

招生+转化+教务+运营 教育培训行业的全流程方案

销售易 高级ISV技术支持经理

周美玲



关于教培行业



一体化客户中台



客户案例





关于教培行业



一体化客户中台

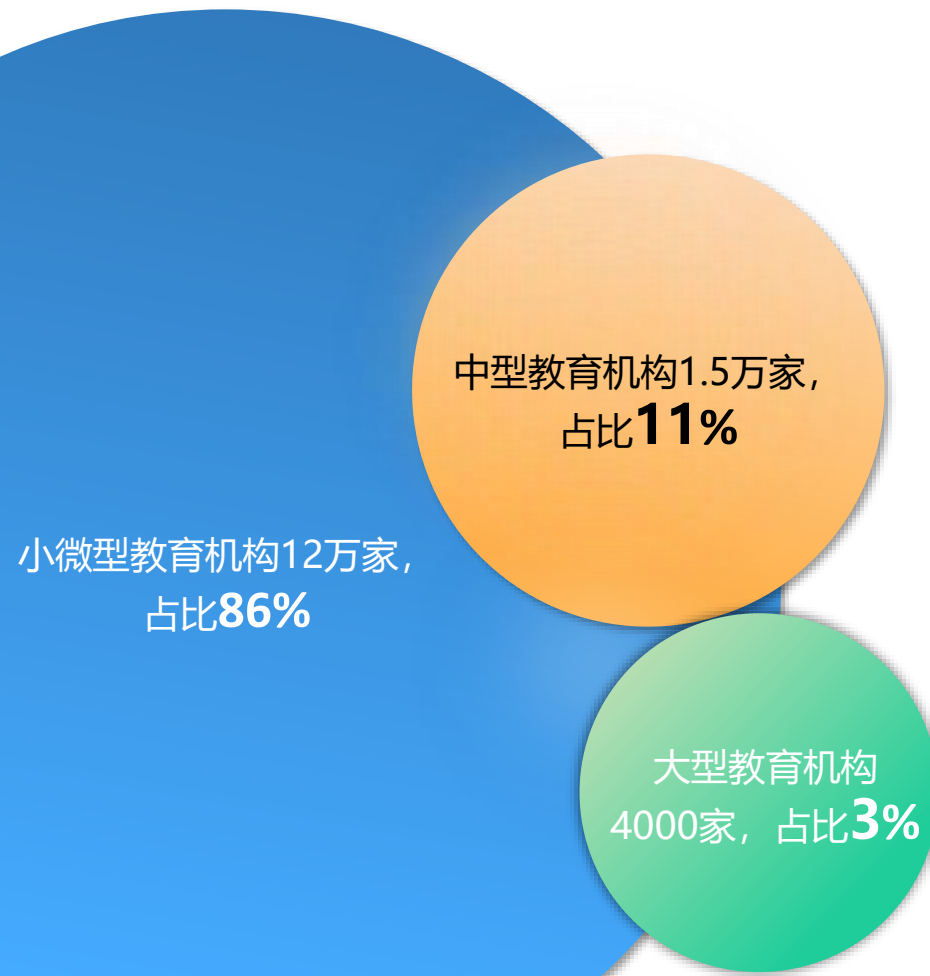


客户案例



教培行业发展趋势

教育培训市场呈现出极度分散的“大市场，小公司”的现状。



据统计，国内的教育培训机构约14万家。

趋势一：品牌化格局形成+教育连锁经营模式

未来各大品牌在自己的领域内不断扩大，将标准化和专业化的运营模式向全国推广，将形成品牌化格局。传统的直营模式，已不能满足企业快速扩张的要求，逐渐出现新商业模式：特许经营。

