



专业拿结果 匠心做招生

无体验转化全案

成交过程缩短80%，转化率提升200%





和蔼待人 · 因我改变 · 极致利他 · 匠心永存
——张树森



飞跃云巅

走行业前端

LOOK TO THE FUTURE

师演匠 让您再一次 先行未来

张树森
师演匠创始人

陈祺
师演匠联合创始人

邢田志
师演匠联合创始人

师演匠联合创始人
杨老师

师演匠
杨老师

师演匠
宋老师

师演匠
白老师

师演匠
一晨老师

师演匠
沐晨老师

师演匠
十一老师

师演匠
周老师

师演匠
王老师

李老师
师演匠联合创始人

师演匠联合创始人
范老师

师演匠联合创始人
宋老师

师演匠
苏老师

师演匠
李老师

师演匠
林老师

师演匠
曾老师

师演匠
肖老师

师演匠
郭松老师

师演匠
王老師

黄老师
师演匠联合创始人

师演匠
潘老师

师演匠
白老师

师演匠
冯老师

师演匠
白老师

师演匠
曾老师

师演匠
刘老师

师演匠
郭老师

师演匠
魏老师

师演匠
杨老师

陈老师
师演匠联合创始人

师演匠
张老师

师演匠
程老师

师演匠
吴老师

师演匠
韩老师

师演匠
魏老师

师演匠
张老师

师演匠
胡老师

师演匠
杨老师

师演匠
曹老师

师演匠·骑誓团队

师演匠·骑誓简介

师演匠·骑誓招生团队专注于为全国千城万校的教育机构提供招生服务，已为数千家校区解决学生流失招生困难的专业团队。不打折不降价，无体验转化新生，当周为校区回笼现金流。师演匠·骑誓招生团队拥有丰富的招生经验和专业知识。通过线上线下的方式激发校区潜在和流失的学生及家长，团队导师当周落地策划招生方案和分析当地市场，制定有效的招生策略。通过专业的服务，帮助教育机构提升招生效果，推动校区教育资源的优化配置。

师演匠·骑誓家训

曾经我以为我的人生会碌碌无为

曾经我以为逆袭反转，高歌猛进只是荧幕的情节与桥段

曾经我以为只能选择以仰望的视角去欣赏荣华与富贵

然而我深知一个人的成功受制于自己的视野

我了解一个人的爆发力取决于自己的意愿度

我明白未来是惨状或盛景取决于当下的点滴与跬步

此时作为师演匠人的我坚信，我一定可以成为想成为的那个人

我不再画地为牢，固步自封，我的身体流淌的是新鲜的血液，我不要再单调乏味地坐等生命的流逝我不再人云亦云，抱怨负面，摇摆不会是强者的习惯，感叹命运的不公是弱者的家常便饭

前途无尽光明与璀璨，但是道路也会比我们想象的要崎岖与羁绊

此时的我已经做足了一切准备，厉兵秣马，枕戈待旦，随时出发，浴血杀场

作为师演匠人的我要深知，我们生命存在的意义就是成为一位卓越的师演匠人，对内成就同人，对外帮助千万机构实现可持续性的盈利，秉承师演匠精神，自信、自省、独立、感恩、忠于自己的选择。让我们用内心之火和精神之光去影响更多生命，继而让中国的孩子惊艳全世界

我们的目标：中国第一!世界第一!

和蔼待人，因我改变

极致利他，匠心永存

张树森

文化

知行合一、使命必达

使命

帮助更多的机构实现可持续性的盈利，发现更多的匠人，研发更好的课程，继而让中国的孩子惊艳整个世界

核心价值观

和蔼待人 · 因我改变 · 极致利他 · 匠心永存

愿景

成为中国规模最大，口碑最好，客户最信任的教培咨询一站式服务平台

使命宣言

我听到、看到、感觉到、我生命存在的意义就是成为一名卓越的师演匠人，对内成就同仁，对外帮助千万教培人实现可持续性盈利，秉承师演匠精神，和蔼待人、因我改变、极致利他、匠心永存、忠于自己的选择。让我们用内心之火和精神之光去影响更多的生命，让中国的孩子惊艳整个世界！

我们的目标：中国第一！世界第一！

什么是无体验转化?

无体验转化的核心是通过测评课代替试听课，通过策划系统的线上裂变、线下转化的活动方案，帮助机构实现3天高效引流、2天到店转化，快速突破现金与生源瓶颈的招生方式。

无体验转化四大特色



无需体验课



成交周期短



消课压力小



现金突破快

无体验转化可以帮您实现什么？



团队打造



拉新突破



现金收入



积累生源





四大阶段SOP标准化执行，
严格把控每一步效果，
帮您拿到招生好结果。

01 准备阶段

02 策划阶段

03 执行阶段

04 收尾阶段



准备阶段

01
PART

准备阶段SOP工作清单

序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
1	企业洞察 【机构深入了解】	1.1 收集目标机构基本信息	市场部	1天	远程沟通
2		1.2 分析目标机构业务模式	市场部	1天	
3		1.3 了解目标机构组织架构	市场部	1天	《校区资源细解表》
4		1.4 梳理目标机构合作资源	市场部	1天	《各平台评定标准》
5		1.5 整理目标机构合作意向	市场部	1天	《前期资料清单》
6	智略初定 【方案初策沟通】	2.1 初步沟通合作意向	市场部	1天	《精准无体验活动拆解图》
7		2.2 明确合作目标与需求	市场部	1天	
8		2.3 制定初步合作方案	市场部	1天	远程沟通
9	同舟共进 【商务方案确定】	3.1 商务谈判与方案确认	市场部	1天	《商务合同》
10		3.2 签订商务合作协议	市场部	1天	
11		3.3 整理合作档案	市场部	1天	



策划阶段

02
PART

01 策划阶段SOP工作清单——确定裂变包

序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
1	黄金法则 【裂变包内容确定】				多项主题参考
2					<ol style="list-style-type: none"> 1、XX课时，1人团，3人团翻倍 2、XX课时立得，XX课时报名得 3、累积成团模式
3					<ol style="list-style-type: none"> 1、每单拉新模式 2、累积成团团长放大模式
4					<ol style="list-style-type: none"> 1、测评方案库 2、展示效果库（温情版）
5					<ol style="list-style-type: none"> 1、现金立减模式 2、彩票惊喜模式
6					<ol style="list-style-type: none"> 1、奶茶+咖啡 2、美甲+美容 3、电影票+娱乐 4、其它各校区周边内容
7					<ol style="list-style-type: none"> 1、1对1类服务 2、额外服务 3、其它创新（需和投资人资源对接）

