

## 内部资料：教育行业社群谈PPT（多图杀流量）

### 内部资料：教育行业社群谈PPT（多图杀流量）

原创2016-06-16王凯 课程平台CourseIN 课程平台CourseIN

大

家好，我是王凯。有教CourseIn项目运营总监。10年教育和互联网教育行业。

这次分享主要和大家聊聊这2年很火，谁都想做，但是做了就死的社群。

想要做教育社群，首先得知道社群是什么，理论需要夯实了！

否则怎么做，怎么死。

CourseIn项目，是应在线教育大风口的产品，旨在为教育机构提供一站式，外教在线课程、老师和教学工具解决方案。

当然好的产品需要有好的运营方式，下面就和大家聊聊互联网时代机构运营必备武器——社群。

# 教育行业社群谈

有一种玩法叫社群

王凯

翼鸥教育CourseIn 运营总监

电话、微信15120051540

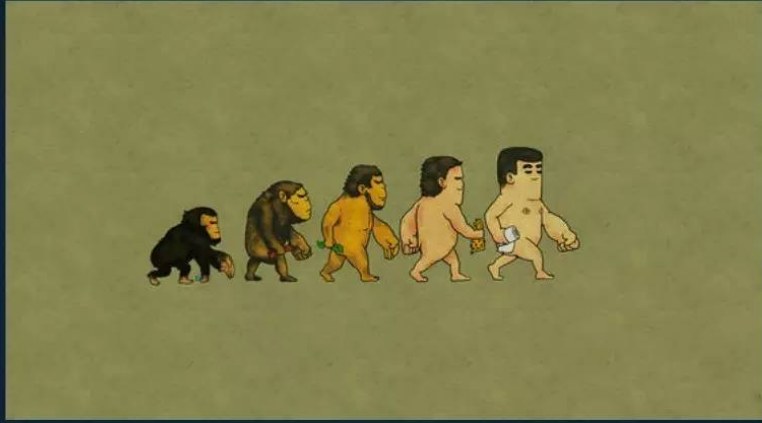


# 我叫目录

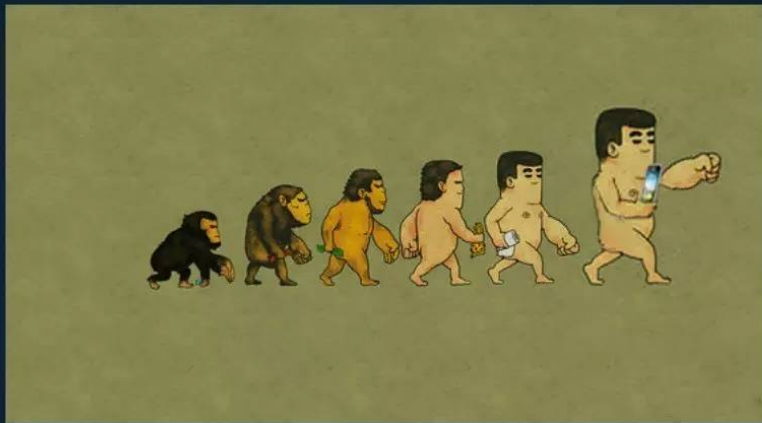
- 1 社群简介和社群兴起
  - 2 教育行业社群
  - 3 社群的建立和运营
  - 4 教育+互联网+社群
  - 5 我们的项目
- 