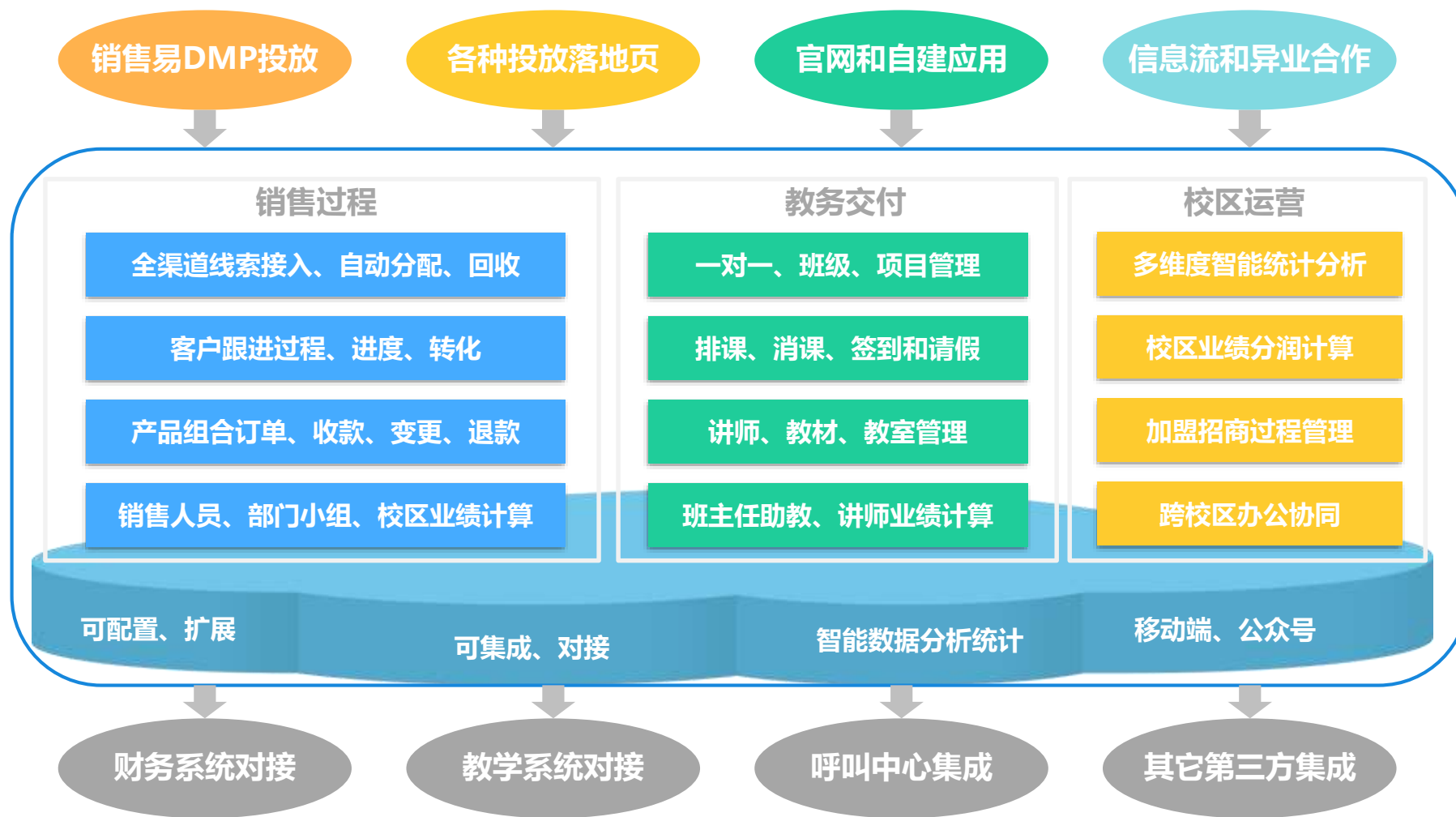
趋势二：以客户为中心运营

联网技术将给教育培训业带来巨大的改变，以客户需求为导向、为客户提供高质量的产品和服务、快速响应客户需求、实现端到端实现低成本运作的运营模式在教育培训行业渗透，民营教育企业对于提升教学质量和服务水平，有着更加强烈的愿望和积极性。

趋势三：资本进入门槛提高+管理模式技术手段改进

现在的教育培训行业不再是之前所描述的低门槛行业，是真正的技术型行业。粗放的管理模式问题越来越多，通过信息技术将销售流程规范化，教学服务标准化，客户服务个性化，分析决策智能化，是未来教培行业必然的发展趋势。

