如何开好一场招生家长会

家长会的价值与意义

家长会如何控场与转场（开场-转场-销售）

销售环节如何调动家长的积极性

开好家长会所需要的资料支撑（PPT、视频）

家长会实例讲解（现场教授家长会讲课技巧）

1. 招生家长会内容设计
   1. 家长会的意义
      1. 服务老生：提升学员服务质量，提高续费率

一场 成功的家长会，必须是以“服务”来贯彻始终的：

* + - 1. 缓解与家长之间的既有矛盾
      2. 加深家长对学校课程和对孩子学习内容的了解
      3. 加强家长让孩子继续学习机器人课程的决心
      4. 促进续费
    1. 转化新生：提升品牌影响力，现场促销报名

一场成功的家长，必须是以“价值”和“优惠”来贯彻始终的

* + - 1. 加深家长对机器人创客教育的了解，塑造课程价值
      2. 现场促销政策+吸睛产品+氛围烘托，促进现场报名缴费
    1. 促进续班
    2. 品牌宣传
  1. 会议流程设计

流程：确定邀约主题、确定策划主题🡪校区环境布置->动员+培训大会，目标制定+分解->线上营销+电话邀约+地堆->家长会现场签到+前期课程->销售攻单+抽奖->后期跟进

前期邀约：动员+微信营销+线下电话+地推

动员大会

线上营销

线下地推

电话营销

内容展示：宣传资料+展示资料+机器人表演+课程表

讲师讲课内容设计

宣传物料设计

展示物料设计

现场销售：环境布置+课程+优惠+抽奖

讲师课程:

环境布置

优惠政策

现场报名

* 1. 宣传展示资料
  2. 实例讲解