**自动化招生学习笔记**

**什么是独特卖点？**

就是以负责人的心态为出发点，100%从学生的角度去思考：“他最需要什么？他的梦想是什么？他有什么喜好？”然后提供给他相应的教学和服务。简单地说，不要再浪费时间考虑你有什么？而是走进学生的世界，了解学生真正需要什么，进而去创造吸引学生报名的独特卖点。如果你提出的卖点无法被学生喜欢、认同和理解，那么你有的那些卖点统统可以扔掉！

**独特卖点五大黄金法则**

1. 具体化：你必须用简单、生动、具体、肯定的语言，告诉学生，你的教学和服务，能给他什么具体的好处和结果。（你来讲，我来教的教学特色，360度无死角覆盖学生的知识遗漏点）
2. 唯一性：所强调的主张必须是竞争对手所做不到的或者是无法提供的，必须说出你在教学、教材、时效和服务方面的独特性。
3. 教学：你来讲，我来教的教学特色
4. 教材：强大的教研团队推荐的教辅
5. 时效：高效学习，从薄弱点入手，各个击破
6. 提供学生自习室，学生可以在自习室学习和作业
7. 促销性：你所强调的主张必须是强有力的，是无法抗拒的，必须聚焦在某一个点上，以达到打动、鼓励、吸引成千上百学生报名的目的

A.我们只教数学、物理，强大的数学教研团队，专心只做这一件事情，并且把它做到极致

1. 引爆性：你所提出的独特卖点，必须当场立刻马上打动潜在生源，不管你用什么形式做宣传，如果你无法当场吸引目标生源，那么你就错过了推荐的最好时机。一个学生决定到你的学校，还是到别的学校，关键就在那么几秒钟，这就是所谓的“注意力营销”！
2. 刺激性：你的卖点必须能让学生瞬间产生报名的冲动，这主要是从人性的需求和人性中被满足来考虑的，人人都是有需求的，也都是能被激活的动物。我们活在信息社会，我们每天都被各种信息所牵引。但是，事实上并不是所有的信息都能激发人的内部神经，特别是面对众多的培训机构，所以，你要激活学生，你的卖点，必须与众不同

**我具体该怎么做？**

1. 培养以市场为导向的思维，把注意力放在满足学生需求上，并将优越的价值传递给学生
2. 聚焦目标学生群，不要试图向所有的学生提供所有服务，应聚焦于你所擅长的，而你的竞争对手还没发现的这一块,向适合自己的特定学生群体提供服务,并争取在这个领域,成为市场上的第一名
3. 调查学生需求，通过各种途径与学生沟通，了解他们具体的需求，并努力寻找可以帮助他们解决问题的方案
4. 锁定竞争者，知己知彼是在任何竞争中取胜的前提
5. 自我调整以满足学生需求,调整你学校的教材、教法、服务,即使无法改变教材和教法,也要改变一种学生乐于接受的授课方式
6. 深入研究你的教材和教法,将你能带给学生的具体的利益,用准确、轻松、简单、生动的语言描绘出来,并将这些利益诉求贯穿于你的一切广告和招生的每个活动中
7. 在学生报名前,争取一切的机会,让学生预先体验你所能带给他们的结果。让他们体验你所能带给他们的结果,比你说一千个一万个好都管用
8. 必须测试,因为你不知道你的教学是否就是学生所真正需要的,所以你必须测试,这样你可以最大限度的减少你的风险。
9. 给你的品牌塑造一个故事
10. 不要去卖价格,而要塑造你的价值。记住,学生购买的不是你的教学产品,他们购买的是利益及结果,所以，你必须把你的价值塑造出来,这才是你无法被撼动的核心竞争力。

**知己知彼，百战百胜**

研究对手的产品线，研究它的定位、功能、卖点、价格，分析优势、劣势、机会、威胁，找出对手的弱点以后，再分析自身在产品和服务方面的优势，扬长避短，从自身的强势出发，找出产品或服务与众不同的特点去提炼卖点，强调实现承诺。

**大胆作出承诺**

凡是在我们学校学习的学员，终生免费咨询

**鱼塘借力**

1、双方必须拥有相同的客户资源

2、双方都能得到好处

3、借力应该建立在彼此不需要增加成本的基础上

向其它培训机构借力：可以找到美术培训、书法培训、音乐培训等机构，采取课程联报、互相优惠的方式。

向公立学校借力：找班主任，找学校领导做宣传，免费为教师子女做辅导。

向学生借力：可以采取团体报名优惠的形式；或者只要有学生来报名，你都送两张优惠券，一张学生本人使用，一张可以让他送给自己的同学，每张优惠券只能用一次。拥有学生名单，我们就知道了我们想要的鱼在哪里，接下来我们只要提供有足够诱惑力的鱼饵，都可以将鱼吸引到我们自己的鱼塘里。

**阻碍学生报名的主要因素**

影响学生报名的不是学校品牌，教材，教师，价格。而是对你学校的信任，信赖感就是你的财富。构建信任的四个步骤：

1、强有力的说出我们的独特卖点

告诉学生到我们学校学习，能够得到什么好处，而且这样的好处，只有我们的学校能够提供，别的学校提供不了。（强大的师资团队，只教数学和物理，免费资料，免费自习室，以学生为中心，学生说出自己不懂的地方，然后由老师制定出相应的教学方案）

2、第三方效果见证

必须用第三者的身份分享独特的效果：就是到我们这里学习具体得到什么好处，获得了什么改变。最好的方式就是用小故事的形式，并配合上其他学生所写的感谢和意见反馈单。必须是真实的故事，最好是潜在生源同一个学校的学生。见证必须用上见证人的全名，学校和班级，最好是附上照片。根据学生最担心的几个问题，设计不同的见证感言。写上你的学校曾经获得的荣誉和学生集体学习的照片。

3、提供一个效果承诺

4、告诉学生：“不要立即做决定”

可以这样对学生说：“不要现在决定我们的学校是否适合你。先报名，先学习一段时间，体验以下它到底怎么样。最差的情况是你觉得学校不适合你，把钱再拿回去，一点风险也没有。“