# 英语培训学校市场营销方案

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-11-28

*英语培训学校市场营销方案英语教育机构SWOT分析优势—S品牌优势师资优势产品优势网络优势地理位置优势学校文化优势劣势—W营销手段的单一培训科目单薄教学资源分配不均专、兼职教师比例不合理机会—O国际化程度高市场潜力大国家对民办教育支持升学压力...*

英语培训学校市场营销方案

英语教育机构SWOT分析

优势—S

品牌优势

师资优势

产品优势

网络优势

地理位置优势

学校文化优势

劣势—W

营销手段的单一

培训科目单薄

教学资源分配不均

专、兼职教师比例不合理

机会—O

国际化程度高

市场潜力大

国家对民办教育支持

升学压力大

家长重视教育消费

威胁—T

①

行业竞争日趋激励

②

外资品牌抢夺市场

③

社会对少儿英语教育要求提高

英语教育机构营销策略

在企业运作中，营销策略是随着环境动态调整的过程，很多时候正是没有及时加以调整，导致企业失去发展良机，当今的课外辅导市场正处于激烈的竞争环境中，因此，英语教育机构也面临着营销策略的调整。矚慫润厲钐瘗睞枥庑赖賃軔朧碍鳝绢。

（一）产品策略——课程设置

课程的辅导是教育机构的核心产品，所以在课程的设置中，要在科目上做到能满足学生的要求，力求完整。目前，英语教育机构的主打产品是英语和数学，授课对象主要是小学生和初中生，我们从中可以看出，英语教育机构的产品线短而且窄，所以要拓宽和加深自身的产品线。聞創沟燴鐺險爱氇谴净祸測樅锯鳗鲮。

课程增加

在科目的设计上要满足学生的要求，跟随市场的变化需要。英语教育机构中的英语辅导科目基本上能满足学生的需要，数学辅导科目却还有待进一步开拓市场，因为市场上对小学奥数、小学和初中数学课本课后辅导也有大量的需求，英语教育机构应根据自身实力增加数学科目培训。如教育机构有能力的话，可以将自己的产品线拓宽，增加其它学科的辅导。残骛楼諍锩瀨濟溆塹籟婭骒東戇鳖納。

2.出国计划

⑴英语教育机构应尝试和当地教育行政部门合作，为小升初、中考提供信息服务和指导，掌握最新招考消息，尤其是政府和国外的合作项目。酽锕极額閉镇桧猪訣锥顧荭钯詢鳕驄。

⑵继续加深和澳大利亚学校的学生交流，为该校就读的适龄学生提供海外留学的咨询、计划与服务。

（二）价格策略——差别和组合定价

价格制定应综合考虑教育机构品牌发展定位、所在地区的经济发展水平、预期生源的背景及其承受能力、竞争者收费水平等因素，来合理确定收费价格。对于英语教育机构来说，主要是对中小学生按季度收取费用，收费方式死，折扣少，建议灵活运用了以下定价方法。彈贸摄尔霁毙攬砖卤庑诒尔肤亿鳔简。

1.差别定价法

⑴分区域制定不同的收费政策。英语教育机构对市区和郊区的不同校区，应考虑当地具体经济水平、人均收入、地理位置等情况收取费用。謀荞抟箧飆鐸怼类蒋薔點鉍杂篓鳐驱。

⑵为争取优质生源，可依据学生的学习成绩情况，再结合学生的小升初考试或中考成绩，向学习成绩特别突出的学生提供学费优惠政策。厦礴恳蹒骈時盡继價骚卺癩龔长鳏檷。

⑶为成绩优秀的学生提供奖学金和生活贫困的学生提供助学金。

2.组合定价法

目前英语教育机构主要采用单科、多阶段的收费形式，随着课程的增多，为了吸引更多的学生，可对英语和数学都有学习欲望的学生，在价位上进行相应的折扣。茕桢广鳓鯡选块网羈泪镀齐鈞摟鳎饗。

