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,它变得越来越狡滑越来越难抓。

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,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。