

Как сохранить доход летом. Успешные стратегии для учебных центров.

В июне

- Сегментирование базы
- Звонки ученикам
- Задачи администратору
- Предоплата
- Связь сайта и CRM
- Настроить на сайте "отлов"

Потребности учеников

- Опросы
- Формуляры на сайте
- Поведение учеников на сайте
- Фиксируем в CRM-системе
- Списки по интересам

В июле

- Собираем базу
- Делаем рассылки
- Реклама через соц сети
- Реклама через партнеров

Наращиваем базу учеников

- Контекстная реклама
- Рассылки с реферальной ссылкой
- Бонусная программа
- Социальные сети
- "Отлов" потенциальных учеников на сайте
- Полезный контент

В августе

- Обзвон учеников
- Формируем группы
- Обработка заявок
- Вкладываем в рекламу

Готовимся к большой нагрузке

- Расписание
- Напоминания ученикам
- Система абонементов
- Онлайн-оплата
- Удобный поиск в базе

Задачи администратора

- Напомнить об оплате
- Узнать потребности и желания
- Рассказать о занятиях
- Рассказать об акциях и бонусах
- Пригласить на мероприятие
- Наметить следующие шаги