多重福利·吸引家长快速引流

课时福利

宠粉福利 墨粹美术 强势来袭

墨粹美术 十八年超级周年庆
199元
抢购超值福利最高8次课

报名科目

- 思维绘画3-6岁
- 少儿水粉6-7岁
- 动漫插画7-12岁
- 丹青国画7-12岁
- 硬笔书法7-15岁
- 素描10-15岁

报名享5大超值福利

福利1

- 2人成团 立得4次课 8课时
- 3人成团 立得8次课 16课时

注：体验课每课时45min

报名福利

福利2

价值199元测评课一次

福利3

价值199元成果展示一次

福利4

幸运抽奖

到店抽红包
(最高可中云福或三亚双人游)

邀请福利

福利5

邀请享好礼

每邀请1人
名代蛋糕卡100元

邀请5人
兰蔻眼霜小黑瓶 15ml

邀请8人
海蓝之谜修护精粹水 100ml

邀请10人
SK-2焕采精华霜 80g

注：图片仅供参考，具体以实物为准
(5人、8人、10人家长可送化妆品或蛋糕券
家长不参团可以参与拉新，没有课时、测评和礼包福利，有拉新礼)

开团福利

开团福利

一. 摸文花 (周口9店通用)

1. 净透洁面按摩啫喱一次价值38
2. 玻尿酸补水按摩乳一次价值49.9
3. 玻尿酸补水精华面膜一次价值19.9
4. AI智能肌肤检测一次价值98

二. 你好漂亮美甲
纯色美甲一次价值98元

三. 梵雅瑜伽 (周口十店通用)

1. 瑜伽年卡价值299元
2. 普拉提精品小班课价值188元

四. 沪上阿姨
浮光橘金青提/浮光橘金茉莉/五黑血糯米
三选一价值19元

五. 书笔小夥伴儿童阅读馆
免费阅读周卡价值198

六. 植得口腔

1. 拍摄口腔CT口腔其他影像片 (价值360元)
2. 全口腔检查, 包括乳牙、恒牙萌出异常, 阻生牙、多生牙、乳牙滞留、龋齿、牙疼、牙齿不齐等风险评估
3. 适龄儿童全口3M涂氟一次, 价值220元
4. 数字化口腔扫描、面相分析和头像捕捉影像
5. 建立口腔健康档案, 定期跟踪口腔健康情况

提供口腔健康保健专业方案

七. 爱尔眼科
近视防控基础检查价值79

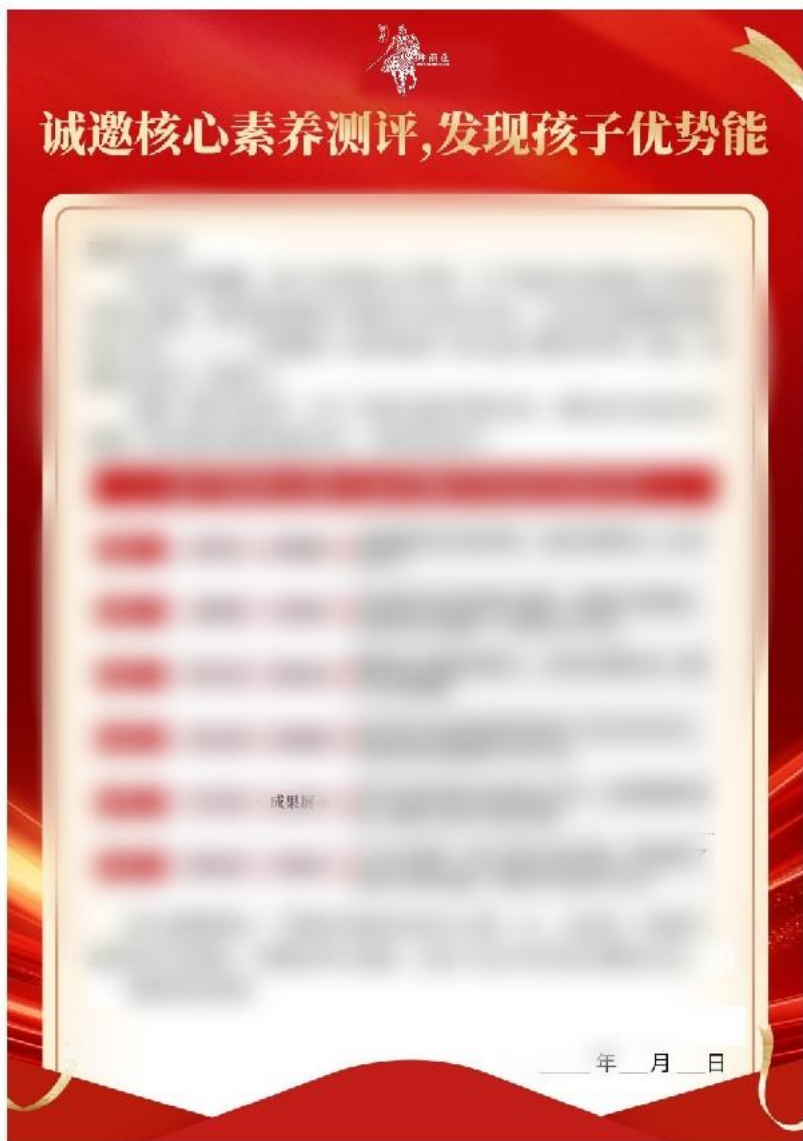
1. 裸眼视力
2. 普通视力检查
3. 电脑验光仪
4. 眼压检查 (非接触眼压计法)
5. 眼压检查 (非接触眼压计法加收)
6. 裂隙灯检查
7. 眼外肌检查

八. 传承摄影 价值498元

1. 一家三口一组全家福相框装
2. 制作10寸原木色匠心相框放大一幅
3. 高清精修电子版3张

一定要打卡的照相馆!

