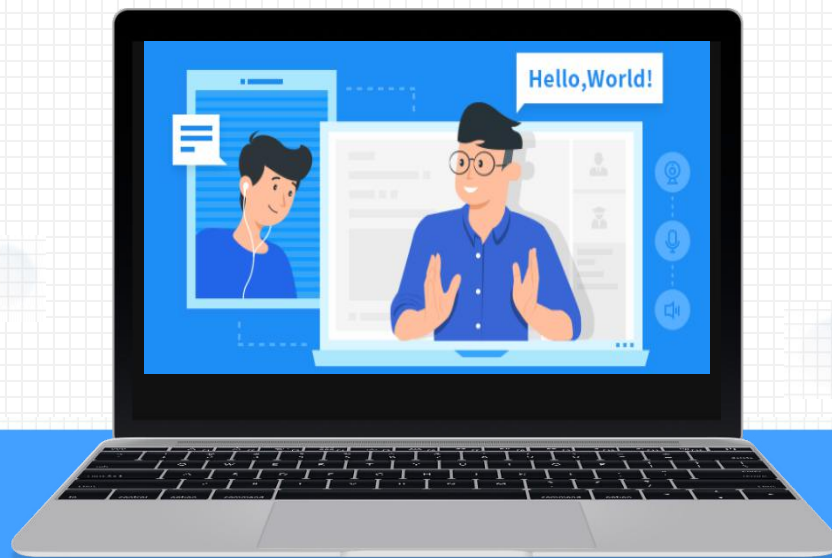


教育行业直播解决方案





课程目标

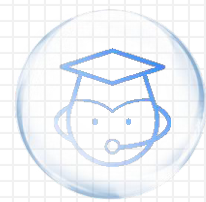
01 了解当前教育行业的现状

02 掌握直播解决方案的运营思路

03 了解实现运营思路的关键环节



目录



01 行业现状



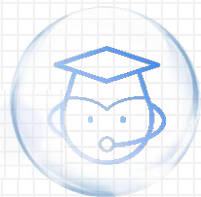
02 市场案例



03 解决方案



04 问题梳理



01 行业现状



政策痛点

01 “双减政策”推出，对于学科辅导类型机构面临需要提高效率降低成本的调整；对于素质类教育或成人教育，这类机构需要抓紧红利机会进行营销投入；

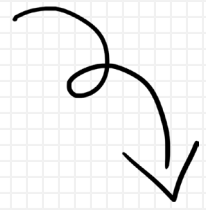


棋类在线教育品牌【弈小象】近日完成Pre-A轮融资
滑冰类教育品牌【万域芳菲】于近日宣布完成千万级A轮融资，投资方为新东方
职业教育品牌【精图教育】也于近日宣布完成数千万元A轮融资

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司
微电：189 3779 3711 155 3777 0005

疫情痛点

01 疫情反复，疫情防控常态化改变了学员和家长传统线下学习的心态，加速了群众接受线上学习的模式；
02 政策影响，限制大规模聚集、停学等
线下教学被迫中止；

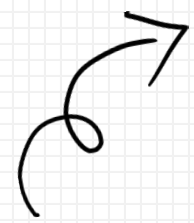


教育OMO模式

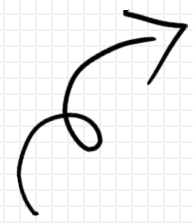
业务痛点

01 竞争压力大，同类型机构越开越多，拼价格恶性循环；
02 地推、线下活动等传统引流方式 成本高，效果差，转化慢；

转型素质类教育培训



直播运营





在线直播行业进入多维发展阶段

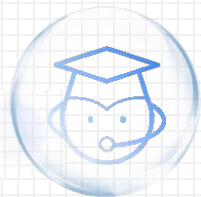


✓ 直播就是企业实现数字化的其中一块敲门砖，甚至是企业存活增长的重要工具

✓ 对教育机构来说，OMO模式是现在的主流，进入直播课堂，是机构未来发展的重点项目。

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005



02 市场案例

——卓越教育直播招生案例



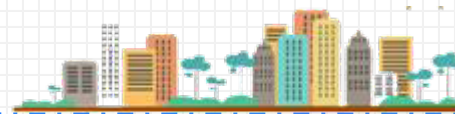
主要提供学科辅导为主，并逐步发展出素质类教学产品



属于素质类课程，主要是让读小学的孩子喜欢上语文

背景介绍：

该机构近期在广州白云区飞翔公园开设一个新的教学点，为了吸引家长前去线下门店以及购买课程，卓越教育策划举办了【直播引流招生】的活动。





第一步

通过海报告知活动详情（赠送书籍），其海报上有客服二维码，引导家长添加客服。

投放的渠道



朋友圈



公众号



社群

.....

