

培训机构招生策划方案 三只小猴 招生策划方案

产品名称	培训机构招生策划方案 三只小猴 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

第二节:当“烧钱”广告遇到低成本招生！

独特的卖点，
就是我们的核心竞争力，就是我们的独特价值，完全区别于竞争对手的价值，但这只是开始。

要让价值过渡为利润，就必须将你的价值以响亮的声音说出去，因为学生不可能自动跑到我们的学校，于是很多培训学校就开始挖空心思打广告:传单、电视广告、报纸广告、KT板、横幅、报纸软文.....

我一直反对用这样的方式来做推广，倒不是说这样的广告没有意义，而是我一直有个主张:风险更小、投资更少、获利更多、操作更快。为什么?对于一些规模较大的学校多花点钱无所谓，大不了就当做交学费，他们完全有能力去烧钱。但是中小规模的学校，广告做多了，可能下个月就无法给老师发工资了，培训班招生策划方案，这是很现实的问题，在我辅导过的学校中，就有这样的现象，一个浙江的学校，当年投入了20多万的广告，但是只收了.....18个学生！

但是不做广告又怎么吸引学生来报名呢?

问得好!广告就象鱼钩，但是光有鱼钩就能钓到鱼吗?

要钓鱼，就应该到鱼塘，你必须找到适合你的鱼塘，你必须与人合作，越是竞争激烈的时候，越是需要合作，合作能让你大大的减少广告成本，更加重要的是，让你的客户成倍成倍地增加，你要知道，一加一，一定大于二！

那么如何合作?如何整合?如何借力?让我先告诉你
2个案例吧，我相信，你看了后，一定会有所收获。

扫描下方二维码，帮您轻松招生200人！

那么别人的“鱼塘”在那里呢？

很简单，我们想要的“鱼塘”就是公立学校、教育机构、

文具店、玩具店、麦当劳、书店、超市、健身馆、游乐场等等，只要你的想象足够丰富，你一定会找到更多的相关鱼塘----

行业不同，但是客户相同。

聪明的人，借力使力迎接胜利；蛮干的人，劳心劳力准备倒闭！

这个世界，从不缺少资源，也不缺少资金，缺少的是识别资源和利用资源的智慧！

要借助别人的“鱼塘”，首先必须判断：

1. 目标客户相同或者接近。
2. 考虑对方的信誉。
3. 必须能够提升你的品牌形象。
4. 实力和规模相当。

“鱼塘”找到了，你必须思考，如何才能打动“鱼塘”的主人，从而允许你借力。

你必须从对方的需求出发，帮助他解决问题。你要让他明白，和你合作能得到什么好处？对于任何一个商家来说，他们的需求就是在不增加额外成本的情况下，10倍.....20倍地增加客户数量，同时能有效地留住.....未成交客户。

那么具体该怎么做呢？接下来，我将用二个案例，向你揭示“钓鱼”的智慧。

扫描下方二维码，帮您轻松招生200人！

创业不易，守业更不易

对于这两年兴起的创业浪潮，春季招生策划方案，席卷了众多不安分青年，内心的躁动，让越来越多的人加入到创业的大潮中，可谓一波浪去，一波浪起

相应而生的是各种各样的心灵鸡汤和成功学的崛起，招生策划方案，辅助服务于创业者的公司越来越多，可是真正已经的崛起的创业者究竟经历了什么？他们到底为什么能够成功

经历创业三年，也算是半个连续创业者，失败过，改革过，在做的过程中不断的发现机会，不断测试项

目，可是做到现在，经历了很多，也看到了身边众多创业者所走的路程，总结了以下作为创业者应该坚持的东西：

一，创业发心要对

所谓创业发心，并不是指的要改变的自己的命运，要实现自己的梦想

创业发心指的真正站到自己的客户群体中，以帮助他们解决问题，提供服务，带来改变为初心，只有这样才能深入客户，找到客户的痛点，同客户建立关系不是因为他们购买你的产品，你为他们提供服务，而是你为他们解决问题，给他们带来改变，为他们创造利润，他们从自己获得的各种利润中抽出一部分为你带来利益

所以三只小猴开发助店吧-助招生创立之初就是为了改变目前国内艺培类校长招生管理的窘状

所以所有拿助店吧-助招生同商家岛、亮点互动、汇汇吧、简互动、快鲈掌柜等平台做比较的，可能是没有真正了解和领会助店吧-助招生的商业运作模式

二，简单的事情重复做，大道至简

很多创业者很容易犯的一个毛病就是每天都在不停的学习，每天都在不停的寻找新的项目，培训机构招生策划方案，每天都在等待风口，感觉自己每天都很忙，一年过去了两年过去了，发现自己尝试了几十个项目，做了几十个市场，而等到真正的风口来了时候，发现也没有抓住

作为助店吧-助招生的创始人我一直坚信，坚持做一件事情，坚持做好一件事情，坚持简单的大道理，把一个大道理心理默念一万遍，坚持把同一件事情重复做好一万遍，你可能就已经超越了自己

三.深入市场，避免闭门造车

曾经经历过这个阶段，很多创业者并不是市场人员出身，很多技术出身，同样我们的创业团队很多工程师出身，谈起市场，不敢接触一线客户群体，实际上错误的，创始人应该成为公司的产品经理，也就要求创始人必须深入市场，了解客户真正的需求和问题，并提出问题的解决方案，只有这样问题才能够解决，只要这样一个新的产品才能真正符合市场的需求

下期预告：我们是怎么帮扶一家小公司打造团队的

培训机构招生策划方案-三只小猴(在线咨询)-招生策划方案由山东三只小猴文化传媒有限公司提供。山东三只小猴文化传媒有限公司(tz1288.com)坚持“以人为本”的企业理念，拥有一支技术过硬的员工队伍，力求提供更好的产品和服务回馈社会，并欢迎广大新老客户光临惠顾，真诚合作、共创美好未来。三只小猴——您可信赖的朋友，公司地址：山东省泰安市新泰市通天街南头，联系人：刘仁新。同时本公司(www.meishuzsch.com)还是从事美术班招生策划，素描班招生策划，创意美术招生策划的厂家，欢迎来电咨询。