创新测评·用测评课代替试听课



诚邀核心素养测评,发现孩子优势能

成果册

年 月 日



儿童科学核心素养测评量表

学员姓名: _____ 测评日期: _____ 测评地点: _____

出生日期: _____ 年龄: _____



儿童国文核心素养测评量表

测评成绩

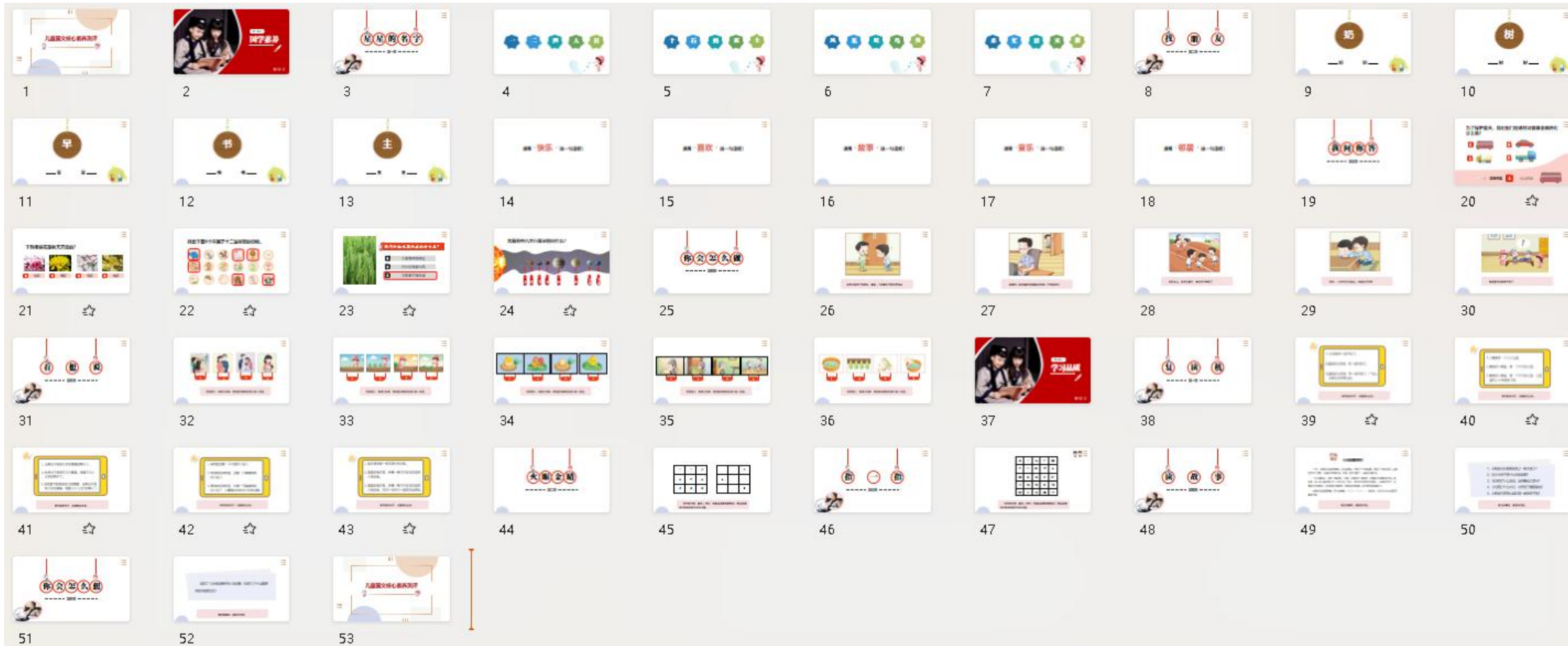


在无体验转化中,将测评课作为转化环节点的一环,代替常规体验课,减轻校区消课压力的同时,及时发现孩子潜能,直击家长需求点,助力现场转化。





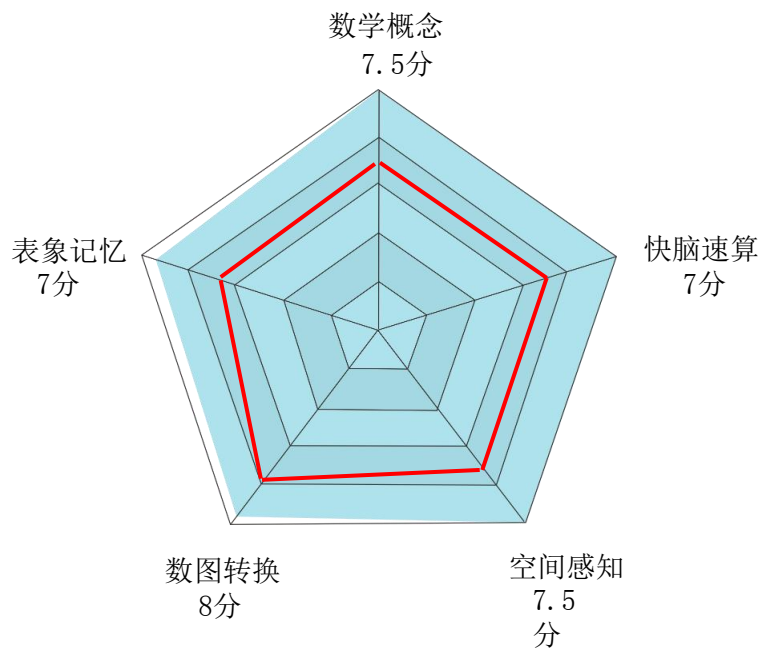
创新测评 · 测评课件示例





测评结果对比

科学素养

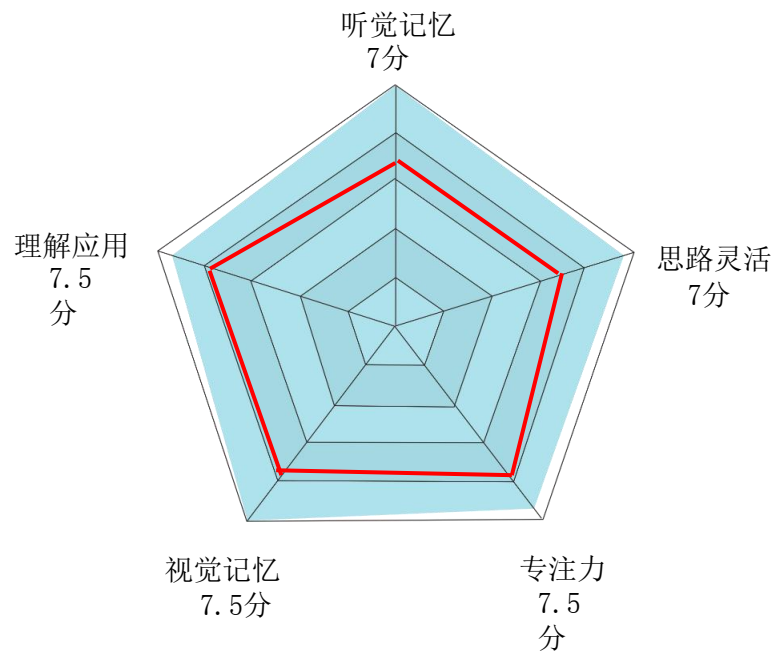


孩子表现



您的孩子科学素养得分为：37分

学习能力



卓越表现



您的孩子学习能力得分为：36.5分

测评结果对比

科学素养

47.5



卓越表现

37



你的孩子

50
40
30
20
10

学习能力

46



卓越表现

36.5



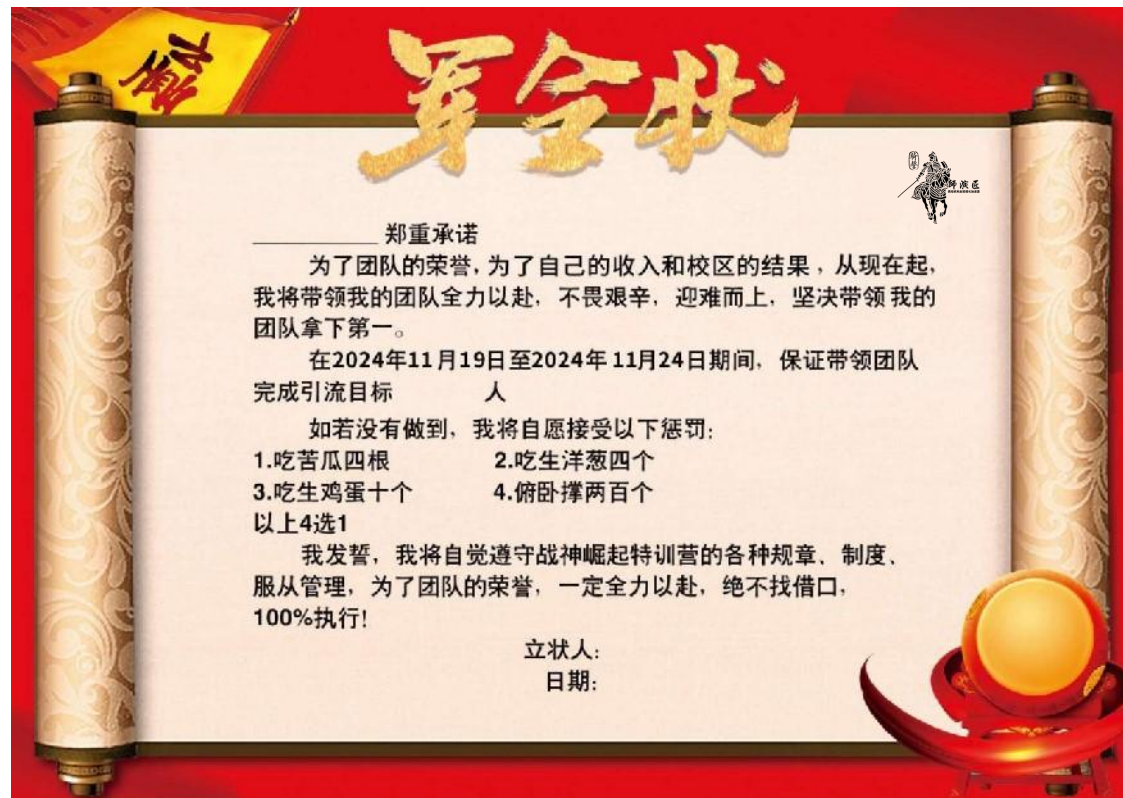
你的孩子

总分	(73.5) 分
