**德州市场运作思路（2015.8-2016.2）**

1. 目标：打通德州区域招生渠道，树立品牌影响力，逐步实现生源的突破。
2. 客户定位：高校应届毕业生30%，计算机培训学院定向培训生20%，社会互联网深造人员40%，其他10%；
3. 市场可行性分析：
4. 德州区域优势：德州人口650万人，下设7县四区，高校1家，职业培训学院4家，当地或者连锁各类计算机培训机构不低于10家；同时德州周边的河北故城、吴桥、景县等城市也会带来部分生源。
5. 德州是目前山东省较早响应国家“互联网+”号召成立互联网产业园的城市，德州经信委领导对政策的解读与德州实际发展需求相结合，互联网企业孵化中心对德州电商发展起到了巨大的帮助，德州互联网企业发展势头非常强劲；
6. 德州互联网高端人才稀缺，各大招聘平台都是采取猎头模式进行招聘，德州学院就业办杨主任对我们提出的定向培训、人才输送、推荐就业等模式较为认可，同时新华电脑、新东方、北大青鸟等培训机构也已经或者开始接触德州几大院校，开发德州市场，如果老男孩教育此时突破德州学院也是非常不错的时机。
7. 老男孩培训在LINUX高级运维专业培训、IT自动化开发培训方面具备加强优势，后期如果丰富其他培训课程将更加具备吸引力；
8. 德州市场半年内可操作模式：

1）2015.8-2015.9，前期品牌推广阶段：可采取地面推广、网络营销、楼宇广告宣传、微信传播等方式，对德州所有大专院校、计算机培训机构、互联网企业进行全面分析、细分，主要是提升品牌影响力与定位目标客户群；

2）2015.9-10，重点公共阶段：通过政府资源借力，院校公关，在德州互联网圈打响知名度，实现招生业务突破；

3）2015.11-2016.2，春节前期的持续推广与造势，抓住年前学生实习、部分单位互联网人才转岗、跳槽等时机，打造品牌，突出自身优势，真正实现业务量的攀升。

5、建议培训方式：

1）前期可以采取公开课的方式，召集德州互联网人才，组织峰会，在德州进行推广式培训；

2）合作生源，定向培训的人员可参加北京脱产培训；

3）11月以后可在德州设立分点进行就近培训，因德州距离北京较近，交通便利，整体培训费用不高，可开设周末班的方式进行培训。

6、费用预算：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 分类 | 明细 | 费用预算（元） | 时间段 | 备注 |
| 宣传资料制作 | 纸质宣传资料、光盘、新媒体播放设备 | 5000 | 2015.8-2015.9 |  |
| 网络推广 | 网站、博客、论坛、行业圈宣传 | 5000 | 长期 | 雇佣专业水军 |
| 地面推广 | 现场讲解员 | 10000 | 2015.8-2016.2 | 院校代理人 |
| 市场调研 | 差旅费 | 10000 | 2015.8-2015.10 |  |
| 公关费用 |  | 20000 | 2015.9-2016.2 |  |
| 形象店面 |  | 50000 | 2015.10-2016.10 | 可选（办公及培训场地） |
| 合计 |  | 100000 |  |  |

7、完成招生目标预测：

2015.8-2015.10院校、社会推广公关阶段3-5名；2015.11-2016.2，全面推广节点，预计能达到20人-30人；