

六盘水小型教育地推合作

生成日期: 2025-10-24

出发前的心理建设很多地推的团队都是领了地推任务，怀揣的单页，就出发了，效果不好，明日继续，在一遍遍受挫中激情就消耗殆尽了。在你怀疑员工的地推能力，质疑地推的效果时，有没有反思到这是为什么？地推的结果不是由做与不做决定的，是由想与不想决定的，只要想就一定能做到，这就需要在他们出发前来一次强有力的心理建设。一般情况，地推分为个人作战和团队作战，针对不同的作战方式，我们需要给员工进行不同的心理建设。个人作战需要让员工明白这次出去地推到底是为了什么？为的不是拿单挣钱，为的是帮助客户。不只有只有向客户传达的是产品，更向用户输出了某种情感。当然这需要对自己的产品有清晰的认识和自信。公交车上遇到案例：我曾接触过一个地推人员，他给我分享过一次他的地推经验。他们是做K12线上培训的，当天他去小学门口发单，找到两个小朋友，从开始聊天交朋友，到一路跟他们上了公交车，为了就是推广他们的产品，让小朋友成为他们用户。我好奇是什么魔力使他跟着小朋友上了公交车，他的回答很简单：“我们的产品能帮助他们，减少他们线上玩游戏的时间，增加线上学习的时间。”怀着帮助别人的心，他每次地推都能找到忠实的粉丝客户。一位地推招生主管总结的地推引流工作经验——新赫地推。六盘水小型教育地推合作

成功地推的一些经验，做地推必须知道互联网时代，很多新生的产品都会面临这样的问题——开拓新客户更难！无论是线上广告，微信、微博、SEM这些做了之后，都没有短时间内取得明显效果。于是，越来越多企业均选择了线下地推，希望用地推打开局面。那么，如何将地推这事做好呢？地推网就分享一些地推经验给大家，一起来看看吧！为什么需要有经验的大佬带着我们去做地推呢？一方面可以将好的经验、话术快速复制给团队，碰到难搞定的客户也可以直接晒收益；另一方面是为了应对各种突发，团队中需要一个主心骨，随时激励大家~

一、选择合适的地推场地做地推，要选择目标用户群体聚集的地方，不能盲目的广撒网。就像社区类的产品要选择居民社区，外卖类的产品要选择写字楼周边，场地的属性很大程度上决定了地推的效果。许昌地推选新赫地推公司。六盘水小型教育地推合作交给专业的人，让市场不难做。

老猫总结一下地推：桌子礼品易拉宝，左拉右拽满街跑，塑料制品或纸巾，扫码领完秒删了！这样的地推纯属扔钱打水漂啊，而且即使这样也得天天坚持，日积月累盼着用大力、出奇迹。然而曾经的流量符号，变成0距离的场景营销，你把用户当成贪图小便宜的用户，那么用户凭什么就对品牌感恩戴德，领你一包纸巾就忠诚你三五年，这也太诋毁用户智商了。所以就有了打油诗提到的场景，地推怎能有效果呢？地推的出发点是获得有效用户或有价值的用户，粗略说下地推的流程：前期调研——物料准备——时间地点——到达用户——用户扫码——下载安装——可能使用或购买——后期效果监测。如果站几个形迹可疑的闲散青年，摆上个空洞无物的易拉宝，印一摞粗制滥造的宣传单，放一坨三块五块的所谓礼品，就指望用户通过这样一个漫长的流程下来，还得把有限的忠诚度奉献出来，这地推推毛啊？什么是真正驱动用户使用留存的原因，怎么做才能做到路径短、效果比较好，通过地推要传递给用户什么。这些流程上的细节，几乎步步为营。每家创业公司都在声称注重用户体验，地推这种场景营销，接触用户相反让用户直接产生逆反心理，说好的用户是上帝哪儿去了。

