

凡科互动 教育行业解决方案





行业背景



产品介绍



方案介绍



产品优势



行业案例



企业简介

目录
Contents

01
PART



行 业 背 景

- ★ 市场前景
- ★ 教育行业遇到的问题
- ★ 传统解决方案VS凡科互动

市场前景：用户、市场规模不断扩大

互联网的普及和发展带来的“互联网+教育”，中国在线教育用户规模不断攀升，同时，各类在线教育平台不断开发下沉市场，扩大了在线教育市场，致使在线教育用户规模进一步扩大。

2020中国在线教育市场规模将达4538亿元

2020中国在线教育用户规模将达3.05亿人

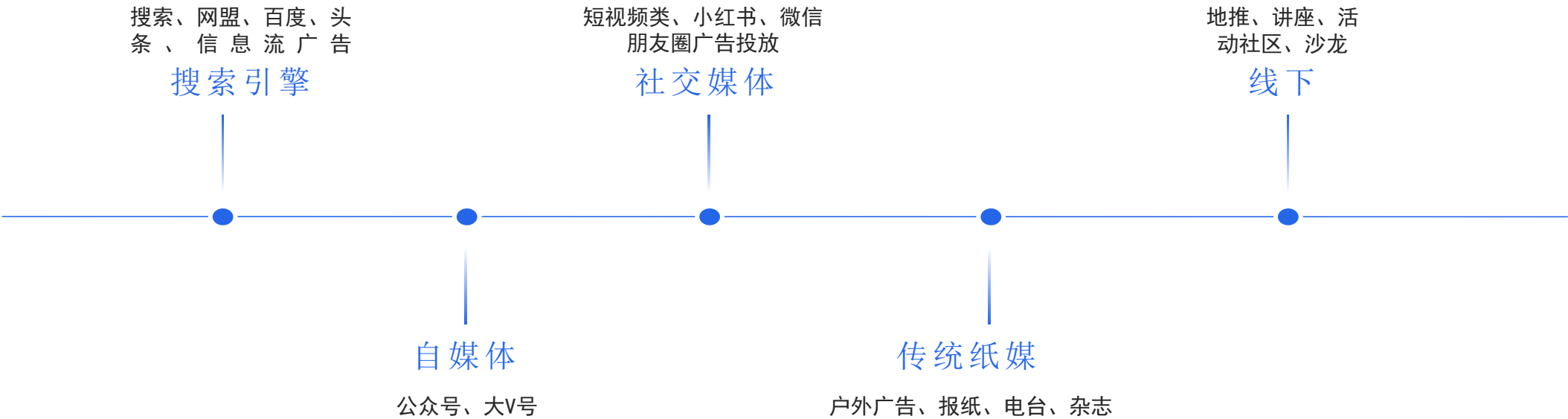
2016-2020年中国在线教育市场规模及预测



2016-2020年中国在线教育用户规模及预测



教育行业常用获取用户渠道



教育行业遇到的问题

01

引流获客难

流量获客不优质、营销成本高的渠道占比

>70%

02

活动变现难

线下营销活动方式少，每天耗费时间

>7h/8h

03

线索跟进转化难

线索杂乱，销售每天实际跟进转化客户数

<10

04

缺乏运营策略

无有效运营策略、客户最终沉淀率

<20%

传统营销方案VS凡科互动

传统营销方案

- 流量获取成本高、潜在客户少
- 营销活动方式少，难度大
- 潜在客户信息不足、不易转化
- 运营效率低、客户留存促活难

VS

凡科互动

- 流量获取轻松、成本低，精准触达客户
- 多样化推广活动，操作简单
- 信息系统完备，轻松获得客户联系信息
- 数据分析、精细化客户运营沉淀

02
PART



产 品 介 绍

★ 凡科互动

★ 凡科互动教育行业解决方案



凡科互动

通过各种线上、线下手段来做推广，吸引目标粉丝关注

凡科互动是企业提供营销活动的新型平台，通过凡科互动，企业可以快速创建具有自身特点的营销活动，软性植入品牌，在有趣的娱乐活动中，实现品牌推广，提高销售转化。

凡科互动教育行业解决方案



拼团、砍价

基于微信大环境下的运营，利用拼团砍价活动进行裂变式营销，有效地进行引流拉新。



投票活动

基于微信公众号，利用投票活动进行品牌曝光宣传，快速增加传播的粉丝基础，提升招生业绩。



答题活动

“快速答题”、“场景趣味答题”形式勾起玩家好胜心，活动可植入品牌问答，抽奖优惠可提升用户体验。

03 PART



方案介绍

- ★ 拼团活动：裂变传播引爆朋友圈
- ★ 砍价活动：拓客引流，储备生源，增加客户粘性
- ★ 投票活动：招生+维护客户，刺激续费与转化
- ★ 答题活动：场景趣味答题，了解客户需求，引流拓客