等级参考	<input type="checkbox"/> 基础40-60 <input checked="" type="checkbox"/> 良好61-80 <input type="checkbox"/> 优秀81-90 <input type="checkbox"/> 卓越91-100

02 策划阶段SOP工作清单——点燃团队&目标分解

序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
1	点燃火把 【团队打造任务】				《全流程安排时间表》
2					
3					
4					《团队激励机制指南》 《团队PK积分表》
5					
1	锁定目标 【数据整理准备】				《客户数据整理示范表》
2					《任务分解到户示范表》
3					《任务达成推演表》

团队激励 · 好团队带来好结果



● ● ●
团队培训主题展板 / 军令状

郑重承诺

为了团队的荣誉, 为了自己的收入和校区的结果, 从现在起, 我将带领我的团队全力以赴, 不畏艰辛, 迎难而上, 坚决带领我的团队拿下第一。

在2024年11月19日至2024年11月24日期间, 保证带领团队完成引流目标 人

如若没有做到, 我将自愿接受以下惩罚:

1. 吃苦瓜四根
 2. 吃生洋葱四个
 3. 吃生鸡蛋十个
 4. 俯卧撑两百个
- 以上4选1

我发誓, 我将自觉遵守战神崛起特训营的各种规章、制度、服从管理, 为了团队的荣誉, 一定全力以赴, 绝不找借口, 100%执行!