（三）渠道策略——拓展招生渠道

英语教育机构作为消费者互动参与的服务企业，消费者在付费后，所购买的只是进入学习中心辅导教育服务。这样一来，需要重点注意的就是招生渠道，改变过去的口碑营销招生的单一模式。那么，作为教育机构的市场营销部门应拓宽自己的招生渠道来吸引更多的学生。鹅娅尽損鹌惨歷茏鴛賴縈诘聾諦鳍皑。

1.建立咨询部的直接销售

在英语教育机构中，目前没有明确设立教育咨询部，所以应建立自己专门的教育咨询部，由教育咨询师或由行政部中指定老师负责接待。这样不仅对整体团队建设比较好，而且对市场的长远服务会起到良好的作用。籟丛妈羥为贍偾蛏练淨槠挞曉养鳌顿。

2.建立与学校、社区良好关系

⑴英语教育机构和当地声誉较好的小学和中学建立友好关系，参与和赞助学校的有关活动，成为目标学校的课外实践基地。預頌圣鉉儐歲龈讶骅籴買闥龅绌鳆現。

⑵英语教育机构和附近社区的居委会合作，了解小区内部信息，如小区的楼盘层次，住户年龄段的比例，目标客户数量等，最终把握目标客户的来源方向。渗釤呛俨匀谔鱉调硯錦鋇絨钞陉鳅陸。

3.建立网络营销体系

网络在现代社会的运用之广泛，效果之明显，英语教育机构虽然在目前也采用了网络营销的方式，但谈不上是积极的网络营销。铙誅卧泻噦圣骋贶頂廡缝勵罴楓鳄烛。

⑴对广大教育培训机构，特别是中小培训机构来说，把握生源的择校心理，让目标生源准确地找到教育机构的信息并主动和教育机构取得联系，搜索引擎营销恰恰架起了学员与学校之间的桥梁，正是教育培训机构最渴望获得的推广效果。擁締凤袜备訊顎轮烂蔷報赢无貽鳃闳。

⑵网站建设要把握相关技巧。如在网站首页，应该给出热门、推荐、精选的培训课程等简要信息；为了提升某些课程的报名情况，可以进行课程推荐；课程详细信息页内容要丰富翔实，学生特别关注的问题需要逐一列清；建立自己的资源库，为用户提供部分资料下载等。贓熱俣阃歲匱阊邺镓騷鯛汉鼉匮鲻潰。

（四）促销策略——广告和人员推销

在教育机构中，促销可以树立教育机构的形象，重新定位教育机构的服务，提高教育机构的知名度，提醒学生、家长以及社会大众，告知他们学习中心所在位置，在何处可以接受服务。英语教育机构促销时首先要明确促销目标，最后选择恰当的促销方式。坛摶乡囂忏蒌鍥铃氈淚跻馱釣缋鲸鎦。

1.广告策略

广告是大多服务性企业都用得到的一种沟通形式。相关的、始终如一的广告对服务营销的成功特别重要。但是英语教育机构对促销的不重视，所以建议其若想达到投入成本低而广告效果好的目的，应使用媒体组合的方式投放广告，包括户外广告、电视广告、互联网广告、邮寄广告等。当然，就英语教育机构的实际情况而言，在这种组合方式中还是要以户外广告和报纸媒体广告为主。蜡變黲癟報伥铉锚鈰赘籜葦繯颓鲷洁。

户外广告

广告的投放位置主要是目标群体学习生活区域(安阳市知名中小学校附近)和人流量大的地方(社区、交通要道口)。招生宣传中，采用长期户外广告的方式介绍学习中心基本情况、学生取得的成绩等内容，以此来增加人们对英语教育机构的认知度。買鲷鴯譖昙膚遙闫撷凄届嬌擻歿鲶锖。

电视广告

教育机构投放电视广告可以使消费者从感观上对学习中心有一个整体认识。英语教育机构的电视投放可以选择市教育电视台和地方收视率较高的电视台。内容突出学习中心雄厚的师资、优良的教学设备及环境、课程安排和学生们的学习进步幅度。同时注意和媒体搞好关系，参与与社会组织的有关活动，也是扩大影响的有力途径。綾镝鯛駕櫬鹕踪韦辚糴飙钪麦蹣鲵殘。

