

线上营销助力教育门店提升获客

2020-6月

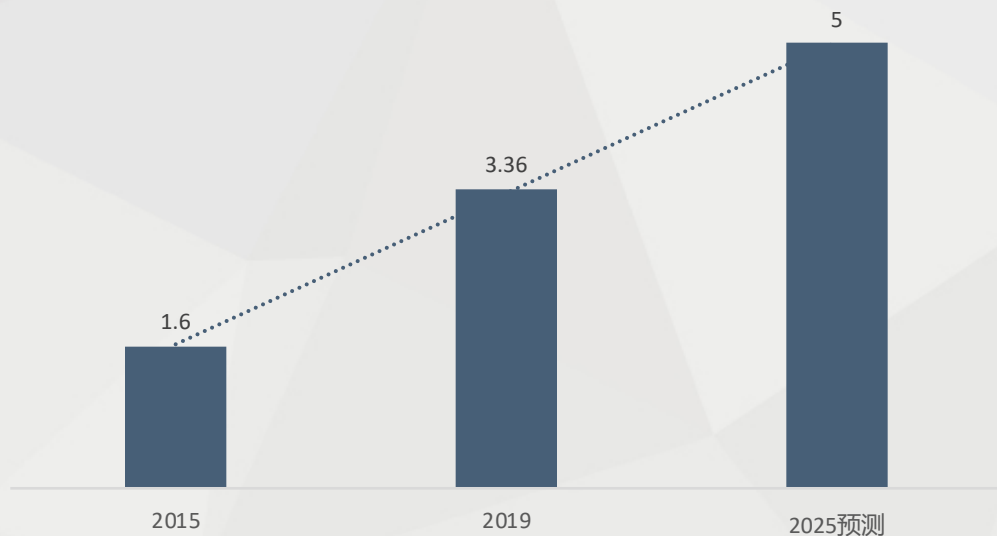
Baidu 营销

百度·商业产品运营部

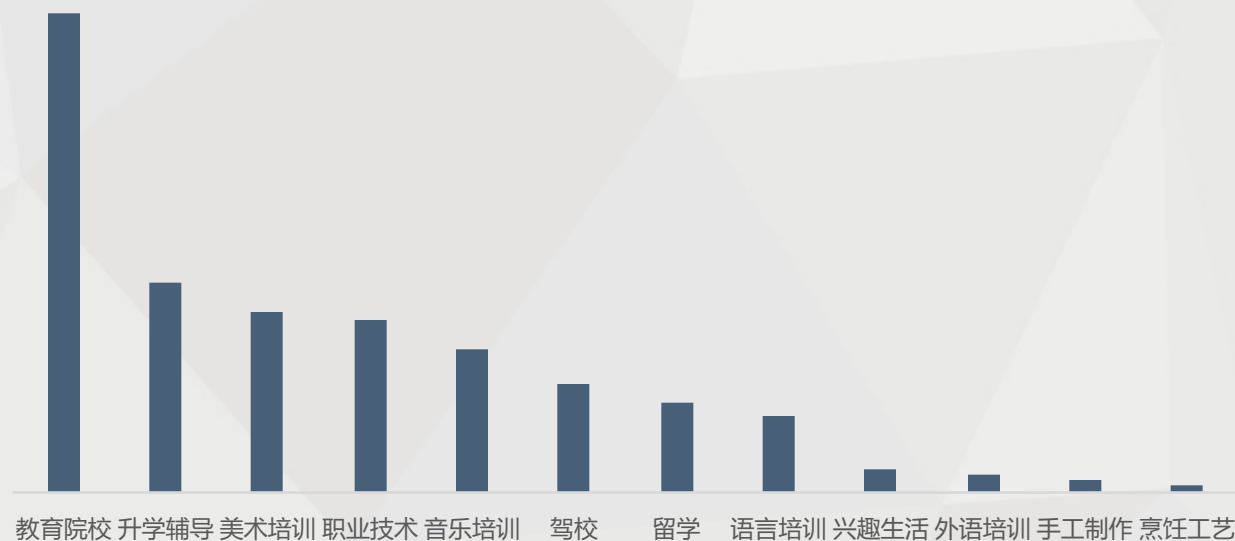
教育线下门店：万亿级市场竞争激烈，学科辅导、素质教育、职业培训门店数量增长最为明显

- 2019年教育培训行业日新增机构门店数高达504家，**学科辅导、素质教育、职业培训三大品类门店数量增长均超过10%**
- 教育市场规模持续增长的同时，整个市场的竞争也日益激烈，全国教育培训机构平均新开店和关店比率是1.75:1