立状人:

日期:

点燃激情·团队PK&热血氛围

王牌团队蜕变营
PK榜
NO.1048

	第1天	第2天	第3天	第4天	总计
第一组					
第二组					
第三组					
第四组					
第五组					
第六组					
第七组					
第八组					
第九组					
第十组					
合计					

王牌团队蜕变营
积分榜
NO.1048

第一组	
第二组	
第三组	
第四组	
第五组	
第六组	
第七组	
第八组	
第九组	
第十组	
合计	

热烈欢迎李老师莅临指导

第1048期 干霄凌云-战神崛起特训营

阅己 悦己 越己 机会留给有勇气的人

欲度关山 何惧狂澜 风生水起 正好扬帆

他日卧龙终得雨 今朝放鹤且冲天



现场激情横幅 / 分组积分 & PK榜

目标激励·让团队始终保有激情



● ● ●
团队荣誉锦旗 / 奖杯



执行阶段

03
PART

01 执行阶段SOP工作清单——造势&起跑

序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
1	全域造势 【预热期】				1：常规版（大部分机构） 2：订制版
2					1、常规拉群拉新 2、创新接群拉新
3					1、令人期待的预热海报 2、营销造势的预热海报
4	热血起跑 【启动期】				1、《激励类启动型》PPT 2、《梳理启动型》PPT 3、《成功案例拆解》
5					1、《活动介绍》PPT
6					2、军令状等各类道具

02 执行阶段SOP工作清单——全力裂变引流

序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
7	首战告捷 【裂变期】	组建团队			<ol style="list-style-type: none"> 1、《激励类启动型》PPT 2、《梳理启动型》PPT 3、《活动介绍》PPT 4、《团队PK》KT版 5、氛围组工具 6、裂变包对比199说明工具
8		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、活动链接及再次讲解 2、常规版工具+话术 3、不断PK相互刺激
9		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、创新版（期待类）工具+话术 2、创新版（对比类）工具+话术 3、创新版（放大类）工具+话术 4、裂变包对比199说明工具
10		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、增强版《视频+工具》 2、调整团队PK奖励刺激
11		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、《视频号直播流程》 2、《直播多维邀约+预约工具矩阵》 3、《直播配套话术》
12		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、组团话术+导师配合 2、强刺激奖励机制
13		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、《价格培训表》（核心公式版）
14		团队PK			<ol style="list-style-type: none"> 1、倒计时话术参考 2、链接关闭后，感谢家长话术

全套话术·一字一句教会每一步



特权卡



测评组流程



邀约组岗位职责



11.0拼团执行手册



保密协议



攻单话术流程



签到组流程



特权卡



未回复客户跟进战报表



邀约话术



意向客户报名数据跟踪表



引导组流程



组团进度表



代金券



武汉艺点招生活活动方案(初稿)



1.邀约时段表(中午不邀约版)



2.家长到店登记表



11极致拉新价格体系(终极版)
(2)



课程调查表



员工调查表

话术示例·引流裂变执行手册

11.0 裂变执行手册

第一步：开团——群发语音，进行点对点沟

流量追加·倒计时加速家长买单



● ●
活动倒计时刷圈海报

战绩播报·实时把团队激情燃到最高点



战封神
你们是真的神！
一小时创业绩奇迹
三天冲历史顶峰



没有绝对的
低谷
只有绝牛的
我们！
800新单
致敬每一个无极限的你



只要业绩
能爆
不怕门店
挤爆！
明后两天，乘胜追击
奋战到底



1000新单
只是开始
300新生
才是目标
全体系助力
好戏就在今明两天



拼尽全力
自有答案
去做，去冲，去拼
你就是奇迹！



史上最強记录诞生
犇
超级品牌推广季拉新突破
900+
三天三夜，
致敬每一位拼尽全力的量子人



创新大会战 再响集结号
战
无敌冲锋
超越极限
致敬每一位拼尽全力的量子人



新生单量刷新纪录
破
用创收突破难关，
用业绩解决问题
致敬每一位拼尽全力的量子人



再破单周极限任务
飙
终局之战
力挽狂澜
致敬每一位拼尽全力的量子人

●●●
团队战绩激励海报

第二天+备选方案

视频号直播赋能·入群裂变好礼

小学中心 盛大启动
首场直播嘉年华

豪礼狂欢 进群即送

进群就送

- vip 影视卡 + 国潮变脸公仔
- 谷子店爆款, 笑哭稀饭, 逗你不停

拉1人进群 送 实用红领巾

拉2人进群 送 无绳跳绳

拉3人进群 送 四季锁温小萌杯

拉5人进群 送 儿童帆布斜挎包

拉10人进群 送 黄鹤楼拼装积木

只邀请武汉本地2-10岁宝妈进群

领取时间: 3月15-16日
领取地址: 董字馆

2:33 ... 群公告

光谷 刘老师18040564172
2025-03-11 16:37

群公告
大家好
欢迎您来到 季直播嘉年华福利群 各种进群福利、报课活动优惠尽在本群3月12日晚上7:30震撼发布

群内礼品送不停

- 1.进群登记就送VIP影视卡+国潮变脸公仔
- 2.邀1人进群送红领巾
- 3.邀2人进群送无绳跳绳
- 4.邀3人进群送四季锁温小萌杯
- 5.邀5人升级为儿童斜挎包
- 6.邀10人升级为益智积木

1 领取条件: 3月12日晚上7:20在群内公布签到方式, 仅限武汉本地4-15岁宝妈

2 领取时间: 3月12日晚上7:30直播间准时公布!

3 为避免打扰他人, 群里不聊天、禁广告链接 恶意刷屏或加入骚扰者移除群聊。

4 领取礼品需要添加群主微信进行登记
【没有添加群主进行登记无法领取】

5 大家有任何问题, 都可以添加群主, 进行咨询!



邀请家长入群领好礼，邀新再享奖励，通过线上打通更大流量渠道。

视频号直播赋能·海量刷圈工具，全面造势

小学中心盛大启动
首场直播嘉年华
豪礼狂欢

- 01 入群即有礼+翻倍礼
- 02 预约领红包+彩票礼
- 03 直播间大奖+必得礼
- 04 创新课程包+实物礼

立即扫码 预约直播间
直播时间：3月12日 19:30-21:00
入直播间100%必得：汉服童装+优雅配饰




20年首场直播嘉年华

全程嗨翻 大奖抽不停
抢到手软 亲子壕礼狂送

 999纯金金条 (新金联名款)	 YSL口红	 真皮包包
 章丘铁锅	 紫砂茶具套装	 学生专业跳绳
 日式护脊书包	 0元学课程特权	 汉服童装+优雅配饰 (100%必得)

立即扫码 预约直播间
直播时间：3月12日 19:30-21:00



直播嘉年华
王炸爆品 双重礼遇

直播间下单 登记再送礼

- 下单成功
直播间专享5轮抽奖机会!
- 拼团成功
直播间专享6轮抽奖机会!