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005



第二步

家长添加客服后，客服会直接发送加群二维码



亮点：群有福利活动，感觉进群有价值



第三步

在群发布直播预热链接，吸引家长预约观看

卓越教育直播招生案例

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



模板自定义，上传品牌元素，形成品牌曝光



案例体验

第四步

商家在直播中，在留言区发布互动二维码，提升直播的交互性

活动详情

名称：卓越大语文5.16直播抽奖（VIP）

时间：5月14-5月18日

规则：扫码联系客服兑奖

奖品设置



技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005



第一步：通过广告宣传海报，引导家长添加客服



第二步，添加客服后，客服发送加群二维码，把家长拉到群



第三步，在群发布直播预热链接，吸引家长预约观看



第四步，商家在直播中，在留言区发布互动二维码，提升直播的交互性

还需有的环节

1. 可以引导到终端，转换成会员
2. 留存活动可加强



03 解决方案



第一步：通过广告宣传海报，引导家长添加客服



第二步，添加客服后，客服发送加群二维码，把家长拉到群



第三步，在群发布直播预热链接，吸引家长预约观看



第四步，商家在直播中，在留言区发布互动二维码，提升直播的交互性

还需有的环节

1. 可以引导到终端，转换成会员
2. 留存活动可加强



圈

宣发活动

... →



微传单—发布活动，做内容营销



云设计—制作推广海报

养

微信群发定期免费直播

... →



教育系统—创建直播



营销活动—直播间抽奖活动

套

拼团拉人头裂变

... →



教育系统—创建拼团

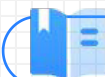


营销活动—创建拼团

收

沉淀会员

... →



教育系统—添加新人有礼、会员卡

留

做好留存活动，实现口碑传播

... →



教育系统—打卡活动



营销活动—能量小树林



第一步

利用**微传单**, 新建推广活动, 并进行传播

活动优势

渲染气氛、品牌曝光、有趣内容营销

推广渠道



朋友圈



公众号



社群

.....

技术支持: 南阳云鼎尚传媒有限公司

微电: 189 3779 3711 155 3777 0005



第二步

在**微传单**结束页尾添加客服微信，访客添加客服后，
客服再推送入群二维码



第三步

在微信福利群发布活动直播链接，吸引家长预约关注



... → 近期上线



/ 营销直播功能介绍

营销直播，是指机构老师为了促进客户报名付费而推出的直播课堂，属于互联网全新教学互动模式。

/ 教育类直播特征

1. 偏向于服务型，主播需要对课程产品有深刻了解或对服务有亲身体验，主讲人一般为机构固定的老师或合作老师
2. 大部分教育产品不具备冲动消费特性，需要教育商家持续输出高质量内容

营销直播功能优势：公益性内容利于教育品牌曝光提升知名度、用服务承接私域流量

/ 教育机构常用叫法

公开课、公益课、试听课、直播课

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005

✓ 沉浸式教学

实时视频互动的直播课程模式

✓ 一键直播录制

直播课程支持录制回放，一键售卖

✓ 直播带客模式

实时推广分销课程，利润倍数增长

✓ 屏幕、课件共享

丰富互动场景，及时满足学员需求

套一教育系统（拼团）+营销活动（拼团）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



第四步

在直播中发布拼团活动链接，吸引玩家购买

教育拼团



互动拼团



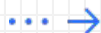
技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司
微电：189 3779 3711 155 3777 0005

套-教育系统（拼团）+营销活动（拼团）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



温馨提示:



