

托管班加盟有效的招生方案

产品名称	托管班加盟有效的招生方案
公司名称	成都壹家时代机器人科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	成都高新区天府大道中段1388号11栋24楼1号
联系电话	18588925163

产品详情

招生作为托管班经营中最重要的工作，要懂得消费人群的需求，每一个环节都需要精雕细刻，懂得以下几个技巧的应用，对你的招生工作能起到事半功倍的效果！

技巧一：抓住孩子的心

当一对夫妇带着孩子去逛玩具店或食品店，我们发现，售货员无论是在接待还是在介绍商品时，其关注点不是家长，而是孩子。他们知道，孩子是否喜欢直接影响着家长的决策。

招生工作非常类似。家长在选择学校时基本是带着孩子的。孩子是否喜欢和接受这个学校，对家长来说至关重要。现代家长一般愿意尊重孩子的意见。虽然说孩子喜欢，家长不一定喜欢，但可以肯定的是，孩子如果不喜欢，家长肯定不会选择你的学校。所以在做招生咨询，或者领家长参观学校时，如何巧妙地抓住孩子的心，就需要招生人员动一点脑筋。

南京有一所托管班，要求招生人员在见到孩子的第一眼时，一定要记住孩子的名字，记住孩子的生日，记住孩子的兴趣爱好。要多赞美孩子，多和孩子交流。免费给孩子补课，如逢节日，可组织孩子一起开展活动等等。醉翁之意不在酒。

抓住孩子的心，这里再三强调的是巧妙和艺术，要真诚，不能流俗，不能一味地讨好孩子，否则很容易弄巧成拙。

技巧二：巧用家长的“从众”心理

人们在购买商品或服务时，都有一个从众心理。哪个地方人气旺，人们喜欢到哪个地方去。这里虽然有些盲目消费的性质，但大多数人认为，好东西总是招徕更多的人。要么物美，要么价廉，要么比较流行，总之，有它值得买的理由。

招生时，也要巧用家长的“从众”心理。如有些招生人员在让家长咨询登记时，把咨询的和已经登记的家长名录，提供给家长看，让家长产生“从众”心理。北京有一家托管班，为了提高报名率和交费率，他们在招生期间的星期六、星期日两天集中组织家长报名咨询活动，各个招生点的招生人员也相应地把家长领到学校参观。这样一来，学校人气很旺。结果是，很多犹豫不决的家长很快能够拍板。

在大规模招生结束后，如何将潜在的家长转化为现实的家长：

- 1、建立潜在家长群档案，凡是来学校或在下面招生点咨询过的家长均应进入管理档案；
- 2、对潜在家长群档案进行分析，根据家长潜在需求的强弱程度设计不同的处理策略；
- 3、定期对潜在的家长群进行访谈，此时注意的是，不应再谈学校招生的情况，而是与家长沟通教育问题，关心孩子的学习问题，帮助孩子解决学习困难；
- 4、在一些特殊的日子，及时送上学校的祝福和问候，加强感情交流；
- 5、定期邀请家长或孩子参加学校举办的一些重大活动，如校园开放日、学校文化艺术节、夏令营等。

有需要了解更多开设课后托管班的经营、管理、招生、宣传、教学等多方面的情况，详情咨询电话：185 88925163（微信同步），QQ:1262096829 钟老师