抽奖不停，亲子好礼送不停

多轮互动，带孩子实力抢豪礼

入群福利100%必得

3月12日19:30直播



首场直播嘉年华
亲子好礼送不停

抽奖不停，亲子好礼送不停

多轮互动，带孩子实力抢豪礼

入群福利100%必得

3月12日19:30直播



20年首场直播嘉年华

预约就送 现金红包秒到账

入群福利100%必得

直播时间：3月12日 19:30-21:00



小学中心盛大启动

全新场地升级
重磅名师集结
全新课程升级

直播时间：3月12日 19:30-21:00



20年首场直播嘉年华

全程嗨翻
大奖抽不停

抢到手软
亲子壕礼狂送

20年首场直播嘉年华

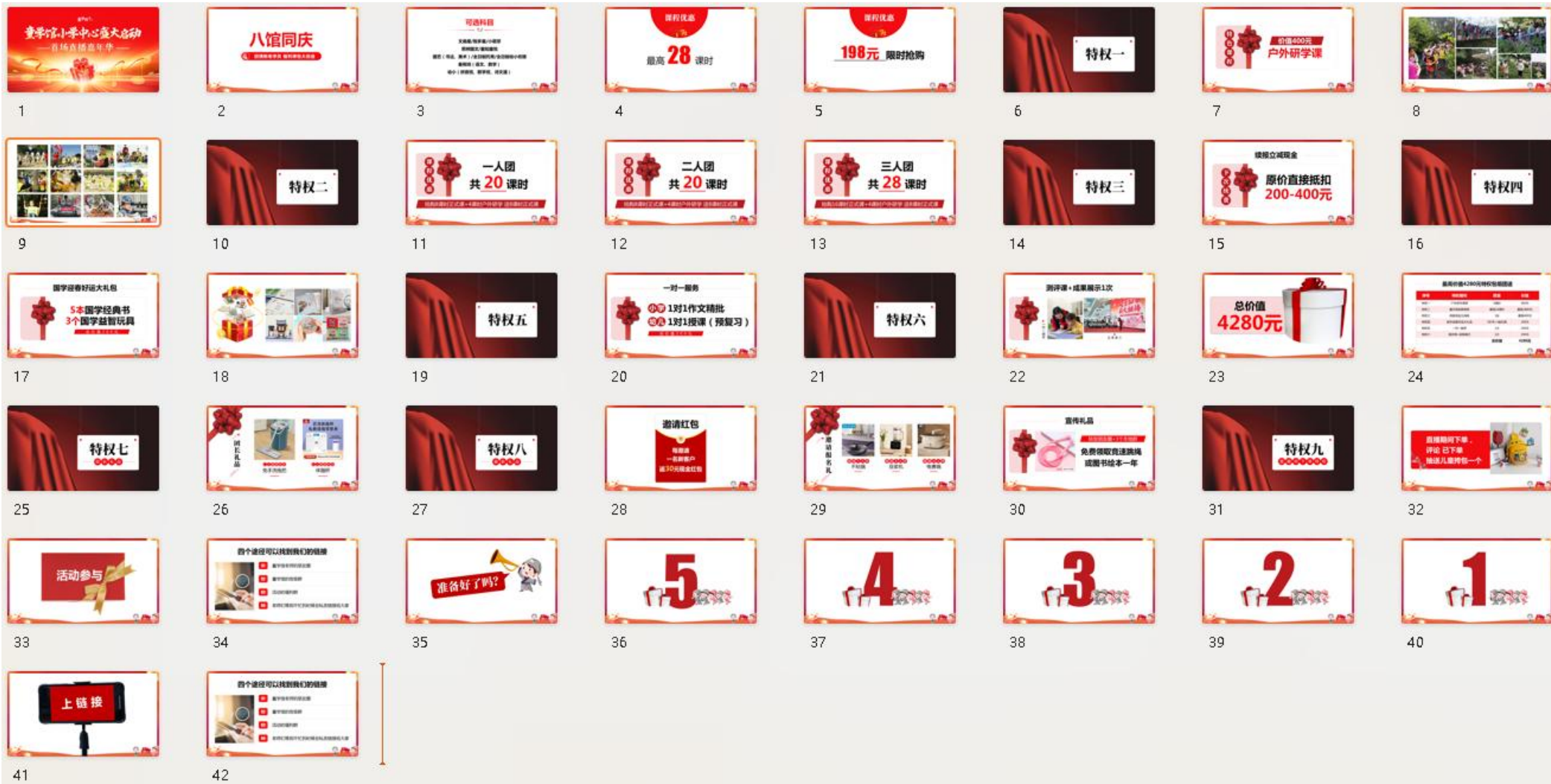
直播时间：3月12日 19:30-21:00

YSL 口红



直播海量刷圈图与视频，给还在犹豫的家长一波新的促动，同时通过直播引入更多新的流量。

视频号直播赋能·现场讲解活动方案内容



直播现场讲解详细活动内容PPT

视频号直播赋能·详细执行流程

流程安排	上午		下午+晚上	
周一	8:40-9:10	参与人		
周二				无
周三		参与人		
周四				
周五				



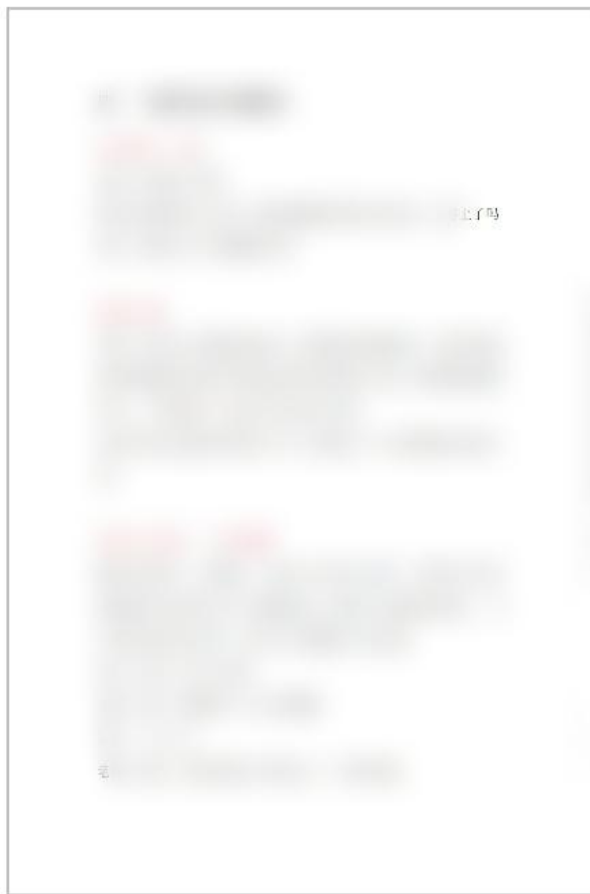
视频号直播详细执行流程

03 执行阶段SOP工作清单——现场转化冲锋

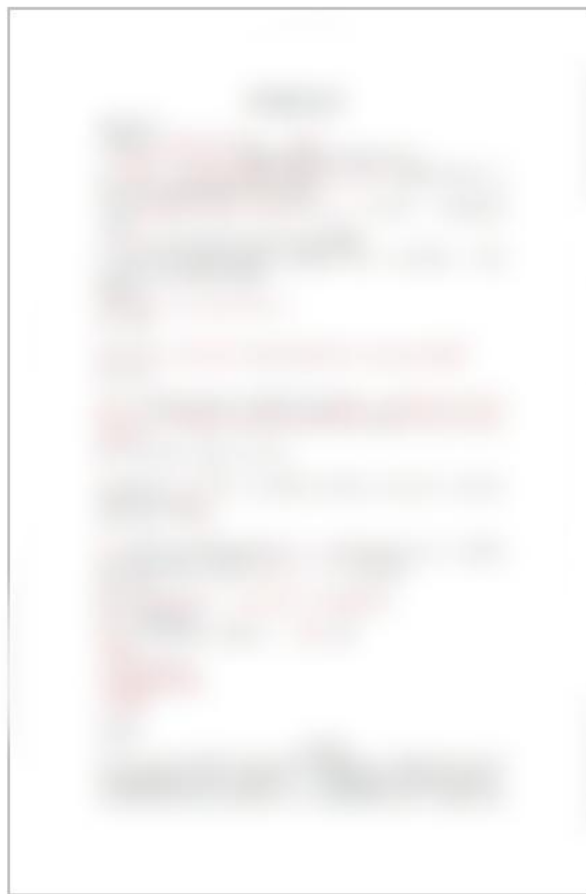
序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
15	激情冲锋 【转化期】				<ol style="list-style-type: none"> 1、《邀约话术整理》 2、《邀约资源匹配表》 2、现场战术操作版
16					<ol style="list-style-type: none"> 1、氛围布置 2、成交场所设定 3、抽奖区、金蛋区、礼品区设计 4、成交道具组
17					<ol style="list-style-type: none"> 1、《政策类公文》政策讲解 2、《转化价格表》使用讲解 3、模拟培训 4、氛围布置+走流程
18					<ol style="list-style-type: none"> 1、《到访安排表》 2、《复盘沟通清单》 3、群内接龙+激励 4、校区排名、个人排名刺激
19					
20					

现场邀约·系列工具提高到场率

邀约组岗位职责



详细邀约话术



现场邀约·系列工具提高到场率

到场邀约时段表

() 校区邀约时段表 (周)

时间	姓名	电话	到店	时间	姓名	电话	到店	时间	姓名	电话	到店
8:30				14:00				17:30			
9:00				14:30				18:00			
9:30				15:00				18:30			