我们的解决方案：一体化客户中台





关于教培行业



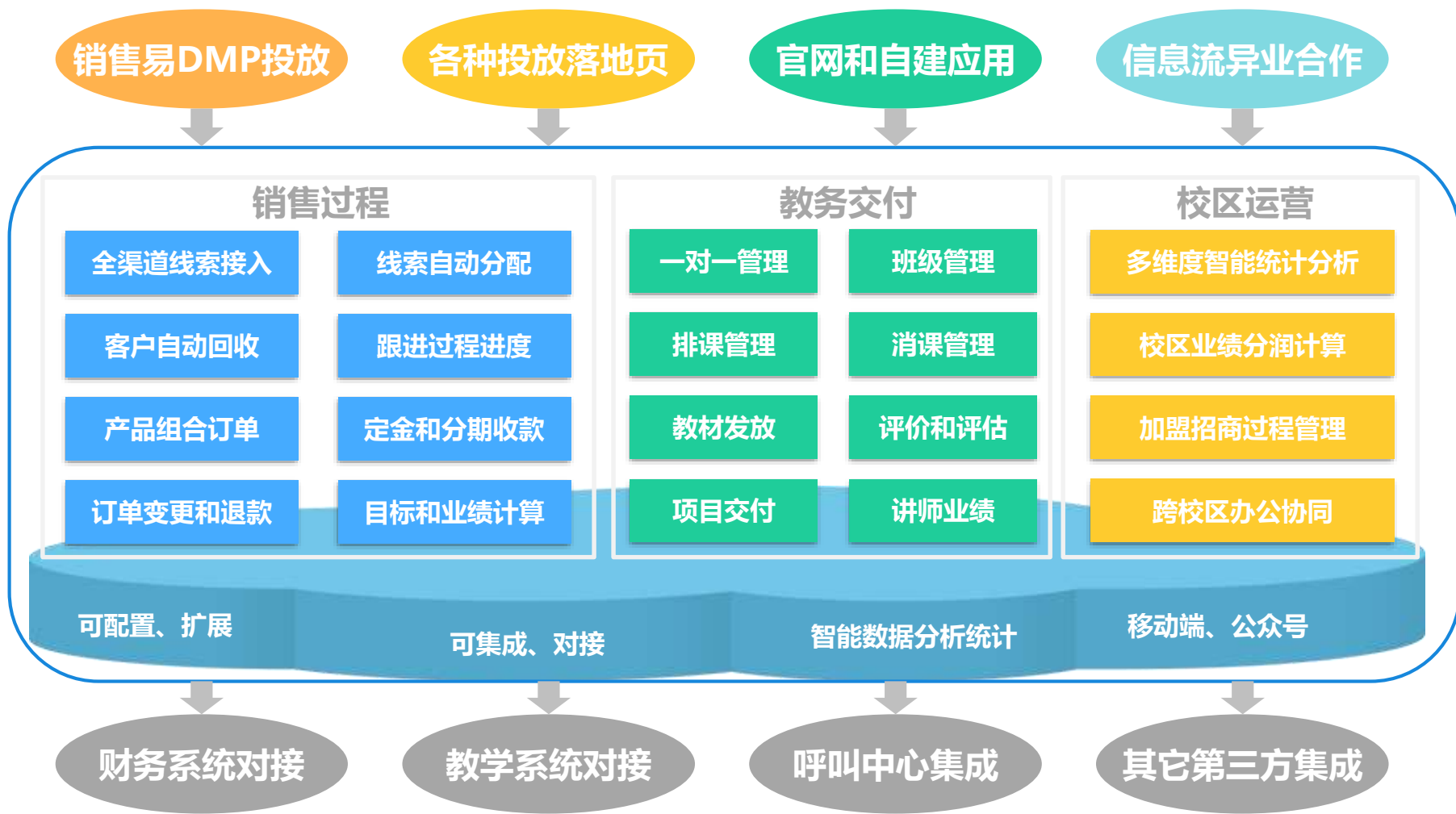
一体化客户中台



客户案例



围绕客户全生命周期，销售、教务、运营一体化客户中台解决方案



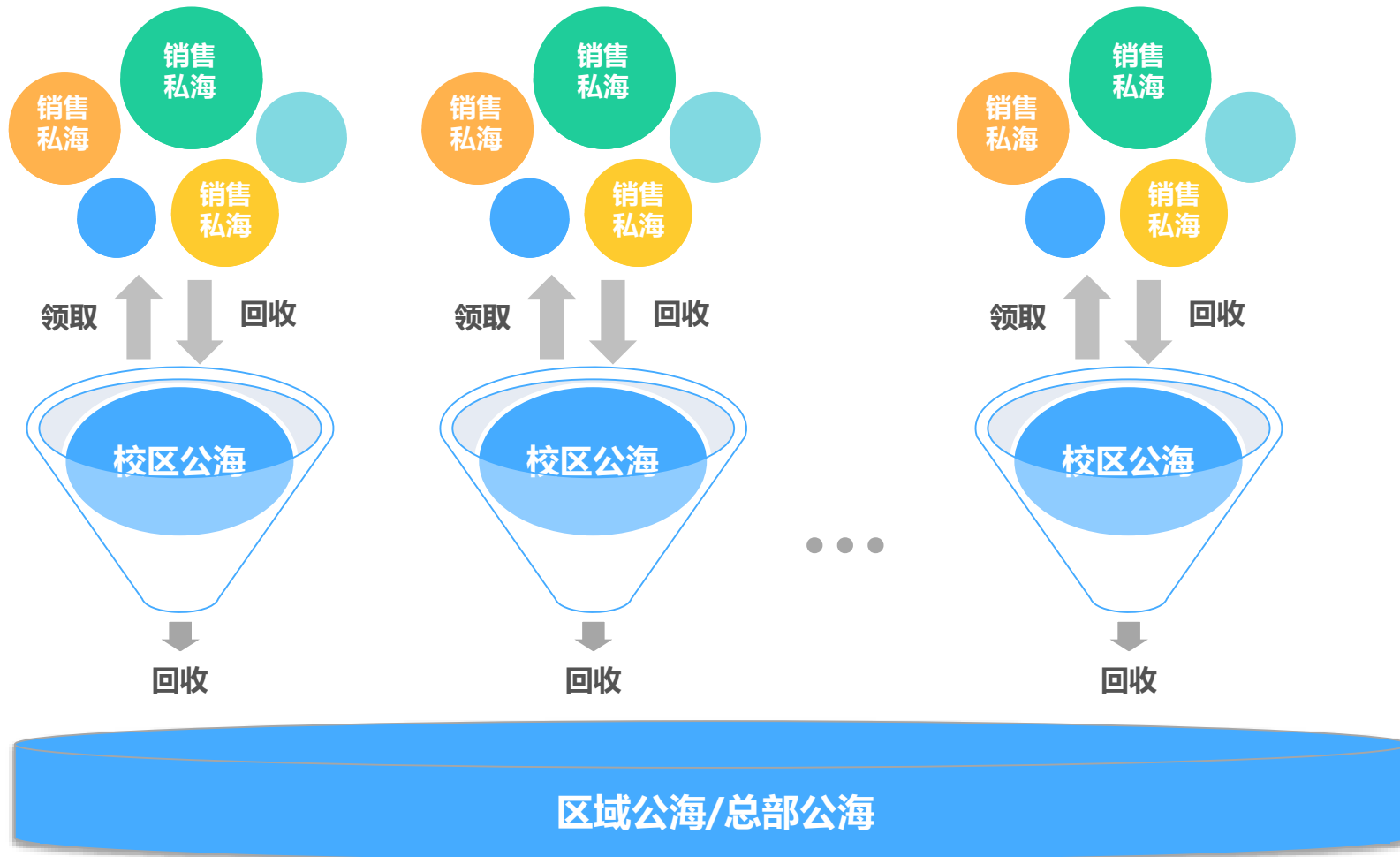
销售管理



全渠道线索接入和自动分配



客户公海池主动领取和自动回收



我们的客户跟进工具、提醒、流程和进度



课程顾问
首页

经营周报

行为指标每日显示提醒

本周签单数 0	本周签单金额 0	本周签单客户数 0	本周消课课时 0
------------	-------------	--------------	-------------

今日待跟进意向客户 (0)

按照智能跟进计划的设置自动生成**每日待办任务**显示提醒

市场活动管理、公开课讲座邀约、签到、转化全流程

<input type="checkbox"/>	班级名称	开班时间	上课地点
<input type="checkbox"/>	公开课1901期	2019-01-07	大礼堂

