

教育行业如何利用三网大数据精准营销获客

产品名称	教育行业如何利用三网大数据精准营销获客
公司名称	重庆顾蒙科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	重庆市南岸区学府大道58号10-3号
联系电话	17353153366

产品详情

据三网大数据精准营销获客平台了解，目前80%的在线教育机构是不盈利的。这背后有诸多原因，包括商业模式缺失，教研、产品、技术都要大投入、师资成本、行业普遍复购率不高等。但是预计明年，中国在线教育用户规模将达2.96亿人，市场规模将达4330亿元。如此巨大的市场规模背后，竟然是全行业普遍亏损的现实。

截止2018年11月，仅在石家庄8个市辖区，各类教学点机构就高达3500到4500家，如此密度，但是在全国，5亿以上规模的企业不到30家。这也造成了行业竞争异常激烈，教育企业的获客费用与推广营销成本高企不下。早前业内人士透露，获得一个潜在试听用户的成本在几十元到上百元之间，当潜在用户选择试听之后成为付费用户的可能性仅有十分之一。

居高不下的获客费用，造成了如此巨大的市场规模背后，是全行业普遍亏损的现实。如果教育行业，不想再继续烧钱推广，那么三网大数据精准营销获客方式或许是性价比最高的大数据获客方式了。

精准引流背后要么是需要AI的识别与定向能力，要么依赖社交大数据勾勒用户画像。从这点来看，运营商大数据跟百度的契合度似乎更高：百度是AI+搜索+信息流推荐的模式，可以将用户搜索的刚性需求数据进行收集，赋能到信息流进行智能分发，依靠AI和数据能力区别出"用户兴趣"与"用户意图"，百度与用户的契合点，正好是运营商大数据与用户的契合点，通过用户行为，精准定位用户。如果一个用户搜索过某些关键词，比如“消防工程师考证多少钱”“少儿英语培训”等关键词，或者访问了若干个相关竞价广告页面，甚至是拨打了您或者您同行的咨询热线（400电话、固话、业务员手机号码），那么这个客户是绝对有教培方面的需求，教培企业要做的，就是找到这些用户行为，继而找到产生这些行为的用户，对其进线精准营销（运营商大数据精准外呼、运营商大数据短信触达、运营商大数据广告投放、）我们称之为三网大数据精准营销获客。

不同于汽车行业有"汽车之家"以及房产行业有"链家"，竞争激烈的教育行业一直没有诞生出公认的垂直权威媒体平台：受众多元，需求千差万别，教育机构与客户之间，缺乏需一个点对点解决用户信息需求的媒体平台，这相对放大了企业精细化营销投放的难度。一般来说，如果有大而统一的垂直类媒体平台，市场投放成本会相对可控，而通过传统的品牌曝光与地推手段来说服用户付费，难度太大。然而现实就

是本文刚开始介绍的，5亿以上规模的企业不到30家，中小企业间的竞争仅从百度竞价的广告位置上就可以看出来有多么激烈。

在资本的寒冬期，投资机构更关注现金流和投资回报。但在整个行业获客成本高企、转化率低、复购率低的情况下，没有现金流和客户活跃量的支撑，将对融资产生很大的不利影响。而打破教育行业的粗放式砸钱的营销惯性与短板，是改善获客率的关键。教育类企业不妨转换下营销的玩法，尝试三网大数据精准营销获客方式，一条有效信息2-5元，连一个竞价点击都不到的价格，就可以获取到精准的咨询用户，找准适合自己的营销媒体平台进行多点、多元化精细化运营与深耕，才能改善亏损现状，让企业真正盈利，而不是拱手把钱投入烧钱的游戏。

经历过野蛮生长后，教育类品牌更需要关注行业风向，营销环境已经变天，有效去抓住"高净值用户"，降低获客成本已然成为目前在线教育增量市场阶段规模化以及走的更稳健的关键。