10:00				15:30				19:00			
10:30				16:00				19:30			
11:00				16:30				20:00			
11:30				17:00				20:30			

会场布置·超级氛围感环创设计



背景展板／热血横幅／红包墙／地贴等

专注教育20年超级品牌推广季·感恩万千父母·用品质说话·用匠心育人

让孩子因教育改变一生

投资孩子是给自己20年后最好的礼物

欢迎宝贝加入大家庭

会场布置·超强吸引力礼品展板

超级品牌推广季

轻奢宠粉 懂你所需

1 心水国际大牌
靓妈护肤必备

2 日式轻体套餐
精雕细琢的健康美

3 创意美甲套餐
萦绕指尖的精致美

4 同仁堂养身茶
靓妈冬日元气饮品
桂花酒酿龙眼茶 / 桑葚红枣山楂茶 / 罗汉果美式 三选一

5 佑禾现金礼券
健康美味全家享

6 全系招牌好课
养牛娃不费妈

家长们超爱的礼品大展板

会场布置·活动现场展架及物料准备

同济堂 武汉区

超级品牌推广季

迎新童 团惊喜

限额50名

精彩活动集锦

同济堂 武汉区

超级品牌推广季

迎新童 团惊喜

限额50名

媒体舞台绽放

同济堂 武汉区

超级品牌推广季

迎新童 团惊喜

限额50名

全国连锁品牌

8 武汉8家直营校区 总面积4000平	20 2004年成立 20年教学品质保障
4 腾讯·家长信赖 7亿教育品牌 网易·最具影响力 儿童教育品牌 新华网·品牌影响力 教育连续机构 中国孔子基金会轮值首 发工程示范基地	100+ 权威专家+资深教师 儿童心理学与国学教育专家 大满贯儿童文学作家 中国小作家协会会员 英才作文评委名师 IB/IBDP教学总监

全国累计培养学员
400000+
——小小君子淑女——

同仁堂健康

草本茶饮体验券

同仁堂健康草本茶饮一杯

持本卡券可兑换

同仁堂健康草本茶饮一杯

活动时间:即日起至2024年12月31日
兑换门店:同仁堂健康武汉区(武汉华中店K006)
使用说明:凭券到店兑换,本卡券不可兑换现金,不找零
本券仅限武汉区同仁堂健康门店使用

童学馆

美甲体验券

凭此券免费体验指定美甲套餐1次

活动时间:即日起至2024年12月31日
使用门店:指定合作门店(以店内实际通知为准)
使用说明:凭券到店消费,本卡券不可兑换现金,不找零
本券活动解释权归同仁堂健康所有

IKKOKU 童学馆一元气少年·专属卡

¥1097

1次 日本元气轻体SPA ¥199/次 1次 日本魅力增肌丰盈水润双耳甲线 ¥399/次
1次 日本无油防晒术 人鱼线 ¥499/次

● ● ●
活动现场系列展架/礼品券

现场转化·详细攻单话术与特权确认表

不忘初心专注教育20年价格表

课程名称	报课方式		老生续费		超级品牌推广季		超级品牌推广季特权
	时间	课次	课次单价	课包价格	会员价	课次单价	
			300	4200	100	200	
					10000	200	