## PART ONE

# 社群简介



个体进化



低级 —— 高级



生物进化

单体 — 群体



现代人

原始人





原始部落



现代城市

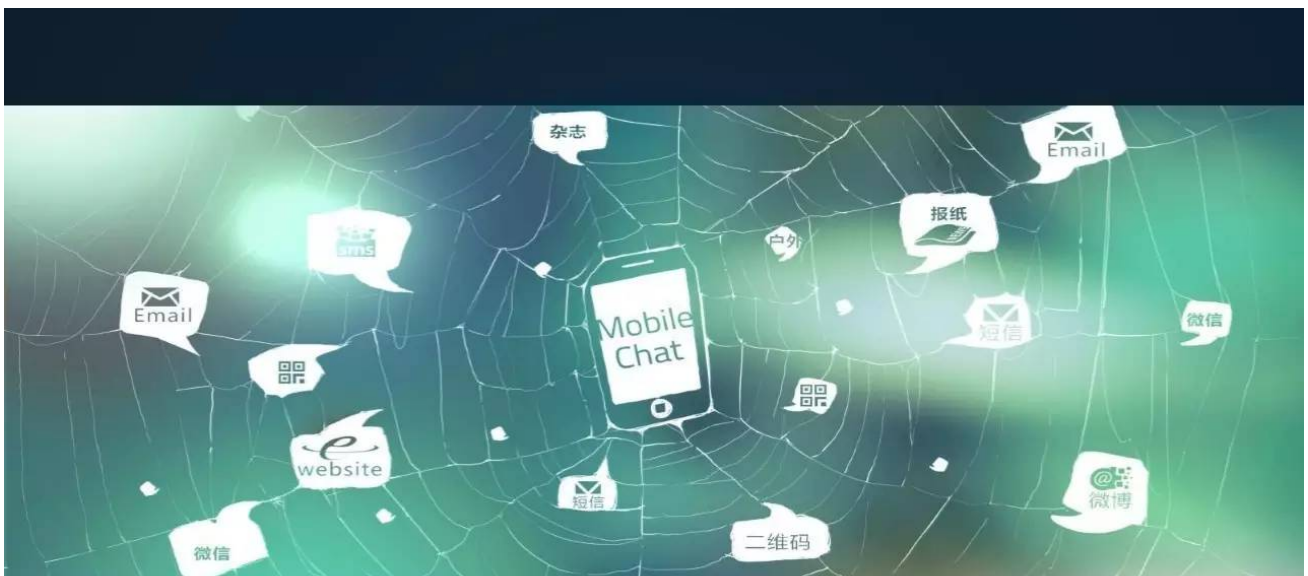


386电脑



移动产品

## 社交形式进化



## 移动时代



聚合的  
力量



互联网商业模式

## 社群是什么

社群——1%

具有一定的社交关系链，基于一个点、需求和爱好聚合在一起，我们认为这样的群它就是社群。有稳定的群体结构和较一致的群体意识；成员有一致的行为规范、持续的互动关系，成员间分工协作，具有一致行动的能力。



## 这是不是社群？

同学群 老乡群 亲友群 购物群  
同事群 兴趣群 粉丝群 同行群

宗教 政党 军队





## 社群定义

根据企业的目的不同，社群的定义也不尽相同。



## 社群属性

- 社交属性
- 媒体属性
- 平台属性
- 渠道属性



## 社群分类

- 商业化社群
- 非商业化社群

## 社群功能



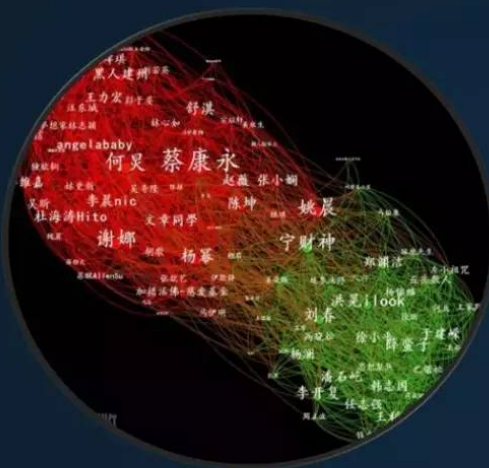
做有态度的内容，聚集起人气与共鸣



要做圈层化互动，让社群产生大规模的互动，可以帮助创业者价值得到反馈



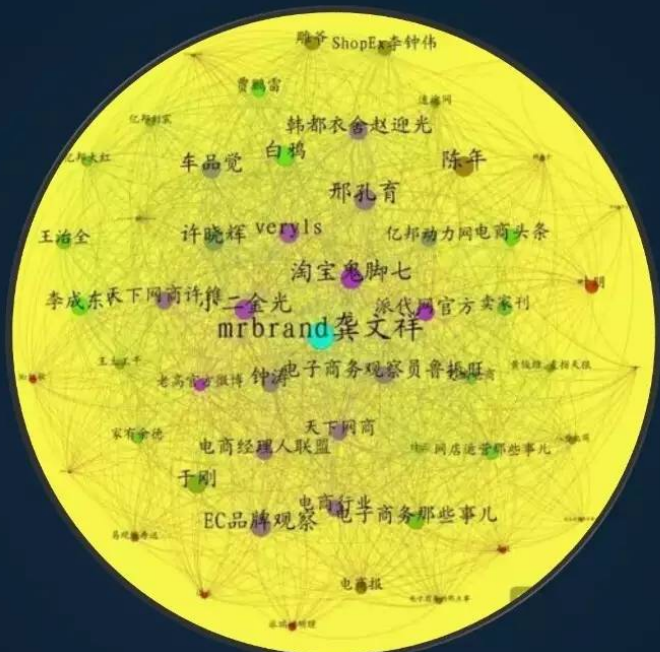
从共享中互利。每个人在社群中是一个获利者，也是一个贡献者。通过共享和互利，让这个社群变得更加长久



