

大同少儿培训机构新校开业宣传招生引流活动策划

产品名称	大同少儿培训机构新校开业宣传招生引流活动策划
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

许多培训机构误以为开业只要做一个促销或者搞一个体验活动，就有源源不断的生源涌入。

于是，立马安排老师印刷宣传物料、微信转发，做地推，结果产出并不理想。这是因为大家犯了两个致命的错误：

a、销售前后端本末倒置

我们先来确认一下培训机构的销售路径。

培训机构的销售路径一般要经过和客户链接、客户上门、成交三个步骤，链接和上门可以看做是营销活动的前端，成交看作是营销活动的后端。

【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。

成交能力强的机构，可以直接采取咨询成交的方式，例如一对一的课程；

对于高单价的班课可以采取公开课的方式，例如私教课程，可以是一次公开课的展示+咨询的方式成交；

而成交能力较弱的初创型班课机构，建议采用周期较长的体验课成交方式，通过6-8次课的蓄水成交，创造出多个转化机会点来成交。

所以，要想做好机构营销活动，应该是先做好销售的后端，再倒推到销售的前端，而不是本末倒置。