重点：要提前规划一年的活动计划

方案的三阶段及时间分配

1. 分析策划准备阶段

做方案前思考及回答以下问题：

1. 为什么发单
2. 为什么做转介绍
3. 为什么开体验课
4. 体验课为什么免费
5. 为什么上门送小礼品
6. 为什么报名还打折
7. 为什么家长不买账老师不积极
8. 为什么活动相同结果不同
9. 为什么他家转化率强很多
10. 成交阶段
11. 后续服务阶段

方案设计四大法则：

1. 共赢法则
2. 流量法则
3. 对冲法则
4. 整合法则

方案四步曲（AMCI）

定目标、找方法、勤检查、及时鼓励

1. 目标分解二要素
   1. 目标分解1没记下来
   2. 目标分解到人头：千斤重担万人挑，人人头上有指标。

目标制定原则：定保底（新人）、定合理（普通员工）、定挑战目标（优秀员工）

誓师大会喊出目标、PK

1. 定价格：价格是一种战略，不会设定价格，意味着面临死亡！

常见定价误区：

1. 按成本定价
2. 竞争定价（恶意压价，搞乱市场）
3. 感觉定价（无数据支撑）
4. 一刀切（产品价格单一）

找方法

1. 设定产品：产品是一个体系，是精心设计出来的，设定产品的漏斗原则

粉丝产品——大批量搜集信息

上门产品——无恐惧自愿上门

信任产品——上门后愿意缴费

标准产品——转化缴费标准课

增值产品——提升学员客单价

1）“案例”康乃馨图书馆方案，低价引流，抓住会员心理推出适合的免费产品、产生信任后介绍低价位课程，继续转化。

2）卖口琴方案：免费发琴、免费到店试听一节课，让孩子入门继续缴费学习。

勤检查：两会一工具

晨会：

1. 提振士气
2. 明确目标
3. 锻炼演讲
4. 增强凝聚
5. 宣导文化

夕会

1. 盘点成果
2. 总结提升
3. 针对最核心的点进行深度梳理。

一大工具：效率日志

通过分析任务，监督是否如实完成。

给鼓励

人不会做别人只检查的事，只会做别人检查且有激励的事儿

1. 精神鼓励（富足）——给予语言上的无限赞美和肯定
2. 物质激励——奖金、抽奖礼品
3. 适时鼓励（一定要及时）

目标——分解

工作——简化

激励——及时

成果——展示