

# 三只小猴 培训机构招生策划方案 招生策划方案

产品名称	三只小猴 培训机构招生策划方案 招生策划方案
公司名称	山东三只小猴文化传媒有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	山东省泰安市新泰市通天街南头
联系电话	18615381898

## 产品详情

### ?鱼塘策略深度解析

通过上一节的学习，相信你对钓鱼策略已经有了初步的了解，现在我就要详细地教你，如何更省力...更轻松...地钓...更多的...鱼.

因为.....给你思路.....更要给你出路.

鱼塘策略包含七大组成部分:

鱼杆、鱼塘、鱼、鱼线、鱼钩、鱼饵，策略。

鱼杆.....就是你的学校品牌、教学质量。要钓鱼，必须保证你的教学质量过硬，培训机构招生策划方案，然后通过独特的卖点，逐步地塑造你的学校的独特价值，没有好的鱼杆，鱼来了，也会溜走。

鱼塘.....就是你的目标市场，你不需要再到大海里捞鱼，也不要再到处撒传单，只要利用鱼塘策略，找对鱼塘钓大鱼。

鱼.....就是你的目标生源，随着培训学校越来越多，这些鱼对于普通的鱼饵已经不感兴趣，它变得越来越狡猾越来越难抓。

鱼线.....连结着学校、市场、学生，或者也可以说是媒介。你的独特价值已经被成功地塑造起来了，但是还需要靠媒介，招生策划方案，有力地传播出去。这个媒介不仅仅是传统意义上的广告形式，培训班招生策划方案，它应该是强有力的文案...承诺教学...电话招生...人情纽带式转介绍(将在下一章节中重点说明)...吸引力十足的鱼饵，最后一定要想办法把它钩住。

鱼饵.....就是吸引潜在生源的好处或者利益。可以是代金券，可以是超级赠品，可以是免费的服务。不管你用什么形式，鱼饵的作用就是...吸引目标生源留下联系方式，同时...让目标生源事先体验产品的价值和好处。

鱼钩.....就是个隐藏的机关。你放鱼饵，目的就是为了是为了掩护里面隐藏的“鱼钩”，吸引目标生源过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，此时鱼钩就很重要。

策略.....就是你的商业模式。你的学校选择了用什么方式赚钱，决定了你的格局，决定你未来的竞争力。(关于商业模式将在以后的章节中重点讨论)

这七大组成部分是个有机的整体，相互独立，又相互支撑。就像我这本书，每个章节都是独立的，但是又互相衔接，环环相扣，缺一不可。

当你自己的鱼塘，还很小，你的数据库还不够大的时候，这个时候，简单...最快速...最轻松...最省钱的方法就是...你必须借助别人的鱼塘。

你只要能够帮助对方成交更多的客户，帮助对方留住更多未成交的客户，那么你就可以轻而易举的进入任何的鱼塘，前提是目标客户一致...行业互补。

有了好的鱼塘，就要想办法，吸引鱼儿高高兴兴地游到你自己的鱼塘，这个时候你所要做的就是，尽量地散播带钩的“鱼饵”。

下期预告：衡量一个好的“鱼饵”的标准

扫描下方二维码，帮您轻松招生200人！

## 鱼塘借力升级版

什么叫秘密?大多数人都知道的东西，秘密就不成为秘密了。

再好的方法，一旦开始被很多人关注，一旦被更多的人使用，我想你也知道会产生什么可怕的后果.....

所以，我很犹豫...是否要揭示这个威力更大的秘密?

这个秘密，给我，还有我的学校都产生了不可思议的改变.亲爱的朋友，我想你和其他人一样，迫切地想知道到底是什么秘密?

获得名单后，我到底采取了什么措施，让学生迅速报名?

很多学校获取学员信息后，最常见的动作就是马上拿起电话，“不厌其烦”地向学生和家长大力推荐自己的学校，结果是...鱼都被吓跑了。

你都不知道，对方是什么鱼，它喜欢什么鱼饵，对方对你

完全不了解，不要说信任，连起码的兴趣，都没有，怎么可能引鱼上钩呢?我希望你不要再“破坏性开采”，因为资源是有限的。

先给我一个了解你的机会!