创建公开课
安排公开课时间、
地点、讲师等

报名支持在线支付



公开课课后销售推进签约,
现场创建订单



邀约时间	2019-03-25	17:40
邀约类型	公开课	
预计到访时间	2019-03-26	
学生客户	李四	
公开课	公开课1901期	

销售电话邀约客户到公开
课&全员营销公开课宣传页
H5传播报名注册



报名二维码



签到二维码

MBA考研英语通关班1901期	开班时间	2019-12-22	上课时间	2019-12-31	教室	北外研教楼401
						扫码签到

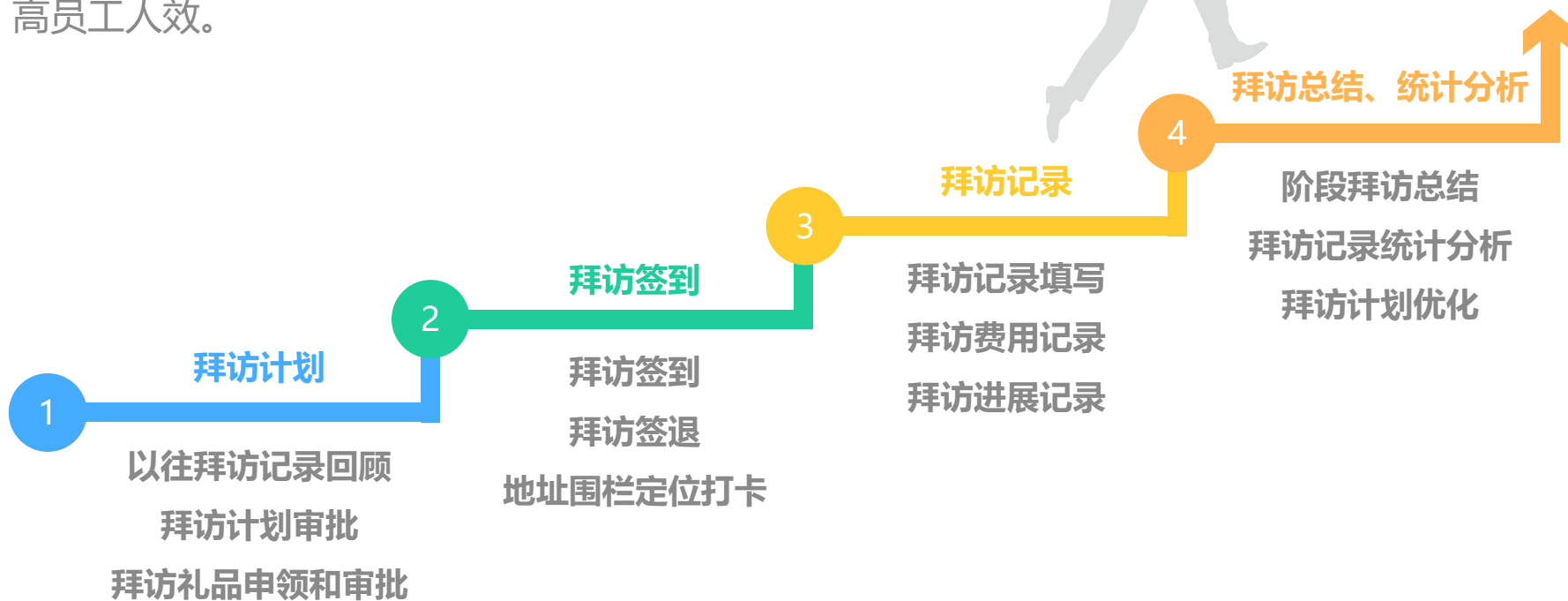
公开课二维码, 现场扫码签到



pos机对接收款
微信扫码支付收款

拜访管理、拜访计划、审批、签到和记录

通过对销售人员拜访行为的管理，有效管控业务实际进展，智能分析助力拜访优化，全面提高员工人效。



销售过程精细化管理、绩效目标和目标完成率

我负责的校区目标

校区目标编号	校区	年	月	营收实收目标	营收实收完成率	学管实收目标	学管实收完成率	消课课时目标	消课课时完成率	所有人	
180905	通州梨园校区	2018年	6月	200,000元		120,000元		500		佐拉	待提交
180904	通州梨园校区	2018年	7月	200,000元		120,000元		500		佐拉	待提交
100903	通州梨园校区	2018年	8月	200,000元		120,000元		500		佐拉	待提交
180902	通州梨园校区	2018年	9月	200,000元		120,000元		500		佐拉	待提交
180901	通州梨园校区	2018年	10月	200,000元		120,000元		500		佐拉	待提交
180001	通州梨园校区	2018年	11月	200,000元		120,000元		500		佐拉	待提交

校区业绩目标录入、
分配给课程顾问和
学管，形成个人业绩目标

180901 已关注 请给一下

校区: 通州梨园校区 年: 2018年 月: 10月

新建校区目标

个人业绩目标

业绩目标编号	员工	营收实收目标	学管实收目标	消课课时目标
20180910004	admin	50,000元	30,000元	125
20180910003	管理员	50,000元	30,000元	125
20180910002	完型新丁娜	50,000元	30,000元	125
20180910001	佐拉	50,000元	30,000元	125

21分钟前 佐拉 创建了校区目标: 180901

新建校区目标

年: 2018年 月: 10月

学管实收目标: 120,000 消课课时目标: 500

所属部门: 课程顾问部

个人业绩目标

操作	员工	营收实收目标	营收实收完成率	学管实收目标	学管实收完成率
给	佐拉	30,000	100%	30,000	100%
给	完型新丁娜	30,000	100%	30,000	100%
给	管理员	30,000	100%	30,000	100%
给	admin	30,000	100%	30,000	100%