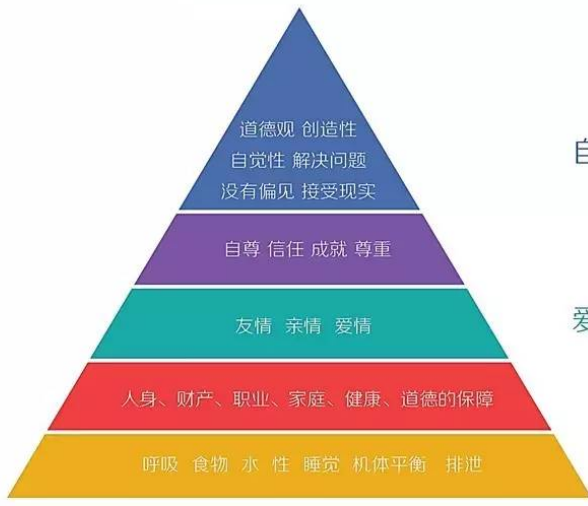
2012微博影响力前100意见领袖社群图谱



微博段子手社群图谱



电商人社群图谱



自我实现  
 尊重  
 爱 / 归属  
 安全  
 生理

分享



生源获得成本

口碑扩散 广度 速度

沟通成本

建立情感

多次关注

回访跟踪

# ? 学生社群 教育机构招生必备

建立信任

教学服务

转化、续费

## 未来商业时代社群化生态



这种经济形态已经开始成熟

## 无固定教室机构（教育组织）开始出现

碳9学社 馒头商学院 各种网校 各种教育平台

微信课程 潭州学院 慕课 博物馆课程

**大趋势：越来越多形式的虚拟机构**



**和你竞争的**不是**线下机构**

## PART THREE

# 社群建立和运营

## 建立社群的目的

### 商业价值实现

- 新用户导入
- 销售转换
- 重复购买
- 客单价提升
- 众筹
- .....

### 商业型 社群

有明确的市  
场定位与商  
业诉求

利用价值，聚人气

提供价值，重运营

分析人 群属性  
筛选人群而不是来者不拒  
不同人群提供不同属性价值  
一个死忠抵上一百个乌合之众  
企业社群不直接用产品聚人  
社群的灵魂人物定一切  
建立强信任链条  
众包和众筹  
参与感  
感情



