智适应课程进入公校的关键点主要有以下三点：

（1）找到关键人

（2）产品的正确宣导

（3）合理的活动方案

关于以上的三个关键点，下面我进行简单的阐述。

关于第一点，找到关键人。一个产品进入公校，是一件复杂而且有难度的事情。对于公立校的负责人来说，一个教育产品进入公校，公校校长是需要有一定的责任的，如果产品效果不够明显，对于公校校长来说，个人和学校口碑都会有影响。所以想要在公校推进我们的产品，最好的方式是走高层路线。如果能与当地的教育局联系，通过产品的宣导，让教育部门接受这种教学模式，然后教育部门能够选定一两家公立学校的个别年级和班级，进行试点。通过效果的反应，然后逐渐扩大我们课程的使用范围，这不失为一个很好的方法。另外，除了公立学校，私立的初中使我们进入的一个更好的合作的对象。私立中学强调的是教学质量和服务，我们的智适应的课程能够更好的帮助孩子提升成绩，对于私立初中来说，对于他们的中考的录取率的提升有很大的帮助。所以我们的目的是一样的。与私立学校合作，需要找到私立初中的投资人及校长，让他们去接受我们的产品。了解清楚与我们合作的好处。并且适当的对于他们个人或者学校来说都是能够得到利益的。

关于第二点，产品的正确的宣导。K12的教育，靠的是口碑，如果我们的课程进入一个新的城市，口碑还没有出来，如何让家长或者学校的老师接受，就是要通过我们正确的产品宣导，让他们能够认识我们的产品的优势在哪里，能够给孩子和学校带来怎样的效果，这点很重要。要想进入学校，选一个合适的时间进行我们产品的介绍很重要。首先，和学校合作，需要学校的老师和领导接受我们的产品，这个需要将学校的学科老师和管理层集中起来，让他们了解我们产品的优势、了解我们智适应课程的特点、了解我们乂学的发展和文化。进而让老师们了解我们的学习模式并且接受这种教学的模式。通过老师和学校管理层的接受，然后进入下一步动作，让学生家长接受。因为孩子的学习需要家长买单。利用公校开家长会的时期，集中家长在一起，进行产品的宣导，甚至现场可以挑选几名学生进行试听，让效果和学习的方式更清楚的展现出来，有利于家长的接受。当学校的领导、老师以及家长都接受我们的产品和学习模式，我们进入公校的事情就成功了一半。

关于第三点，合理的活动方案。产品的宣导是树立我们的品牌价值，家长对于给孩子选择一种学习的模式，除了关心学习的方式及效果，费用这方面也是一个重要的考虑点。对于进入公校宣传，更多的是做出我们产品在当地的品牌和知名度。当然对于投资人来说，利润也是一个考察点。所以在产品宣导的时候，产品的价格一定是按照原价去进行宣传。但是今天因为是和公校合作，也是智适应课程在当地的一个推广，会给到一定的优惠力度到今天报名的学生家长。具体的报名的优惠方式，可以给折扣，也可以赠送适量的课时，这个需要根据具体的情况去定。但是不管何种形式，一定不能做低价引流的方式去推广，一个产品在刚开始推广时的品牌价值决定了以后再当地学生家长心中的品牌价值。好的产品一定不是低价能够享受到的。

这是关于进入公校的三个关键的地方，希望对大家有帮助。