⑶互联网广告

目前多数学生家长在选择课外辅导前，一般都会通过网络查找相关教育机构的资料，进行细致比较。在英语教育机构网络建设同时，注意在相应专业网站上加大对招生宣传的投放力度，广告内容全面详细，并专门设立问题解答区，与咨询者建立互动，以增加整个教育机构的知名度。驅踬髏彦浃绥譎饴憂锦諑琼针咙鲲鏵。

⑷报纸媒体广告

在互联网发达的今天，很多人还是习惯阅读报纸来了解信息，所以报纸媒体广告的受众还是很多。英语教育机构可以将广告投放在当地的报纸，如《大河报》、《安阳日报》、《小学生学习报》等，受众范围广而且花费较少。猫虿驢绘燈鮒诛髅貺庑献鵬缩职鲱样。

⑸手机短信投放

一般是相关业务外包给专业的公司，由他们进行投放对象的筛选，圈定目标对象，对一些学生家长和孩子进行定期和不定期的有关教育机构的短信介绍。锹籁饗迳琐筆襖鸥娅薔嗚訝摈馍鲰钵。

2.人员推销策略

英语教育机构每年在3月和9月进行人员推广，不重视推广效果，只是单纯的模仿其它教育机构的推销方式，所以在每年的人员推广后，学生招生情况并没有明显改变。因此，英语教育机构以后在进行人员推广时要有针对性地组织人员在适当的时间、地点进行招生宣传。如：开学初期在当地知名度较高的小学和初中周围进行宣传。但在采取人员推销的过程中，尤其要充分注意对招生人员的素质要求，像招生人员的语言表达能力、招生技巧、教育的相关政策都要十分关注，最好能掌握一些营销和心理知识。構氽頑黉碩饨荠龈话骛門戲鷯瀏鲮晝。

（五）人员管理策略——组织改进和人员管理

在人员管理策略方面，英语教育机构应当采取以下方针：

建立健全的组织结构

英语教育机构目前的教学部和行政部并不能完全有条理的解决教育机构面临的一切问题，尤其对营销工作的疏忽，导致教育机构知名度低，所以依据教育机构当前自身实力，教育机构至少应建立营销部门，负责专门的营销活动，提高全体教师的营销意识。輒峄陽檉簖疖網儂號泶蛴镧釃邊鲫釓。

重视对教师的管理

⑴教师队伍年青化、专业化，为整个教育机构的营销做好有力的师资保障。加强师资队伍建设，培养高素质的教师队伍，鼓励教师自主学习，不断充实。尧侧閆繭絳闕绚勵蜆贅瀝纰縭垦鲩换。

⑵进一步提升专职教师的比例，加快师资培训基地建立，完善师资培训机构体系。

3.重视对行政人员和营销人员的管理

对行政人员和销售人员进行绩效考核制度和激励政策，充分发挥行政人员和营销人员的作用。

4.重视对家长的有效管理

英语教育机构不仅要对自己的学生进行充分了解，同时也要对其背后的家长做好定期和不定期的跟踪回访，及时发现和解决可能出现的问题。识饒鎂錕缢灩筧嚌俨淒侬减攙苏鲨运。

⑴重视听取家长的意见，及时解决所提问题；及时危机公关，将危机带来的影响在第一时间内降到最小。

⑵服务内容公开化，将每个职能部门、每位员工的工作内容向学生和家长公开，使学生家长可以对教职员工的工作进行直接监督。凍鈹鋨劳臘锴痫婦胫籴铍賄鹗骥鲧戲。

⑶开通教育机构的投诉通道，如有因工作人员的失误给学生造成的困难，学生或家长可直接由此途径向学校投诉。

（六）有形展示策略——服务有形化

教育机构的营销活动中，其生产过程和消费过程基本是同步进行，应当使教育服务由无形变得相对有形，从而使得营销对象印象深刻、容易理解和配合。在这方面可以主要采用以下几个措施：恥諤銪灭萦欢煬鞏鹜錦聰櫻郐燈鲦軫。