拼团活动：老带新，裂变传播引爆朋友圈

天天拼团模板



通过拼团活动开展老带新，调动老生积极性，扩招新生源；通过“老生开团→新生参与→常规班转化”的流程，引爆活动。

方案建议

01

多阶梯拼团，降低学生开团难度

- ①可采用3人-6人四个阶梯参团形式，层层递进，降低参团难度
- ②活动初期在老生中先进行宣传，拿下老生续费，然后由老生转发吸引新生参团，成功拿下新生生源。

02

团长优惠，调动参与积极性

- ①团长开团可以得到一定价格优惠，广泛调动老生参与活动
- ②新生可参与拼团也可开团，一定程度上调动参与积极性

拼团活动：老带新，裂变传播引爆朋友圈

03

自动成团设置，提高成团率

①可采取自动成团，人数未满足的团在结束时，系统会自动凑满人数使其成团，有效避免成团失败，快速形成订单。

04

信息获取：可获得新老生联系信息，便于日后招生

①获得开团参团成员联系信息以及地址，便于日后进行招生与联系

应用场景



寒假招生



开学季



春季招生

砍价活动：拓客引流，储备生源，增加客户粘性

夏降到底，砍到冰点模板



通过砍价活动助力课程病毒式营销，疯狂扩散，通过“砍价活动→邀请好友帮砍→好友再传播”的流程，品牌迅速曝光传播。

方案建议

01

多课程售卖，给客户更多选择

①设置多课程售卖，在给客户更多选择的同时，让更多客户参与进来。

02

活动进行中任意调整商品库存

①活动进行初中后期根据活动火热程度调整库存，活动火爆时将库存下调，刺激客户争相分享活动，号召好友帮砍，加速传播。

砍价活动：拓客引流，储备生源，增加客户粘性

03

联动售课+礼物，增加粘性和力度

①成功报名的学生，可以加价再送课程+礼物（比如：一元领取XX价值的线上or线下体验课程），用小礼物以及体验课程粘住消费者，加大课程宣传。

04

未到底价，可按照砍价数额进行抵消（适用于线下教育机构）

①活动结束后，没到底价也可来上课，砍到多少算多少，增加生源数量，超额完成招生目标（需要线下人员进行登记统计）

应用场景



线下教育



多课程教育



新课宣传

投票活动：招生+维护客户，刺激续费与转化



谁是人气王模板

新客户：因为投票活动曝光打，可以看到学员展示在页面的学习成果，可促进客户询单，进而转化；
老客户：通过投票增加学员互动，刺激转介绍+老客户续费，维护需求。

方案建议

01

奖项设置（建议使用图文说明，更为直观展示奖品）

- ①一二三等奖应设置为极具诱惑力的奖品，鼓励大家争相上传照片参加。
- ②设置低票数奖（优胜奖、人气奖等），这样可以让后续参赛的选手或者好友不多的选手也有参与的动力，增加活动的参与度，提升到店量（线下教育机构）。

