的相当于门店学习多节课的知识了，对于孩子来说是节省了很多学习时间。

(3) 价格能不能优惠些呢?

话术：林先生，我非常理解您的顾虑，您可以想想，您为什么会愿意把孩子送到我们这来呢，不就是看中了我们这边的贴心服务和课程价值吗？

电话回访注意的事项

1.言语要清晰明了，尽量是说普通话，遇到本地的可以说本地话，比较亲切些，让客户听懂我们要表达的内容。

2.注意礼貌的问候，语气，节奏的掌控。