订单、分期收款、退单、退款管理



销售经理



销售运营



财务经理



学员客户360度标签和客户打分

线索
打分



和理想画
像相似度




从互动中窥测用户
的兴趣及意图



360
度标
签



标签
体系

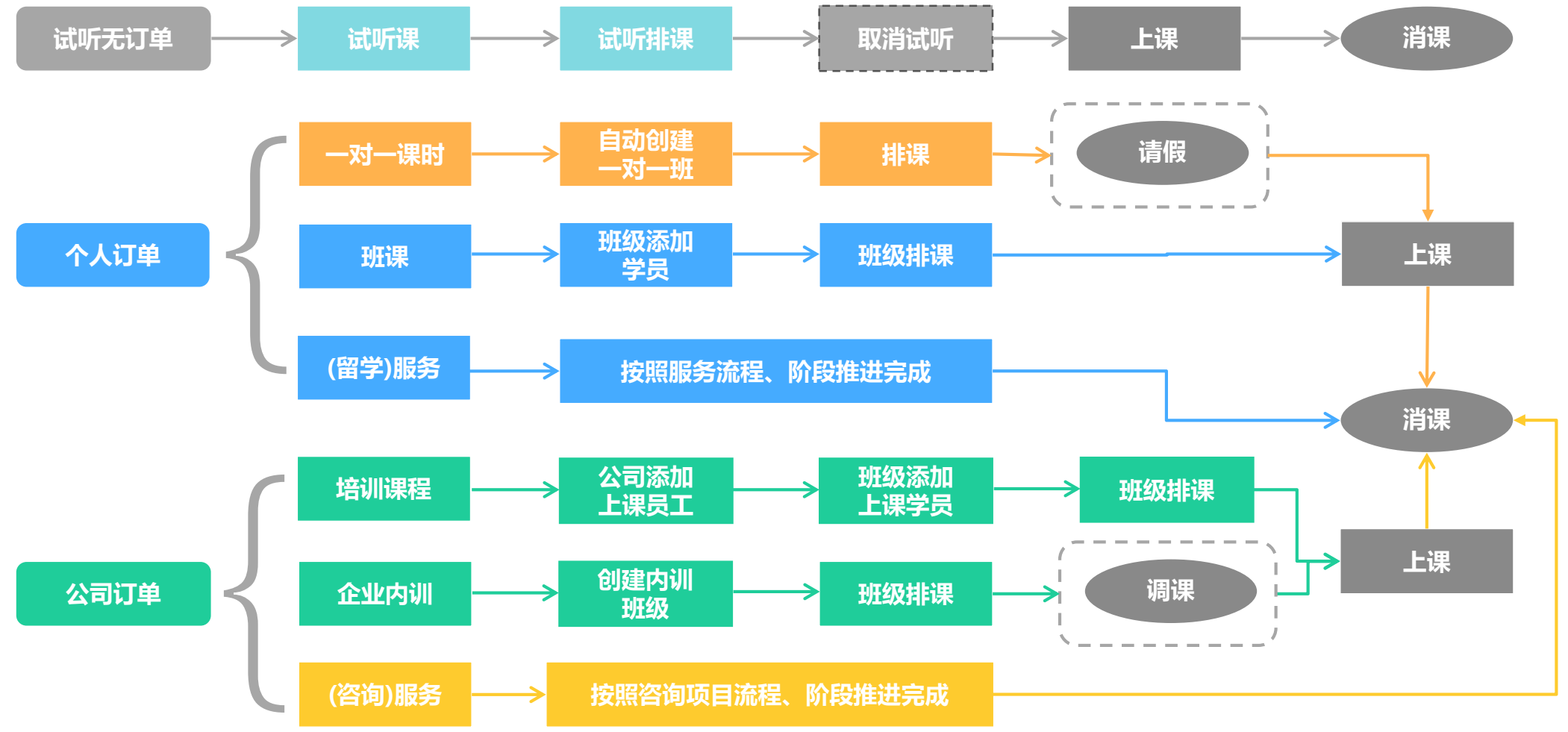


自然人属性	触点偏好	品牌系强度	营销创意偏好	产品需求偏好
个人信息	媒体偏好	生命周期	主题偏好	品牌偏好
家庭信息	自建渠道偏好	用户价值	形式偏好	品类偏好
地理区域		流失概率	利益偏好	SKU偏好
兴趣爱好		活跃度	创意互动概率	
日常消费		用户水度		

教学服务



教学服务业务流程





信息查询

学生可以关注培训机构微信公众号，查看个人中心

- ◆ 订单交费情况查询
- ◆ 班级排课表查看
- ◆ 课堂扫码考勤消课
- ◆ 上课消课情况查看

消息提醒

学生可以接受微信公众号的模板消息，提醒和推荐

- ◆ 上课提醒
- ◆ 考勤消课提醒
- ◆ 续费提醒
- ◆ 优惠信息提醒
- ◆ 转介绍激励提醒

服务申请

学生可以通过微信公众号个人中心，提交服务申请

- ◆ 转班申请
- ◆ 转校申请
- ◆ 退费申请
- ◆ 咨询服务
- ◆ 意见反馈

运营管理



教师员工管理、课酬计算

部门/用户管理

按部门名称搜索

展开

按姓名, 邮箱, 手机号查找用户

在职

搜索

更多条件 >> (新增1条筛选条件)

- 宝贝王集团 +

学员部

+ 北京区域

+ 上海区域

+ 武汉区域

技术部

<input type="checkbox"/>	姓名	昵称	邮箱	手机号	部门	职位
<input type="checkbox"/>	武志莹		<input checked="" type="checkbox"/> wuzhiying234@163.cc		教学服务部	教师
<input type="checkbox"/>	克里斯丁娜		<input checked="" type="checkbox"/> 2505275596@qq.com		综合营业部	教师

<input type="checkbox"/>	课酬	排课记录	教师	课时数	课时课酬单价	课酬数额
<input type="checkbox"/>	201811050002胎教武志莹	201811050002	武志莹	1	400	400
<input type="checkbox"/>	201811070002一对三标准课程武志莹	201811070002	武志莹	1	500	500
<input type="checkbox"/>	201811080002一对二标准课程武志莹	201811080002	武志莹	1	250	250

直营、直盟、加盟校区管理

按部门名称搜索 展开

宝贝王集团 + - x

- 学员部
 - + 北京区域
 - + 京西大区
 - 京南大区
 - + 宣武门校区(直营)
 - + 大红门校区(直盟)
 - 星光校区(加盟)
- 技术部

部门合并 部门数据移交

编辑部门

部门编码:

* 部门名称:

* 父部门:

* 部门类型:

部门类别:

- 请选择
- 集团部门
- 大区
- 直营校区
- 直盟校区
- 加盟校区
- 业务部门
- 学员部

保存



直营校区

集团统一管理，校区只需要负责招生和教学。产品课程设置、营销物料管理等都有集团管理。



直盟校区

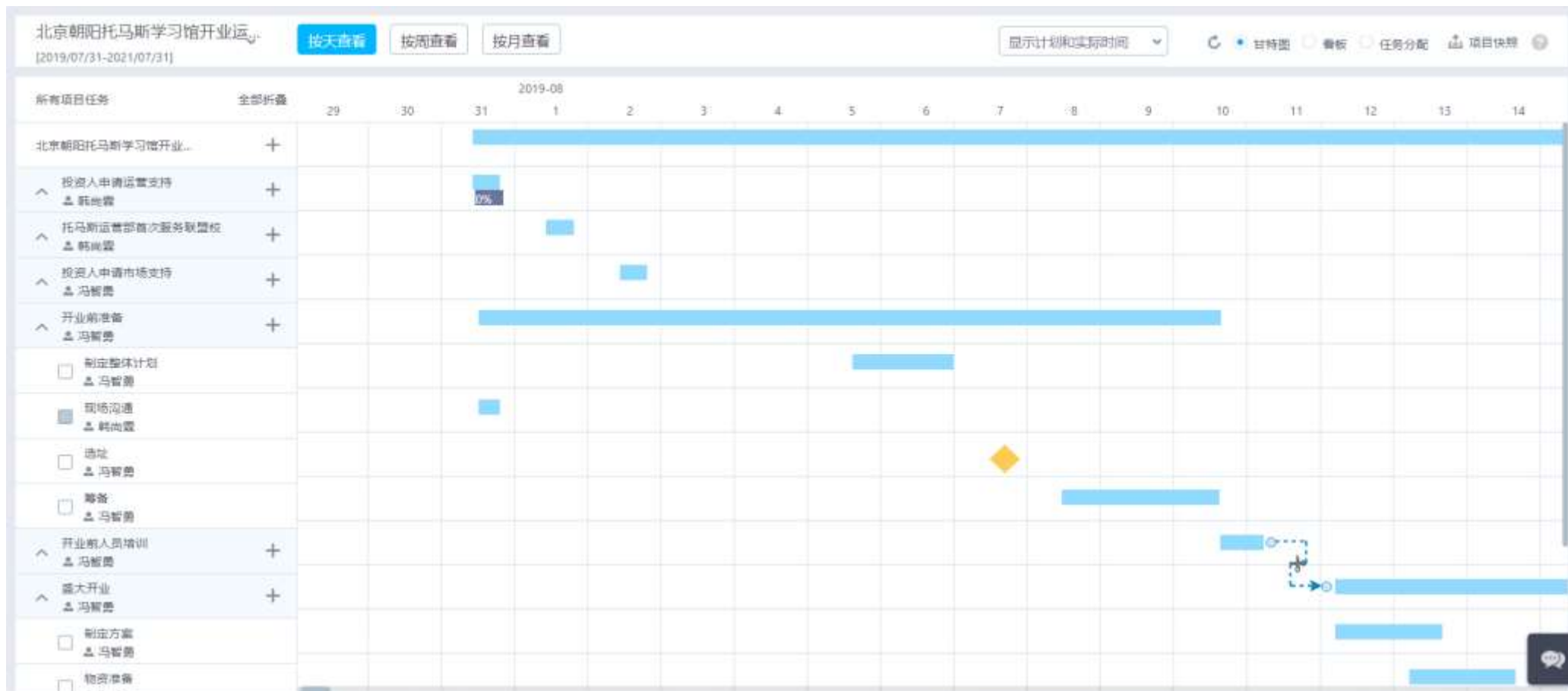
投资人直盟出资，集团负责校区建设管理、招生和教学，投资人获得收益，集团获得流水分润。