同好

复制

人群

移动互联网

规则

生命

运营

价值输出

## 结构 (Structure)

成员定位 组织架构 交流载体  
加入机制 (门槛) 管理规范

## 价值输出 (Output)

学习、知识、人脉、推广、利益






## 运营 (Operate)

仪式感、参与感、归属感和组织感



## 复制 (Copy)

具有一定的组织结构、  
核心人群、特定文化



# 社群生命周期



## 萌芽期

社群构架设计  
用户画像  
社群冷启动  
种子用户  
MVP

## 成长期

持续运营  
各种活动  
社群产品探索

## 成熟期

核心产品  
高势能  
自组织  
规则迭代  
媒体和品牌

## 衰亡期

价值观崩裂  
运营减弱  
灵魂人物离开  
其他社群吞并

## [破局] 初创期

从0到1是最大的挑战

在社群的全生命周期中，萌芽期（初创期）是社群运营第一个巨大挑战也是最重要的基础



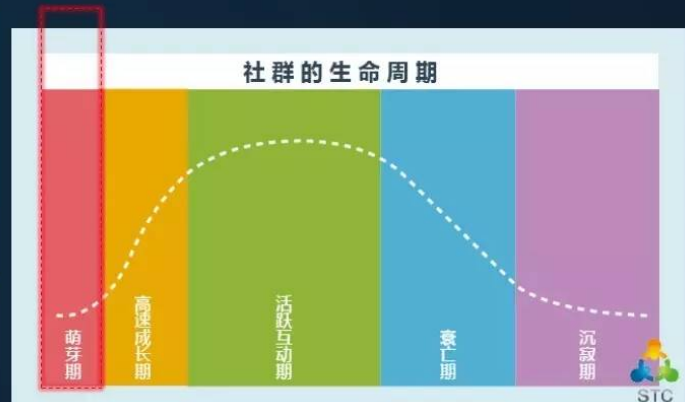
### 用户画像

具体需要吸引什么样的“人”，才能起到最大价值



### 冷启动

在无品牌、无种子用户的基础上。从零启动一个社群



萌芽期（初创期）是社群全生命周期的基础

# 用户画像的基本方法-步骤

## 用户画像的设计流程



收集目标用户的信息，包括静态信息和动态信息：

静态信息指相对稳定的信息，如性别、职业等；

动态信息指用户的行为习惯等

剖析数据为用户贴上标签和权重。权重代表此标签可描述这个画像的程度。

用标签为用户建模，通过标签和权重来“创建”一个具体的“人”的形象

## 社群冷启动

种子用户：小米 知乎  
邀请内测：雕爷牛腩  
内容吸引：逻辑思维 凯叔讲故事  
活动吸引：思享空间 鲜肉铺  
定向邀请：青藤社 ZMO 新媒体研究会

【时间关系运营内容先到这里】

PART FOUR

教育+互联网+社群

课程  
师资  
场地  
市场  
招生  
教学  
服务  
评测  
口碑  
管理



社群

市场 招生 口碑宣传

招生 教学 口碑

教室 时间 空间

搜索平台

教育平台

在线工具

贵！

效果递减  
断钱断粮  
不可持续  
依赖流量

虚！

效果不直接  
生源不持续  
工具化  
普遍化

转型！

教研  
课程  
老师  
服务

还能持续多久？

线下价值

服务 体验 情感 信任



打铁还需自身硬

有机遇看不懂

有机会看不见

有案例不会学

有工具不会使

有人才不会用

当学习成为标配  
教育已死学习永生

PART FIVE

我们项目



## 助力机构互联网腾飞

### 公司简介

北京翼鸥教育科技有限公司 ( Empower Education Online , EEO ) 成立于2014年,是中国在线教育行业的先行者。通过为教育机构一站式解决外教师资、优质课程和在线授课工具,让机构拥有自己品牌的在线外教和核心课程。翼鸥教育的产品一经推出,获得机构的高度认可,目前已经完成A轮融资。



翼鸥教育将帮助教育机构：

- 轻松完成市场开拓,布局在线教育;
- 形成招生的新卖点,获得大量的生源;
- 实现当天上课、当天盈利,建立新的利润增长点;
- 为机构节省场地、师资和运营成本;
- 依托完善的教学体系和支持服务,有效提升学生粘度;
- 整套招生和市场方案,帮助机构玩转互联网+;