客服联系电话: ☒ 开启 ☐ 关闭

请输入联系电话

客服微信二维码: 选择二维码 最佳尺寸460 * 460 示例

公众号二维码: 选择二维码 最佳尺寸460 * 460 示例

设置时, 建议添加联系方式, 上传客服或公众号二维码

套一教育系统（拼团）+营销活动（拼团）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



温馨提示：



... → 添加平台链接，进行流量引流

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005

套一教育系统（拼团）+营销活动（拼团）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



/拼团功能介绍

拼团功能，是指商家针对自有的课程产品，在设定的活动时间内，以一定的成团人数为条件，以低于原价的优惠价格出售课程产品的营销活动。

教育类商品特性：低频重决策，决策成本高

使用拼团功能优势：从价格上降低用户决策成本，提前输出商家服务

/教育机构常用叫法

针对知识付费行业：拼团、拼团课、特价课

针对传统线下教育机构：小课包、多节试听课

共性：非正价课，用于引流体验较多

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005

拼团流程





/拼团使用技巧

1. 通过定期的直播课后，养成忠实用户的习惯，同时吸引了新需求的客户；

计课堂统计直播课堂累计听课人次，用户增长了一个新的拼团课群；

2. 通过微信群名和课堂名，建立家长对于拼团课品牌的认知和印象；

如：卓越大语文文提-【作文提炼】拼团1群、新东方留学-【雅思备考】

3. 拼团课程设计

运营重点：标题设计（突出优惠和价格）、头图设计（信息清晰）、详情（痛点、优势、老师介绍、课程特色、课程大纲、适合人群等）；

4. 拼团活动过程

推广时间：不宜太长，控制在7天（1周）

转化节奏：保持每天增加10个报名

对内：通过微信群给内部人员加油打气；给到校长或课程顾问（销售）推课奖励；

对外：通过已有微信群叠加朋友圈营造火爆报名氛围；倒计时3天推广，设计【倒计时海报】与【报名文案】；

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电: 189 3779 1711 155 3777 0005

[查看拼团数据](#)

收 - 教育系统（会员卡）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



第五步

引导客户引流到教育平台利用促销，可让学员购买会员留存客户，实现会员数字化

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005

收 - 教育系统（会员卡）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



第五步

引导客户引流到教育平台利用促销，可让学员购买会员留存客户，实现会员数字化

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005

留 - 教育系统（打卡活动）+ 营销活动（长期活动）

云鼎网一站式建站新起航 ydk98.com



● 通过向熟悉的人打听、向学校老师咨询获取课程信息的占比较高

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005



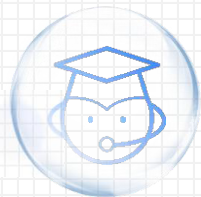
创建打卡活动



创建种树活动

第六步

不断在群发布留存活动，吸引家长留存，并形成口碑传播



04 常见问题

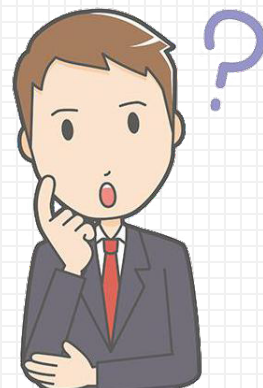


1. 客户：我发现你们教育系统和营销活动都有【拼团】功能？如果我要举办你这个活动，你会推荐我使用哪个？

两个产品的使用逻辑都是一样的。

如商家使用【教育系统】自带拼团，后期学员拼团成功后，系统会对应自动开启该课程，但目前支持【线上课程】+【线上支付】

如商家使用【营销活动】拼团，则需要客户人工后台安排开启，线上线下全场景的课程都可以使用





2. 客户：你们教育系统里有两个直播功能（小程序直播+视频直播），有什么不同？

	视频直播	小程序直播
共享课件	直接支持	通过其他推流工具支持
互动白板	直接支持	通过其他推流工具支持
屏幕共享	直接支持	通过其他推流工具支持
密码进入直播间	支持	不支持
限定部分会员进入	支持	不支持
流量费用	0.02元/人/分钟	无需支付流量费用

在使用条件上，小程序直播条件较多，需要客户拥有**企业资质的微信小程序**，店里还有一**笔成交记录**，根据微信规定，该小程序需要使用直播功能时，**类目必包括【在线视频课程】或【直播】**，而视频直播则没有条件要求，只要是专业版及以上就可以使用。