地推准备材料01一、传单我们发传单的目的其实不是成单，而是扩大机构影响力以及咨询流量。所以，在设计传单时主要任务就是“吸睛”。但人们在传单上的注意力集中的平均时间是5-10秒，传单的信息量是和人们的阅读欲望是成反比的。因此，传单主打家长的痛点就可以了。-传单常见错误示范-①可读性差很多小机构的传单，上来就是“本机构是教育局正规注册……”或“本机构师资力量雄厚，校区环境优雅”。这些传单的统一特点就是：自我夸奖、内容极其枯燥，没有主题。②信息模糊相当多的机构打着“保护学生隐私”的名义，

用“王同学，李同学”等同学的分数作为宣传，让家长看完了想信你不是胡编的都难。其实写清，大家也不一定多感兴趣，谁会注意陌生人的学习情况呢？③追求美观，忽视实用性传单的美观性很重要，但是，这种美观可以用配色、排版的设计来实现，而不该为了追求所谓的美观放很多无意义的美图。④传单劣质A4纸不要再发了，无论是白的还是红的。机构不该省钱的就是传单，我们出去宣传是展示公司实力的。招生地推团队——新赫地推。

新赫少儿招生团队，会帮助各类培训学校解决招生难题，我们专攻的是3-14岁儿童的英语、音乐、美术、书法，语言，舞蹈、跆拳道、文化课等各种兴趣班招生。专业地推，快速引流，合作共赢，服务好每一家学校，切实解决学校生源问题，不做任何虚假承诺，做醉真实的效果专攻4-13周岁幼少儿招生难问题，我们竭力帮助各大校区解决疑难杂症，新生是学校的发动机，要知道学校只有新生源源不断的汇入进来才能解决学校的根本生存问题，我们团队上门服务，落地营销，一对一方案，保证后期转化率质量高，学校口碑好！目前已合作课程有，跆拳道，美术，舞蹈爵士，音乐，架子鼓，古筝，围棋，软硬笔书法字帖，早教补习班等。全网公道价，一次合作，终生朋友！我们是专业少儿招生团队，会帮助各类培训学校解决招生难题，我们专攻的是3-14岁儿童的英语、音乐、美术、舞蹈、跆拳道、文化课等各种兴趣班招生。精细地推，快速引流，按效果收费有需要的机构可进行电话沟通联系。艺术类招生：舞蹈、乐器、美术、声乐、表演、礼仪、摄影、艺考、体育类招生：球类、瑜伽、武术、棋类、游泳、健身、跆拳道、健美操、溜冰、轮滑、滑雪、马术、舍宾、普拉提、攀岩。新赫地推按效果付费欢迎你的电话联系。地推服务|全国地推公司许昌 专业地推公司——新赫地推。六盘水小型教育地推合作

专业招生地推 团队联系方式——新赫地推。六盘水小型教育地推合作

地推成员的分工做地推，建议在一个地方推广时多坚持两天，让周边的人有更深刻的印象，甚至连续两个，这样次熟悉周边环境，第二天就能有效推广，如果天就发现人流量不行，可以考虑及时换地方，所以一起参与的成员必须是固定的，这样也能保证配合的默契度。刚开始比较好由有地推经验的伙伴带领着，组成一个6-7人的作战小分队，2人一组（当然，我们也要视具体情况随机调整）。两组在活动区域附近负责宣传和招揽人群，指引更多的人到我们的活动点，保证有一组在活动现场，一位负责招呼前来的顾客试吃试用，另一位负责介绍我们的活动，同时展示够货。常年和各大招生机构都有合作招生策划活动，校务培训！（美术、书法、舞蹈、口才、体智能、钢琴、古筝、架子鼓、乒乓球、羽毛球、篮球、语文、数学、英语、游泳学校，辅导课类学校，跆拳道，自由搏击，编程）有需要的机构可进行电话沟通联系。艺术类招生：舞蹈、乐器、美术、声乐、表演、礼仪、摄影、艺考□DJ□茶艺、园艺。体育类招生：球类、瑜伽、武术、棋类、游泳、健身、跆拳道、健美操、溜冰、轮滑、滑雪、马术、舍宾、普拉提、攀岩。教育辅导板类招生：数学、英语、语文、物理、化学、史地政生、竞赛、等中小学学员。

六盘水小型教育地推合作