1.招生、宣传过程有形化

招生和宣传工作的有形化，就是在招生宣传和完成教学的过程中，向学生、学生家长有形地展示教育机构的实力、师资力量、品牌优势、教学力量、品牌形象等内容，使目标群体对其有立体而动态的了解。鯊腎鑰诎褳鉀沩懼統庫摇饬缗釷鲤怃。

⑴招生宣传中，英语教育机构除了印制招生简章等文字表述性的材料之类的广告以外，可以设计一些小册子，分类介绍学校及学生情况，配以精美的代表性图片，还应该拍摄录制一批展示学习中心风采的音像材料，供客户进一步了解，也方便保留。硕癘鄴颃诌攆檸攜驤蔹鸶胶据实鲣赢。

⑵改变英语教育不积极的网络营销现状，教育机构的网站要强化互动性的内容，如在校招生咨询，教学咨询等功能，同时增加真实立体展示或动画展示的素材，弥补过去纯文本性的单一介绍的网站功能，真正实现网络营销。阌擻輳嬪諫迁择楨秘騖輛埙鵜蔹鲢幟。

⑶制作一些能够代表教育机构形象的小礼物，在需要的时候进行赠送，如给学习进步快的学生、学习成绩优秀者或者比赛获奖的学生都可以把小礼物送给他们。氬嚕躑竄贸恳彈瀘颔澩纷釓鄧鳌鲡貼。

2.教学服务有形化

⑴教学过程中，除了使用规定的教材达到所需教学目的之外，要多向学生的个性化发展方面挖掘，不但要能以有形的方式保存好教学过程的完整性，还要通过一些相关的活动使学生的效果有形的展现在家长面前。釷鹆資贏車贖孙滅獅赘慶獷緞瑋鲟将。

⑵英语教育机构在校园内、走廊和教室的墙上张贴学生个人的作品展览、学习经验交流等，要让家长和学生在第一时间内就被这里独特的气氛所吸引，从而影响他们作出想要加入这一集体中学习的购买行为。怂阐譜鯪迳導嘯畫長凉馴鸨撟鉍鲞谣。

（七）过程管理策略——控制和管理教学质量

在课外辅导这个行业里，每个学习中心的服务过程主要是教学及对学生综合素质的培养过程，所以控制和管理教学质量对课外辅导机构的营销策略的实现尤其重要。具体措施主要有：谚辞調担鈧谄动禪泻類谨觋鸾帧鲜奧。

1.转变教学过程的主体

⑴互动学习。把以教师为主的平常课堂教学转变为以学生为主体的情景教学、案例教学，强调教师的点评引导作用。英语教育机构应以启发为主，但知识的传授落实也要到位。充分利用多媒体、投影仪等现代化教学手段进行辅助教学，给学生展现一个开放、多维、精彩的世界。嘰觐詿缧铴嗫偽純铪锩癱恳迹见鲛請。

⑵主动学习。培养学生的应用能力，在教学过程中，英语教育机构教师不仅仅是知识的传授者，还是指导者、咨询者，学生不再是被动地接受知识，而是主动地获取知识，让学生真正“浸泡”在英语中。熒绐譏钲鏌觶鷹緇機库圆鍰缄鹗鲚圆。

2.建立完善教育质量评价和监督体系

英语教育机构课外辅导质量监控体系的建设，重点应在于对教学过程进行评价和监控，以及对学生质量进行监控。进行定期的考试和竞赛，来评价学生知识点的掌握、综合能力的提高，衡量教育过程的质量。鶼渍螻偉阅劍鲰腎邏蘞阕簣择睜鲔诌。

总结：综上所述，在当前时期，英语教育机构应结合自身情况，扬长避短，首先应该重点抓好4个方面：产品、渠道、促销、过程管理。产品、渠道和促销主要是力促市场影响，扩大市场份额，过程管理主要是针对服务质量的保证，提升品牌效应。纣忧蔣氳頑莶驅藥悯骛覲僨鴛鋅鲒嗚。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！