在流量费用上，小程序直播是免流量的，而视频直播需要购买流量（前期有赠送流量活动，已经购买版本的客户也会赠送流量）

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005





3. 代理商：这个方案一开始我该如何推荐给我客户？

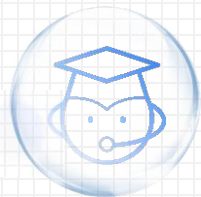
F（特征） 教育系统，是一个集线上知识服务、线下教务管理、多种招生营销神器为一体的数字化运营系统，另外结合我们公司两款H5营销产品（营销活动+微传单），更能提高机构活动转化率，因为营销活动和微传单是我们制作广告营销内容的利器，不需要懂技术代码也可以快速制作出炫酷的活动。

A（优点） 关于提升机构的生源，您可以先使用我们微传单主打的**趣味炫酷效果**，去提高活动的触达率，把访客“圈养”起来，然后持续在群上发布**免费直播**，体现出社群的高价值。当然您期间可以通过教育里的拼团功能，**进行课程的销售转化**，也可以把参加拼团成功的学员，**转移成为我们的平台会员**，实现会员的数字化，记录会员信息，也方便后期我们更好**进行数字化营销**。

B（利益） 趣味性强且易传播的微传单和营销活动，能帮您**提高您活动的触达率**，**吸粉获客**，**节省获客成本**，而且还可以把玩家吸引到您教育平台，提升**会员注册率**，教育系统里面有大量的炫酷现成模板，直接套用即可，**不需要花费我们太多时间**，就可以快速创建一个在线教育平台。

