

# 三只小猴文化传媒 培训机构暑假招生 暑假招生

产品名称	三只小猴文化传媒 培训机构暑假招生 暑假招生
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

### 转介绍的价值

#### 一.快速跨越信任的鸿沟

通过熟人转介绍，潜在生源对你不是完全陌生的，这样，你和他之间就可以大大缩短彼此了解的过程，而且，因为你和他之间是建立在友谊、熟人的基础之上，这可以帮助你缓解招生过程中初步接触了解阶段的压力。

#### 二.增加你的“目标鱼塘”

你可以通过每个被推荐的潜在生源，扩大你的目标鱼塘，进而利用这个鱼塘，增加你与潜在生源的接触点，拓宽你的招生渠道，增加招生量。

#### 三.减少你的招生成本

通过请求推荐和跟进潜在生源，你不仅节省时间，还降低费用。开发一个陌生生源的费用，是通过推荐系统获取的生源的8倍。试想一下，增加招生人员进行推广，费用很高，

而利用你所拥有的学生推荐新生源，费用却几乎可以忽略不计。

#### 四.提升介绍人的价值

当你跟进被转介绍的潜在生源，取得他的信任，并且你的教学真正地帮助他实现了自己的梦想，暑假招生，并且使他获得成绩提高和心情愉悦的时候，介绍人的价值也得以提升了。更加重要的是，介绍人的信用度得到提高，而且会经常得到这个新生源的感谢。

## 五.为你赢得长久的口碑效应

一群对你充满感激和信任的学生，他们会自发地为你做免费的宣传，他们的口碑是有效的广告方式。你可以想象一下，当你的竞争对手，经常被要求提供关于教学或服务可信性的证据，而你的现有生源的推荐，可以为你带来显而易见的信用效果，而且很少需要增加额外的信息。

下期预告：你的转介绍，为什么如此低效？

扫描下方二维码，帮您轻松招生200人！

### 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，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，跆拳道暑假班招生，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，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，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，目的就是为了让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，培训机构暑假招生，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！

一:激发兴趣

你必须精心拟定一个充满吸引力的“主标题”。比如：“你所不知道的，单词记忆秘诀？”(注意:这个句子比较长，一定要用逗号隔开，是否符合语法不重要，只要不引起歧义就可以)。在主标题下面，你可以写一些字，这叫“导入式引言”。这样做可以强化“主标题”的作用，但不能写的太多。引言的目的是激发学生的梦想，调动他们的情绪。如：“请给我五分钟的时间，我将向你详细透露单词记忆的秘诀，让你的记忆力提升3-5倍”！

第二步:讲一个故事

接下来，你可以用自己的口吻，说一个你的奋斗故事。

你所经历过的学习单词的痛苦(这个很重要，强化痛苦，引起学生的共鸣，吸引他们继续读下去).....但是你有梦想，

你不甘心，所以你发誓要找到记忆的秘诀(很多学生读到这里发现找到了知音，因为每个人的心中都有一个“神笔马良”梦).....偶然的的机会，你得到了某个记忆大师的指点，获取了单词记忆的没人知道的秘诀(梦想初步实现).....只用了3个月的时间，你就记住了1万个单词，并成为受人尊敬的讲师

(实现梦想)。

这个时候，学生的梦想已经开始被你激发，但是还不够，你必须再讲你曾经教过的学生，他们取得的成功，这就是所谓的效果见证。

通过你曾经教过的学生的嘴，来获得潜在生源对你的信任，借此来证明，你是有能力来帮助他们的。

效果见证必须要真实，语言要口语化，要写普通人的故事，美术班暑假招生，强化与潜在生源“共性”的地方，最后落款一定要写真实的详细的地址、姓名、班级、学校。

效果见证，能否激发兴趣，很关键的是，你要教你的老生源，告诉他们如何详细地描绘所获得的结果，一定不要泛泛地说：“某某老师太棒了，”没有用，应该说：“经过老师的辅导，三个月后，我记住了5000个单词，我简直不敢相信，象我这样

的人，也有这样好的记忆力”！

### 第三步:宣传预热

介绍你学校的教学特色，还有学生的普遍需求，放大潜在生源的问题，强化他对于“解决方案”的需求。并暗示有一种“解决方案”可以帮助他们显著改善，特别注意的是，这个时候，你还不适合说太多，点到为止，吊足胃口。

### 第四步:详细介绍

重点介绍你学校的教学优势，教学内容、教学方法，特别指出你的学校是能帮助学生快速记忆单词的学校，如果你们有教材，你可以将你的教材图片展示出来。

三只小猴文化传媒(图)-培训机构暑假招生-暑假招生由山东三只小猴文化传媒有限公司提供。“艺术培训类学校招生，技术咨询，技术服务，技术推广”就选山东三只小猴文化传媒有限公司（tz1288.com），公司位于：山东省泰安市新泰市通天街南头，多年来，三只小猴坚持为客户提供好的服务，联系人：刘仁新。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。三只小猴期待成为您的长期合作伙伴！同时本公司（www.wudaozsch.com）还是从事街舞招生策划，民族舞招生策划，拉丁舞招生策划的服务商，欢迎来电咨询。