中国教育市场规模（万亿）



教育门店分类分布情况



■ 教育机构困局：行业竞争激烈，难获取精准线索到店转化，运营效率较低，成本加剧

获客难

- 品牌知名度较低，门店获取流量遇到瓶颈
- 各品类寡头垄断，竞争激烈
- 获客场景少，线上入口稀缺，线下手段贫乏

转化差

- 获取线索质量参差不齐，效果难保障
- 部分机构运营能力有限，用户流失率较高
- 渠道获客成本较高，难转化

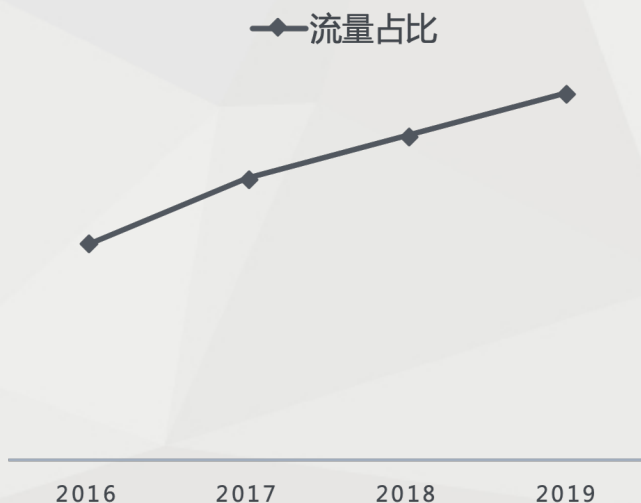
效率低

- 线上投放流程繁琐，运营成本大
- 广告投放效果优化难度大，无从下手
- 用户决策周期较长，运营效率低

百度搜索流量：教育行业流量增速快，K12&语言学习流量较高；素质教育&职业教育需做好精细化运营

- ◆ 教育流量增速快，占比大，利好教育客户
- ◆ 教育细分领域流量：
 - K12教育、语言学习：**流量大，可重点引入K12客户/搜索提升投放力度。**
 - 素质教育、职业教育：搜索上建议**做好精细化运营，并重点关注信息流推广，尝试新产品投放机会**

教育搜索流量趋势



细分领域流量情况





线上+线下流量场景，全方位获取目标用户

流量基础

搜索

信息流

品效合作

聚屏

品专

用商合作

知了好学

丰富场景获客

多场景入口，获取更多曝光及流量资源，门店分发机制，拒绝寡头垄断，提升品牌知名度

精准人群定位

基于LBS用户标签定位教育人群，在门店服务范围内获取用户，精准触达目标人群

矩阵内容分发

更多曝光机会，精细化内容营销，提升区域用户到店转化，挖掘更多潜在用户

刺激到店消费

内容资源+活动营销组件+线下多场景曝光，辅助用户决策，刺激到店购买服务





线下教育新增量：门店推广&知了好学

核心价值

产品亮点



商业
结果

门店推广

解决门店推广
类广告主线下
门店引流诉求

计费方式：CPC

精准定向：基于门店位置
精准锁定目标受众

专属创意：强化服务范围
内用户认知

门店模板&组件：通过基
木鱼平台快速搭建

自然
结果

知了好学

解决用户和机
构之间链接效
率，打造教培
获客新阵地

计费方式：CPT

多端多场景覆盖：搜索、
feed、地图.....

精准人群触达：根据用户
位置及表达，依靠智能算
法推荐

内容分发解决方案：品牌
曝光与转化两不误

■ 门店推广-针对本地线下门店商家的最佳投放方案，对商家服务范围内的客户进行精准营销

门店推广产品能够吸引潜在用户从而**获取更多线索商机**，并**引导当地人群到店消费**、**提升商家店铺的热度和销售额**，同时帮助连锁品牌进行快速和因地制宜的多店铺推广。

核心价值

线上线下用户闭环运营

分商圈阵地精准营销

提升区域用户到店率



知了好学-多场景覆盖+精准人群触达+内容分发，打造教育培训客户新阵地

平台入驻按照门店粒度支付入驻费，服务费以年为单位，自缴费自然日开始为期一年结束



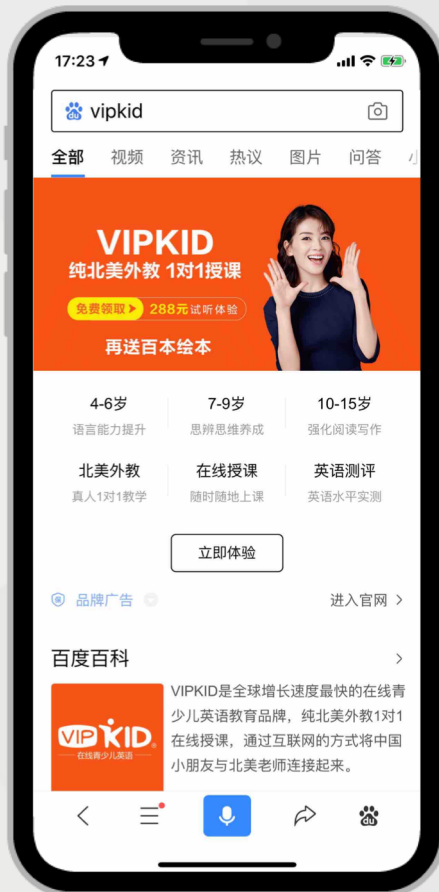
■ 聚品牌-激发关注，提升转化，聚屏多场景组合投放， 提升品牌认知度，助力门店引流

线下聚屏造势



选取门店所在城市
进行下线投放，树
立门店品牌形象

线上品专收口

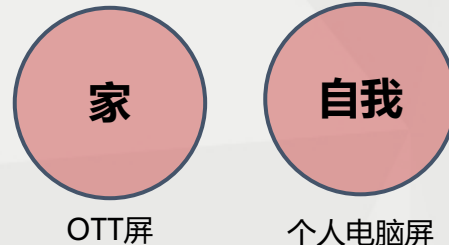


公共空间+个人空间=受众全部空间

公共空间无所不在



个人空间高频占领



百度线下资源覆盖受众学习、工作、生活、娱乐、出行各类场景，公共空间与私人空间全面覆盖
触达受众生活方方面面，可全程覆盖目标用户24小时行动路线

Thanks



百度·商业产品运营部