# 教育机构社群运营方案

1. 目的：

找到我们要服务的目标人群，分析他们现有的问题，确认他们的需求，利用自己和他人的智慧，整合社会上现有的资源，形成解决方案，然后买给他们赚钱。

1. 操作步骤
2. 找到用户入口
   1. 实体机构
   2. 社群运营者手中
   3. 闲散用户手中

通过发布一些有用的资源，吸引精准客户主动获取

1. 分析问题，确认需求
2. 分数提高
3. 学习方法
4. 专注力
5. 思维转换
6. 记忆力
7. 身体素质增强
   1. 锻炼肺部户外有氧运动
   2. 锻炼四肢的球类运动
8. 科学素质增加
   1. 逻辑推理能力
   2. 编程能力
   3. 思维结构化能力
9. 艺术类
   1. 美术
   2. 舞蹈
   3. 乐器
10. 视野开阔
    1. 户外学习
    2. 游学
    3. 研学
    4. 出国
    5. 好的学校
    6. 好的企业
11. 找到可用的社会资源
    1. 社群运营者
    2. 实体教育机构
    3. 有能力的讲师
    4. 精准客户开发者
    5. 解决方案策划者，要能看到效果，且可衡量。
    6. 实体机构获取者
12. 找到可作为用户附加值的资源
    1. 餐饮业
    2. 电影
13. 找到可导流变现的资源
    1. 房子
    2. 车子
    3. 教育行业外的客户深度需求
14. 形成解决方案
    1. 照顾到各利益方
    2. 效果可衡量
    3. 可以有两种选择方案
    4. 产品要形成爆款引流、普通款维持、跨行业盈利
15. 顶层设计

有质量评价体系

以这些用户为基础，开发背后的人脉资源，打造成人脉银行，进行深度挖掘，找到新的盈利点，将此模式推广到全国，形成连锁化，我们向各个地市输送管理办法，操作方案，以麦当劳为榜样，我们是输送解决方案的，找到合适的整合者

让相关利益方都占有股份

1. 创业平台