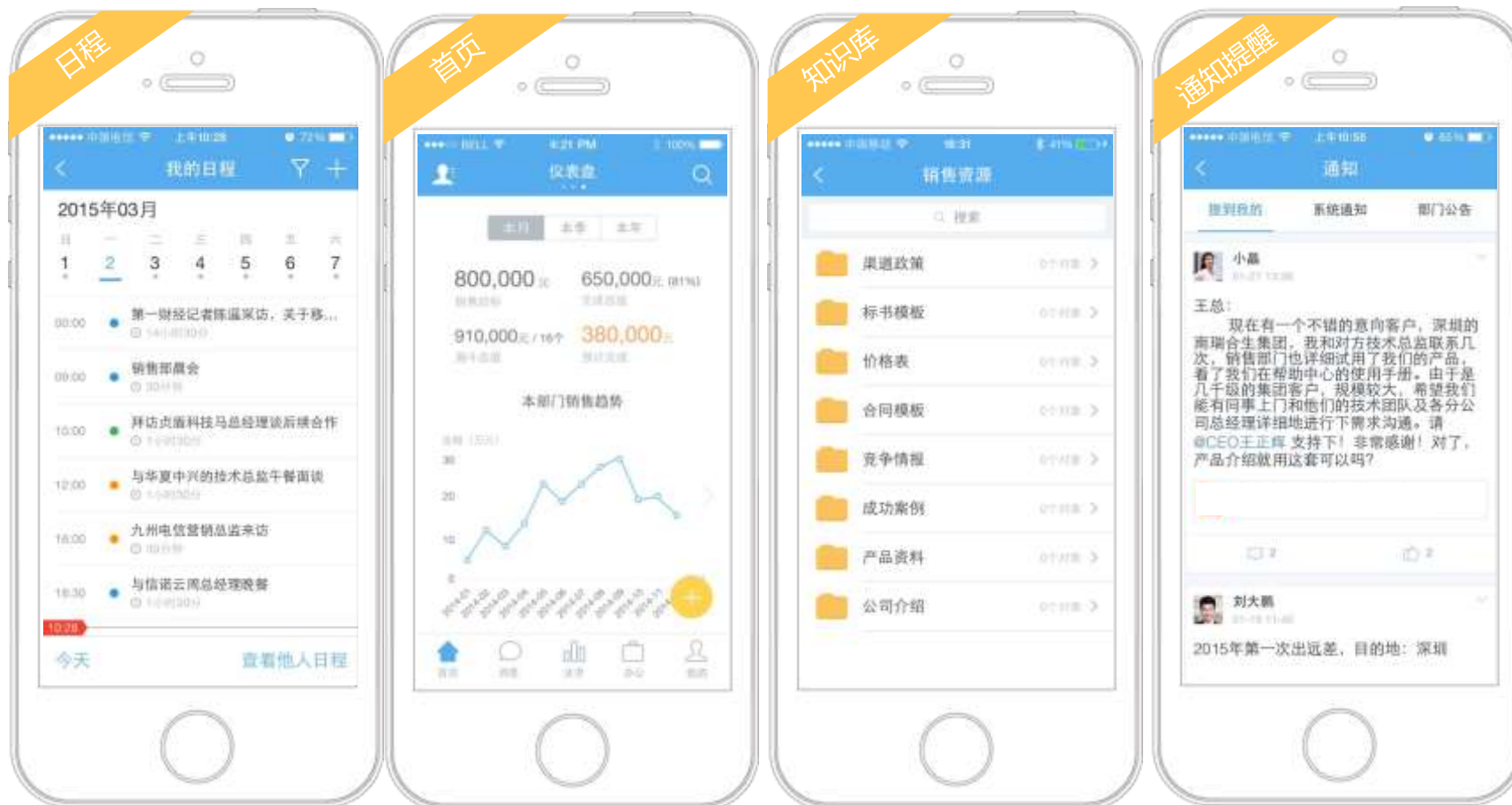
加盟校区

投资人加盟出资，投资人负责校区建设管理、招生和教学，集团负责品牌建设和经营培训，投资人获得收益，集团获得**流水分润**。

项目管理、项目阶段管理、项目任务管理、项目人员工时管理、项目进度甘特图



跨校区办公协同



销售易PaaS平台灵活定制企业个性化流程

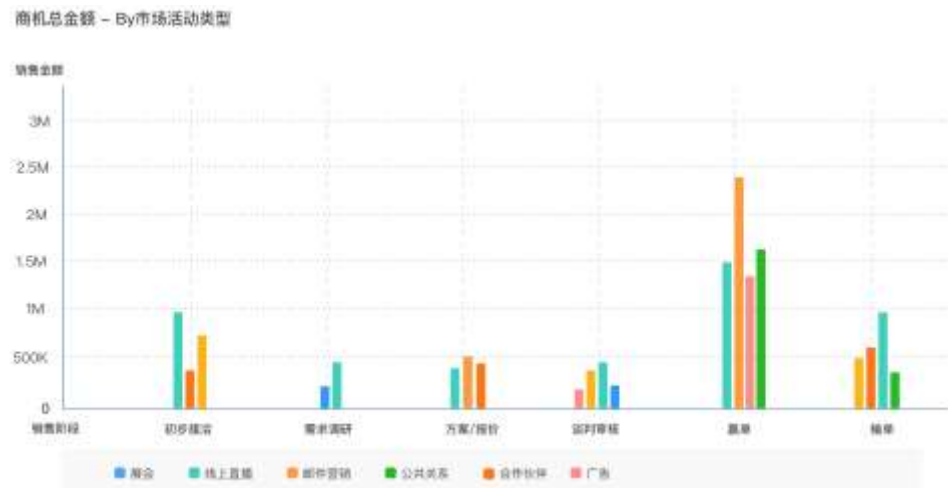
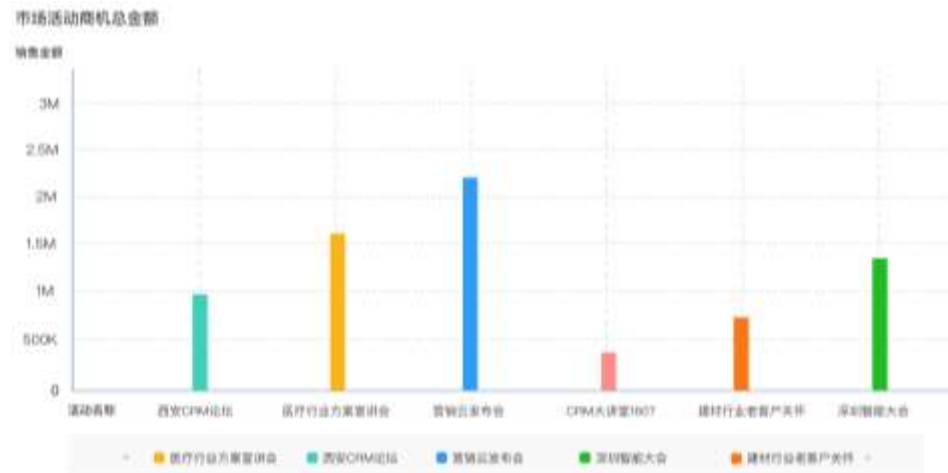
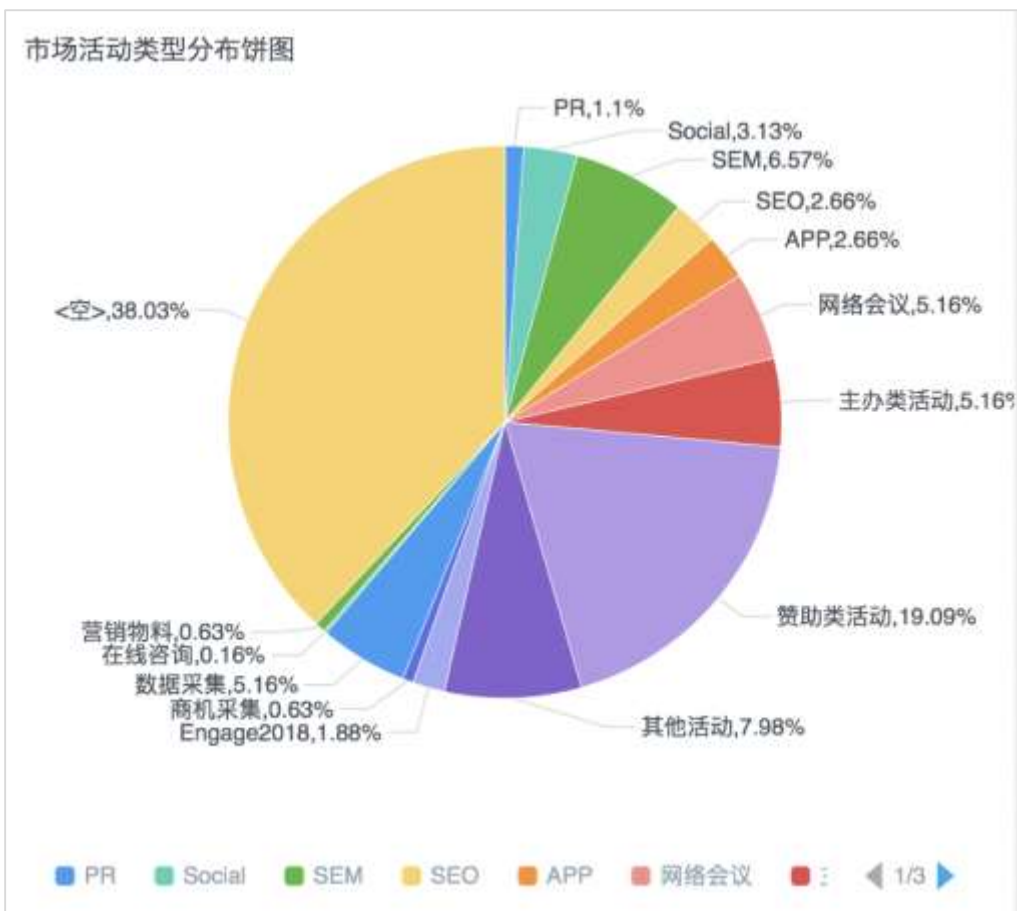
Engage 2019