你可以这样做，利用信息:

“亲爱的学员，对于你一直对喜洋洋英语培训学校的支持，表示深深的感谢。所以，我们特赠送安踏代金券，请于\*\*地领取，48小时内有效!”

“已经有252个学生预定了喜洋洋英语培训学校的单词速记试听课，但很可惜，只有10%的人才能成为幸运儿……免费热线:\*\*\*\*\*”

“已有80个学员等待国学课程于3天后开课---但只剩20个名额。为公平起见，我们规定，不允许提前报名，先到先得，特别强调:前6名幸运学员，我们将免费赠送价值300元课程DVD。”

下期预告：三封催促信

扫描下方二维码，帮您轻松招生200人！

给我一个爱你的理由！我想这是个简单也是最常见的问题，因为每个学生都有选择的权利，我可以选择你的学校，也可以选择别的学校。在全民办学的市场大背景下，选择不是太少，而是太多。面对蜂拥而至的招生广告，学生无从选择!

每个学校都说自己是好的，但是到底好在那里呢?

“本校拥有很棒的师资——经验丰富的名师与外教...”

“我们的教学方法新颖独特、优质的教学服务...”

“本校课程内容更丰富，报名价格更优惠...”

备注：以上的文字，摘录于报刊上一些培训机构的招生简章各位朋友，如果是你，你对这样的宣传会动心吗?

现在我们所面临的一个情况就是:各个学校所提供的教材、教法、服务几乎大同小异。这个时候很多培训学校所能想到的就是价格，为了快速进入并占领市场，他们往往采取的是促销打折。价格，这个“市场的重要竞争力”，或许能帮你赢得短期的胜利，但你同时也失掉了大部分的利润；更可怕的是，你的整个品牌形象将会受到严重的影响。而且，价格的拼杀，最终只有二种结果：要么你把自己给拖垮;要么你被更有力的对手搞死!

那么有没有什么办法，可以在不压低价格的情况下促进招生?

突破困境，从转换思路开始!由过去以教学产品为中心转变为以学生需求为中心。

现在培训市场已经进入了买方经济时代，我们的学校好不好，学生说了算!所以要打动学生的芳心，从而刺激学生报名，最直接的方法就是去研究学生需求导向，并帮助学生实现他们的梦想。

学生不是为了你的理由而报名，而是为了他们自己的原因!所以我们必须深入学生的心里，不断地思考学生的梦想是什么?学生的喜好是什么?因为，只有同流才能交流!

学生的梦想是什么?——快速、简单、轻松地学习，顺便得高分!

学生的喜好又是什么?——尊重、认同、快乐、新鲜、偶像、安全感……

这就要求我们必须帮助学生找出一个报名的理由——独特的卖点。一个以学生利益为中心的，而不是以培训学校为中心。

培训界竞争一天比一天残酷，只要你想赢，只要你想抢得一块肉，你就无法回避一个重要的概念——卖点!卖点已经深入到我们日常生活的每个细微的角落，我可以随便举出很多大家耳熟能详的例子：

耐克鞋在卖什么?——运动精神!

沃尔玛在卖什么?——天天平价!

奔驰汽车卖什么?——尊贵的身份!

歌星李玟卖什么?——身材!

农夫山泉卖什么?——有点甜!

百事可乐卖什么?——积极向上，少儿招生策划方案，热爱运动!可以说，独特的卖点，就是决定你能否胜出的核心竞争力!

“不要跟我说大理论，告诉我该怎么做?”

扫描识别下方二维码，招生教父告诉你该怎样做!

三只小猴(图)-培训机构招生策划方案-招生策划方案由山东三只小猴文化传媒有限公司提供。三只小猴(图)-培训机构招生策划方案-招生策划方案是山东三只小猴文化传媒有限公司(tz1288.com)今年全新升级推出的，以上图片仅供参考，请您拨打本页面或图片上的联系电话，索取联系人：刘仁新。同时本公司(www.zaojiaozsch.com)还是从事早教中心招生策划，早教班招生策划，早教机构招生策划的厂家，欢迎来电咨询。