



马运华

教育机构商业思维培训创始人

托管教育品牌运营专家

中国高效托管教育联盟首席讲师

中国托管教育节发起人

多家教育集团运营顾问

著有《中小学培训机构运营管理实用问答》

2017年下半年营销工作安排

讲师：马运华

目录

营销流程

分月营销设计

营销流程

- 第一步：引流：课程引流 活动引流 线上引流 渠道引流
- 第二步：成交：促销 会销
- 第三步：重复消费：购买更多 购买更久 推荐购买
- 营销：经营+销售

分月营销设计

- 月份关键词
- 8月： 储备
- 9月： 促销
- 10月： 活动
- 11月： 预售
- 12月： 续费
- 1月： 套售

8月 储备

- 收心班储备
- 家长活动储备
- 试学（公开课）储备
- 线上读书群储备
- 测试（艺术类）储备

9月 促销

- 学科：秋季和寒假组合促销
- 托管：周末和托管促销
- 艺术：考级和年末寒假营促销
- 年级促销
- 会员促销

10月 活动

- 校内活动：生日会、野外大课堂 增加宣传和转介绍
- 亲子活动：服务和转介绍
- 启动比赛：学科竞赛
- 线上活动：启动百日阅读活动 （家长和孩子共同参与）

11月 预售

- 优惠资格预售
- 2018暑假和寒假课程预售
- 一对一：预售
- 集训课程或者活动预售

12月 续费

- 学科续费：春季和暑假连报
- 托管：涨价续费
- 艺术课程：分级连报 送活动参与

2018年 1月 套售

- 寒假冬令营：报送暑假或者春季活动 报一 送一
- 寒假9.9元 自习室
- 预科班
- 艺术课程：定制提升班：美术 写生班 音乐：独立演出设计

马运华老师

电话：15665459305

微信：myh320



校宝学院公众号：xiaobaoedu

添加一对一提醒班主任微信：SP0A5000



第十二期VIP课程正式上线！

学会定价、涨价，让机构轻松利润翻倍



课程大纲：

第一节：定价技巧——提前锁定机构利润

第二节：价格战——抢夺市场份额

第三节：促销策略——扩大销售利润

第四节：涨价模式——打造赚钱机器

第五节：涨价招生——涨价也能“招生”

第六节：涨价实操——2017-2018年托管、班课涨价实例

番外篇一：单一专业机构涨价实操

番外篇二：综合类教育机构涨价实操

适合人群：

- 1、培训学校校长及中高层
- 2、课程价格不合理，利润微薄的培训机构负责人
- 3、渴望涨价、但苦于涨价方式的培训机构负责人



你将收获：

- 1、依据学校自身市场的定位、科学合理的定价策略，让机构迅速盈利
- 2、在合适的时间节点，确定好涨价方式，让机构利润倍增
- 3、利用涨价促销模式，让机构赚的更多、赚的更久

课程福利：

- 1、八次课程（6节课程+2节番外课）的永久回看
- 2、全套课件均免费赠送
- 3、报名的老师均有机会获得马老师的书籍《中小学培训机构运营管理实用问答》

