

春季招生策划方案 招生策划方案 三只小猴文化传媒公司

产品名称	春季招生策划方案 招生策划方案 三只小猴文化传媒公司
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，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，招生策划方案，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.....联结着学校、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，培训机构招生策划方案，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，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，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，春季招生策划方案，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...快速...轻松...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！

创业不易，守业更不易

创业不易，守业更不易

对于这两年兴起的创业浪潮，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，辅助服务于创业者的公司越来越多，学前班招生策划方案，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，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

你可以和当地的报纸、视频、广播台、网站合作。

方式:免费为他们的员工或者员工的子女提供培训，他们为你们做广告，当然广告应该是以采访的形式，比如某某机构为报纸的员工做免费的英语培训，掀起了学习英语的风暴。

或者是和他们合作搞活动。活动的主题必须大一点，起点高一点，比如全城免费学英语，培训机构出教师。

或者，你可以找当地的网站、论坛，以“客户见证语”的形式，告诉大家，这个网站，是如何帮你快速地、低成本地实现招生，为了增加可信度，你可以在后署名，写上你的学校名称和联系方式。这样在无形之中，你就免费地将自己学校的“广告”贴在了该网站上。

下期预告：向学生借鱼塘

扫描识别下方二维码，招生教父一对一服务，帮您轻松招生200人！

春季招生策划方案-招生策划方案-三只小猴文化传媒公司(查看)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) 是山东泰安,软件代理的企业，多年来，公司贯彻执行科学管理、创新发展、诚实守信的方针，满足客户需求。在三只小猴领导携全体员工热情欢迎各界人士垂询洽谈，共创三只小猴更加美好的未来。同时本公司 (www.shufazsch.com) 还是从事书法班招生策划，毛笔班招生策划，书法辅导班招生策划的厂家，欢迎来电咨询。