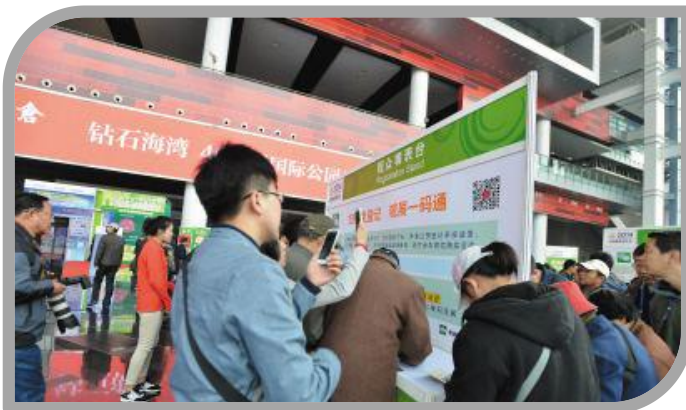
02

信息收集

- ①收集参与活动的选手信息，方便后续客服根据信息进行招生宣传与意向询问。

投票活动：招生+维护客户，刺激续费与转化

应用场景



拉动老生消费



线下机构招生



教育品牌宣传

答题活动：场景趣味答题，了解客户需求，引流拓客

70周年知识竞答模板



答题竞赛：传播行业知识，展示专业的同时增加互动；
问卷调查：了解客户需求，适应客户步伐，回馈粉丝，引流拓客；
日常曝光：品牌曝光，提高客户关注率。

方案建议

01

答题模板设置，双模板设置促进宣传

- ①快速答题：限制每道题答题时间，提高错误率，激起玩家好胜心，多次参与活动。
- ②场景趣味答题：针对教育课程的不同，设置相对应的活动场景。例如历史课程可设置古代背景，题目为历史相关的题目，增强视觉感官冲击，营造氛围感。

02

邀请奖励

- ①邀请好友参与答题，增加品牌宣传。

答题活动：场景趣味答题，了解客户需求，引流拓客

应用场景



回馈老生



增加新老生互动



教育品牌曝光

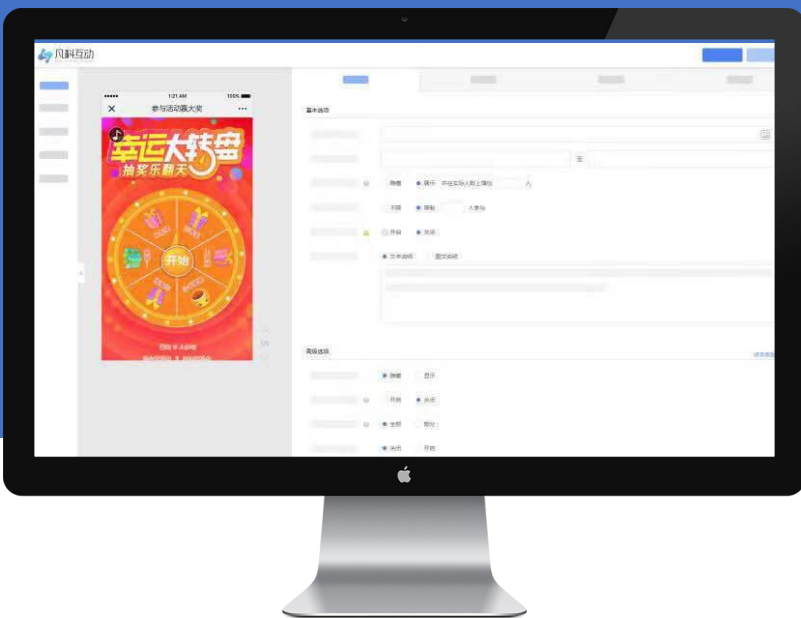
03 PART



产 品 优 势

- ★ 操作：操作简单易上手，1分钟即可创建活动
- ★ 功能：功能齐全，每周更新，支持各种活动模式
- ★ 服务：专业团队，服务保障
- ★ 价格：超高性价比，行业价格冰点

操作：操作简单易上手，1分钟即可创建活动



操作简单易上手

1分钟创建微信活动，一键发布，裂变吸粉；只需四步即可完成招生、引流拓客、教育品牌传播。

01

活动准备

设置游戏模板
资源、奖品
宣传文案、宣传图等

02

活动测试

活动开始前内部测试
调整相关设置

03

确认发布

审核游戏模板
监控活动数据
调整优化

04

活动复盘

回顾目标
评估结果
分析原因
总结经验

功能齐全，多样化活动模板

支持在线支付功能

支持微信支付购买活动商品

拼团

(单/多商品拼团)

老/新生选择商品，进行开团或参与拼团，提交订单成功后邀请好友拼团，达到人数即为拼团成功。

砍价

(支付版/非支付版)

选择商品后进行砍价，自砍一刀后邀请好友帮忙砍，砍价后可在线购买商品，支付成功后商家会根据收货地址发货。

秒杀

(多商品/单商品)

在秒杀规定的时间内选择商品并支付，支付成功后商家会根据收货地址发货。

在线支付

(多商品/单商品)