超级品牌推广季特权确认卡

姓名		年龄		性别		老生	新生
联系电话		_____	_____	_____	_____	_____	_____
<p>超级品牌推广季套餐卡</p>							



转化价格表 / 客户特权确认表

现场转化·详细攻单话术与客户追踪清单表

攻单话术 / 客户追踪清单

班级	负责顾问	学员姓名	小名	年级	联系方式	出生日期	年龄	备注	目标课程
钢琴5月	兰艳	徐睿	允允	在读大班	15924020108	4/3/02	5岁5月		幼小衔接
钢琴5月	兰艳	李芸芸	甜甜	在读大班	13545087063	4/3/03	6岁1月		幼小衔接
钢琴5月	兰艳	林和霖	欣欣	在读大班	18062089639	4/3/04	5岁4月	钢琴1次自学,1次考级	幼小衔接
钢琴5月	兰艳	杨志豪	九九	在读大班	18186181118	4/3/04	6岁4月		幼小衔接
钢琴5月	兰艳	李奕霖	点点	在读大班	13266594693	4/3/04	6岁1月		幼小衔接
钢琴5月	兰艳	潘兴源	鹏飞	在读大班	17771817730	4/3/02	5岁5月		幼小衔接
学前14班	兰艳	李书涵	小书涵	在读大班	15971344891	4/3/03	5岁3月		回园考
学前14班	兰艳	陈德怡	小怡		17866059706	4/3/04	5岁1月		回园考
学前14班	兰艳	李承暹	hehe		1552289197	4/3/05	6岁3月		幼小衔接
学前14班	兰艳	陈秋宜	豆豆		17871341201	4/3/01	5岁3月		回园考
学前14班	兰艳	陈心馨	云儿		18001186931	4/3/06	5岁6月		幼小衔接
学前15班	兰艳	杨冠霖		幼小衔接	18650527956				幼小衔接
学前15班	兰艳	刘林海			15897649777				幼小衔接
学前15班	兰艳	田思琪	萌萌		18908768866				幼小衔接
学前15班	兰艳	陈嘉航			15972980991				幼小衔接
学前15班	兰艳	胡宇皓	安安		13437256600				幼小衔接
学前17班	兰艳	陈嘉航	康康		18971036793	4/3/11	6岁2月		幼小衔接
学前17班	兰艳	孔祥川	阿东泽		18062796311	4/3/11	5岁8月		幼小衔接
学前11班	兰艳	陈嘉航	欣欣		15821018575	4/3/04	6岁4月		幼小衔接
学前11班	兰艳	李俊豪			13266682118	4/3/06	5岁9月		幼小衔接
小童班9班	兰艳	张诗音	悠悠		15971341201	4/3/03	5岁1月		回园考
小童班9班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉		13266682118	4/3/06	4岁7月		回园考
小童班9班	兰艳	李俊豪	小小		17786011818	4/3/05	4岁3月		回园考
小童班8班	兰艳	王明睿	豆豆		18696127728				回园考
小童班8班	兰艳	陈嘉航	天天		15971341201	4/3/03	4岁1月		回园考
小童班8班	兰艳	陈嘉航	丹丹		15871057971	4/3/04	4岁5月		回园考
Y14班	兰艳	卢子斌	华仔	一年级	17147971118	4/3/14			回园考/回园考
Y15班	兰艳	刘文子	丹心	一年级	13100641878	4/3/12			回园考/回园考
Y16班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	一年级	18621793132	4/2/08			回园考/回园考
Y17班	兰艳	李俊豪	小小	一年级	13871095927	4/3/05			回园考/回园考
Y18班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	一年级	13476867033	4/2/12			回园考/回园考
Y19班	兰艳	刘以然	小嘉冰	一年级	18627026055	4/3/12			回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	15976183683	4/2/07			回园考/回园考
2岁班	兰艳	李俊豪	笑笑	二年级	13476867033	4/3/05			回园考/回园考
2岁班	兰艳	李俊豪	笑笑	二年级	13507151403				回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	仔仔	二年级	1342399159771	4/2/18			回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	18674087785	4/2/18			回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	15237256105	4/3/17			回园考/回园考
2岁班	兰艳	李俊豪	笑笑	二年级	13226152138	4/3/05			回园考/回园考
2岁班	兰艳	刘以伊		二年级	18627026055	4/2/17			回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	13476867033	4/2/18			回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	13907114058	4/3/12			回园考/回园考
2岁班	兰艳	李俊豪	笑笑	二年级	18621018575	4/3/04			回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	15671567577	4/2/14			回园考/回园考
2岁班	兰艳	李俊豪	笑笑	二年级	18907181318				回园考/回园考
2岁班	兰艳	陈嘉航	嘉嘉	二年级	13554038054	4/2/18			回园考/回园考
学前12班	陈莎	陈嘉航	嘉嘉		156290319864 19980405177	2019/3/22	5岁10月		回园考
学前11班	陈莎	陈嘉航	嘉嘉		15207195001	2019/2/8	6岁0月	999班1次考级	幼小衔接



收尾阶段

04
PART

收尾阶段SOP工作清单——成交热度不减

序号	项目	工作细节	沟通方式		工具与方法
			对接人	时间	
1	乘胜追击 【追单+挽单期】	1. 活动结束后，第一时间跟进客户	-	-	1、《活动结束海报》 2、《得到即将损失海报》 3、《配套挽回话术》 4、《调整问卷》+《解读攻略》
2		2. 针对意向客户，进行一对一跟进			1、《尾单+订金追单话术》 2、校区排名、个人排名实时刺激
3	3. 活动结束后，组织庆功大会	1、团队活动流程 2、现场颁奖			
4	4. 活动结束后，进行复盘总结	1、《追单激励政策》			



**不用嘴巴说，
只看我们怎么做！**

专业招生全流程带做，
细化制定每一步动作，
细节保障每一步效果。



专业拿结果 匠心做招生

找到当下离你 最近有结果的人

教培招生 师演匠更专业 期待与您合作