产业互联网下的客户数字化



数据智能分析





数据统计 | 营销线索统计分阶

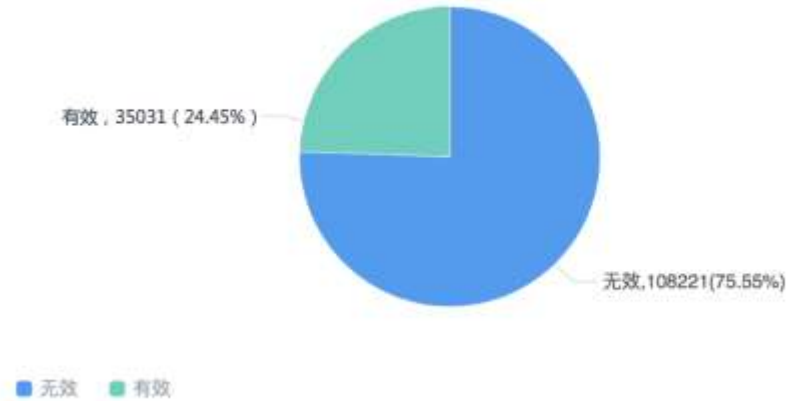
143,252

本月新增营销线索数量

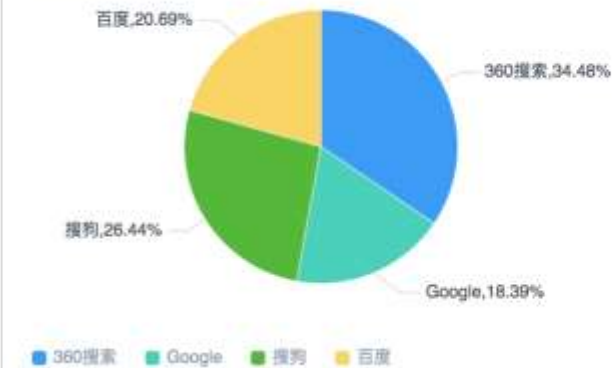
9,274

本月新增有效营销线索数量

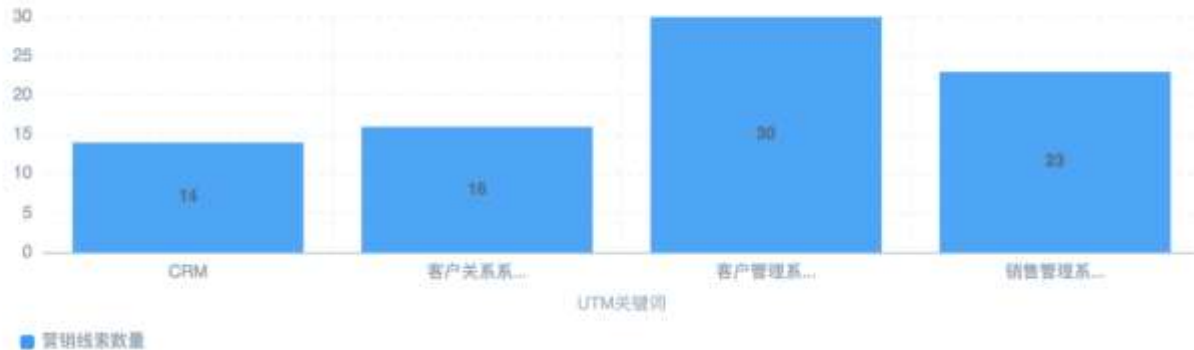
本月新增营销线索类型分布 (是否有效)



UTM 来源分析



UTM 关键词 - 线索数量统计





关于教培行业



一体化客户中台



客户案例



XX教育培训机构-K12辅导-toC模式



XX教育培训机构介绍:

XX教育培训机构是一所历史悠久、经验独到、成绩辉煌的专业课外辅导机构。是一个拥有多条教育产品线、数百名特高级教师、数十万名毕业学员的大型高考辅导机构。

问题及需求:

线索分配时效不能满足需要

销售过程精细化程度不足

统计分析需求多样

呼叫中心集成

- 线索手动分配，效率低不及时，无法跟踪分配后跟进；
- 销售跟进过程提醒不够，未及时和不达标缺少提示；
- 统计分析需要开发实现，无法灵活配置；
- 没有与呼叫中心集成，外呼和跟进无法关联；

解决方案:

- 全渠道线索接入，支持录入、导入、api接入；
- 线索按照意向、区域，自动分配到对应校区销售名单；
- 销售跟进过程首页待跟进客户提醒，未达标统计提示；
- 智能分析云各场景数据统计分析；
- 支持灵活配置统计数据源，配置统计报表和视图；
- 与呼叫中心集成，实现页面电话号码一键外呼；

应用亮点:

线索自动分配

角色化首页待跟进提示

灵活拖拽配置的智能分析统计

PaaS平台集成能力

- 业务逻辑轻量开发支持个性化线索分配和回收规则；
- 布局个性化支持千人千面，按角色配置首页视图；
- 智能分析云灵活配置各种维度统计分析报表；
- PaaS平台集成能力，快速集成第三方应用；

THANK
ENGAGE 2019
YOU