在线购买商品,用户支付成功后商家会根据收货地址发货

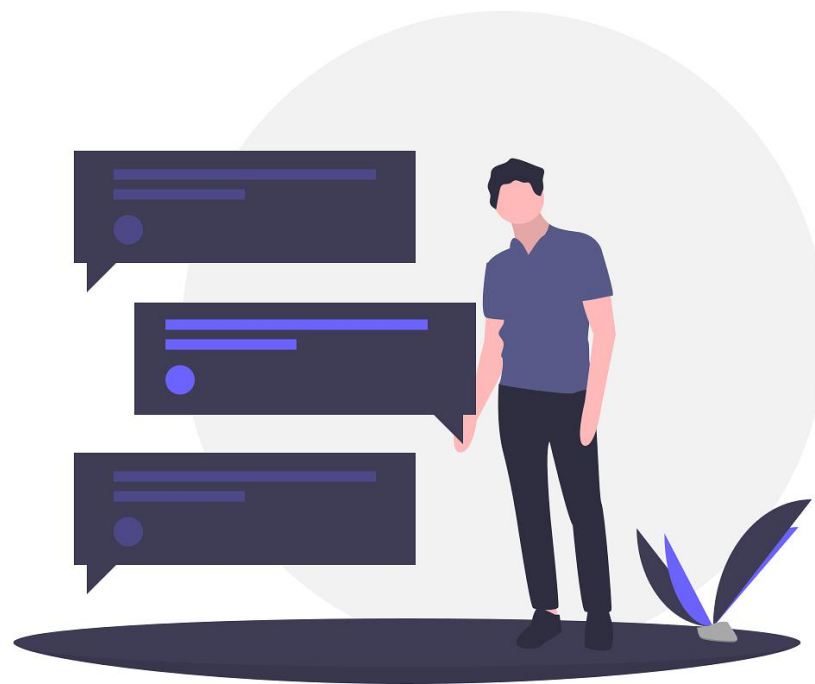
服务：专业团队，服务保障

专业的技术、 客服团队

专业的技术、客服团队为您提供7*12h售后服务，7*24h安全监控服务，为活动的运行保驾护航。

凡科上市公司旗下产品，凡科专业企业服务9年，累积注册用户2000万+，选择我们，选择放心。

实力保障



超高的性价比

永久免费+超多游戏模板，我们只做让用户满意的营销

互动免费版

(免费)

众多游戏模板
支持数据分析
支持多种核销

互动白银版

(898元/年) 限时买二送二

满足营销基础需求
更高效拉新引流
投票人数支持1000
人

互动铂金版

(1198元/年) 限时买二送二

营销手段更丰富
公众号强制关注
多渠道统计
兑奖自助核销
不限投票人数

互动钻石版

(1498元/年) 限时买二送二

最高权益
支持拼团砍价游戏
微信在线支付

互动门店版

(5990元/年) 限时买二送二

线下门店专用
一号多店
享有最高权益
可设置线下导航

04
PART



行业案例

★ 部分案例

部分案例



助力开学季， 礼迎教师节

助力活动，活动共有五种装备，参与活动即可获得一种装备，其余四种需要好友助力。



莲院音乐课程大砍价

砍价活动，多商品砍价。商品皆为音乐课程，界面设计优秀，品牌曝光度大，活动传播强。



2018国考礼从天降

趣味游戏，奖品丰富，一二三等奖极具诱惑力，为扩大活动参与人数，设置安慰奖，中奖率高。



04
PART



企 业 简 介

- ★ 关于凡科
- ★ 凡科大事记
- ★ 凡科优势

关于凡科

凡科由四位曾任职于百度、腾讯的80后于2010年10月创立，是一家专注于为中小企业提供互联网营销服务的创新型企业，于2015年7月成功上市国内“新三板”。

至今，注册用户量达**2000**万+。



办公环境



凡科大事记

2010

10月11日凡科成立

2011

05月 凡科建站

2012

03月 建站快车
12月 注册用户突破100万

2015

02月 注册用户突破500万
05月 公司迁址
06月 凡科互动
07月 凡科新三板挂牌成功

2014

2月 凡科建站合并电脑
手机和微信网站

2013

10月 支持创建手机版网站

2016

06月 凡科微传单
11月 公众号助手

2017

12月 注册用户数突破1500万

2018

2月 凡科轻站小程序上线
4月 凡科快图上线

2019

1月 凡科商城上线
5月 凡科悦客上线
8月 OEM易销上线

凡科优势

国内“新三板”上市创新型企业
游戏营销领导者
中国移动社交电商引领者
全国2000万+注册用户
众多知名企业合作首选

品牌优势



顶尖技术实力



技术力量雄厚
行业专家领衔
快速迭代敏捷升级

凡科

全营销服务



7*24小时客服



4000-399-000
一对一客户服务
全程在线服务

建站服务
互动游戏服务
微传单服务
悦客服务
商城服务

感谢聆听

Thank you for listening.