# CourseIn 有教

线下机构，在线教育解决方案

原版美国课程

欧美外教在线

ClassIn直播平台

全套招生物料

各种招生活动

家长社群方案

## 轻松实现教育互联网+

### 工具：在线课堂 直播互动

小班教学，旁听观测，课堂活动、道具丰富，媲美线下体验。

### 招生：家长社群 学生喜欢

打造高黏性的家长社群，让孩子真正爱上学习，家校黏性自然提高。

### 培训：市场运营 全面支持

市场、运营、培训.....全方位支持服务系统，大大节约运营成本。

### 学习资源：原版电子教材

专为中国孩子定制，体系齐全，孩子学习效果突出

### 知识点：同步学习 成绩提高

与公立学校知识点重合度高，巩固校内知识，并扩展国际视野，培养英式思维

### 教师：专业资深 欧美外教

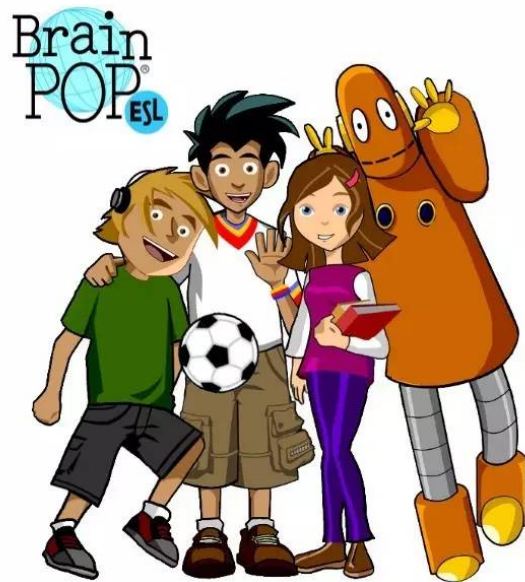
上百名TESOL认证教师，教学经验丰富，教学风格多样。



## 课程体系 Course Systems

### BrainPOP ESL

- 美国最受欢迎！专为英语为非母语学生制定！
- 全美27%以上公立学校正在使用，日活跃人数超40万；
- 话题覆盖生活各方面，帮助学生拓宽国际视野，培养国际思维。
- 国内市场稀缺课程具有很强的竞争力
- 已经过实践、目前20家合作机构，2个月平均招生78人



## 课程体系 Course Systems

### Raz-Kids

- 是全球顶级的分级阅读教材之一！共29个级别，1600+ 绘本资源；
- 重点培育小学生的英语阅读能力，市场占有率超过80%，国内已有数百万用户；
- 旨在帮助孩子找到适合的级别，通过在同一级别下的大量阅读，循序渐进上升阅读级别提高学生的阅读能力。国内市场稀缺课程具有很强的竞争力
- 已经过实践、目前13家合作机构，2个月平均招生63人





## 优质欧美外教，对每一个孩子负责

- 外教筛选严格，录取率低于5%
- 外教基地集中管理，全职授课严格监控质量
- 定期内部培训，末位淘汰，保障卓越品质
- 研发适合中国学生的教学方式，因材施教激发潜能
- 多年丰富的教学经验，TESOL国际教师资格认证
- 高学历，不同专业背景，能学到的不只是英语
- “接地气”，热情、有趣、耐心，是老师更是朋友



## 所有的外籍老师均有：

- 获得大学以上的学历，70%有研究生以上的学历
- 拥有全球英语教师资格证TESOL (Teachers of English to Speakers of Other Languages) 或者TEFL( Teaching English as a Foreign Language)



智能视频终端，多方同时课堂连接多个教室、家庭

支持WINDOWS XP, WINDOWS 7及以上版本, Mac版速度来袭



在线小班直播，多人旁听，轻松远程教学

7人在线互动问答 旁听人数无上限 全程录制

线下教室模拟，多人交互白板，灵感随手涂鸦

教学中共享白板，异地同时书写，一键保存



ClassIn在线教室，引领未来在线教学大趋势

EEO助力机构向“互联网+”转型，彼此成就 合作共赢





## 合作落地方案



翼鸥教育  
合作机构



我今天讲的可能都是错的

THANK YOU  
FOR  
WATCHING  
感谢聆听

王凯

电话、微信15120051540

教育+互联网还将有更多的教育人不断的探索，不断的前行。在每个阶段，教育机构都会遇到这样，那样的新事物，新模式、新挑战和新机遇。教育的特殊性使得教育不像其他行业被互联网改造的比较迅速和深刻。互联网会在教育的每个环节影响机构：宣传、市场、招生、课程、老师、教学、教学服务、试题、评测。教育一定会被新技术推向更平等、更便捷和更高效。

教育人不能停止前进的脚步，逆水行舟，不进则退。作为教育人，我们应该不断学习，愿与小伙伴共勉。

有教CourseIn

诚募教育机构合作，有意向进群。



## 有教在线教育合作群



该二维码7天内(6月23日前)有效，重新进入将更新

# Coursein 有教

### 有教前排用户：

上海育新教育：有教的外教老师真是没得说！专业！

郑州尚学教育：学生和家長都喜欢外教，课堂体验不错。

武汉新思维教育：课程招生很顺利，合作愉快。

广州慧乐教育：开了线下体验店，学生到店率升一倍！赞！



微信 ID: [coursein](#)

欧美外教  
在线教室  
美国课程

投诉