E（佐证） 现在市面上很多大牌的教育机构，像我刚才提到的卓越教育，他们都使用这套解决方案去提升机构的招生源，活动举办效果不错，我这边先把方案发给您看下。





新功能分享

移动端教务管理

兑换码

家校互评

技术支持：南阳云鼎尚传媒有限公司

微电：189 3779 3711 155 3777 0005



/ 移动端教务管理的优势

随时随地使用教育移动端，高效签到考勤

/ 移动端教务管理的使用场景

①方便移动端查看

②方便老师线下直接点名，直接点击，直接关联系统，代替以前传统式点名





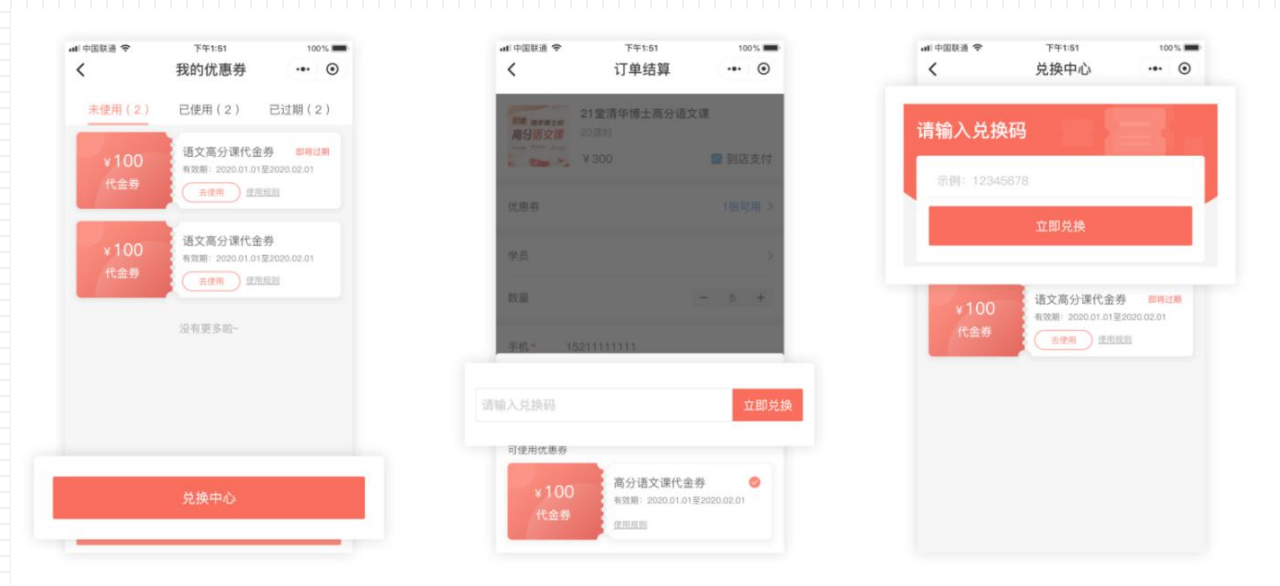
/ 兑换码

丰富更多场景营销

/ 兑换码的使用场景

各大活动后期可用于兑奖的兑换码

直播发放福利（可限制数量，营造紧迫感）

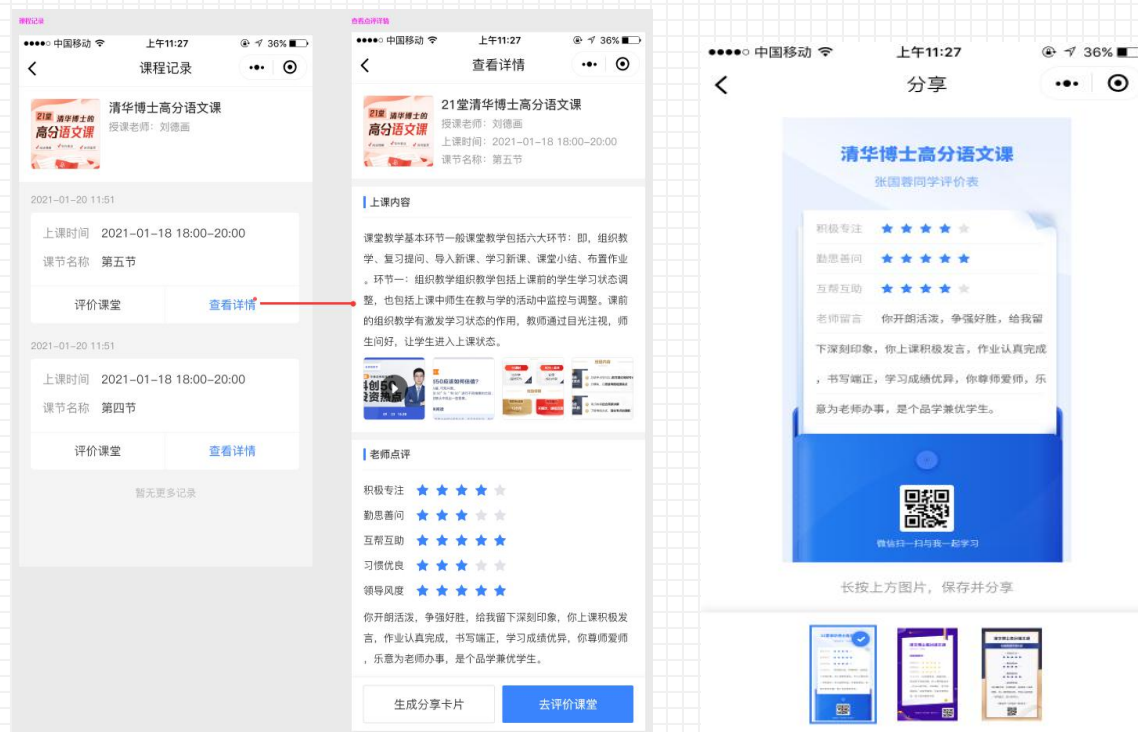




/ 家校互评

“家校互评”是基于教务管理系统推出的、促进家校交流的方案。

学生上课后，支持老师发送上课内容、学生表现点评到家长手机，并且家长能在移动店铺中能对课程、老师做出评价建议。





课程回顾

01 了解当前教育行业的现状

双减政策，利好素质类教育

02 掌握直播解决方案的运营思路

圈-养-套-收-留

03 了解实现运营思路的关键环节

圈（微传单、云设计）- 养（教育系统+营销活动）- 套（教育系统+营销活动）-收（教育系统）-留（教育系统+营销活动）



感谢观看

