

AGENDA KURSU

CZĘŚĆ 1 KURSU

1 ODCINEK WIZJA SUKCESU

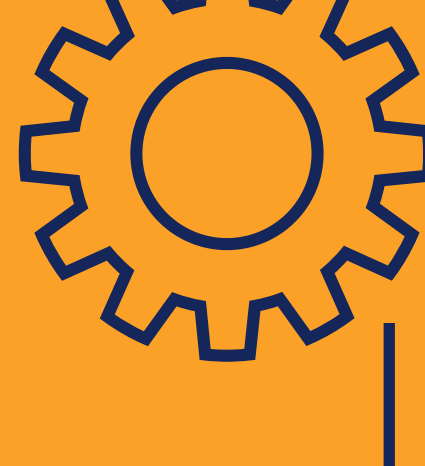
Narzędzie: Przykłady

- Dlaczego jedne placówki osiągają sukces, a inne nie?
- Kim jesteś w swojej placówce?
- Twoja ambicja i wizja receptą na sukces?
- Jaka jest Twoja idea?
- Czy misja jest naprawdę zawsze potrzebna?
- Jak się wyróżnić?

2 ODCINEK SILNA MARKA

Narzędzie: Prawa marketingu

- Jak wdrażać wartości?
- Jak dbać o spójność marki?
- Jaką chcesz być marką?
- Jakie pułapki napotkamy po drodze?
- Pamiętaj o prawach marketingu.
- Szeroka czy wąska oferta?



3 ODCINEK FILARY MARKETINGU

Narzędzie: Prosty schemat strategii marki

- Segmentacja, czyli znajdź swoją szufladkę.
- Magia kategorii.
- Co, gdy mamy dużą konkurencję?
- Targeting, czyli kolejny krok segmentacji.
- Jak pozycjonować swoją markę?
- Jak sprawdzić, czy dana lokalizacja jest dobra? Kiedy rozpocząć promowanie nowej placówki?

4 ODCINEK ROZWÓJ PIONOWY I POZIOMY

Narzędzie: Przykłady programu motywacyjnego dla klienta

- Na czym polega rozwój pionowy?
- Jak nie być ofiarą własnego sukcesu?
- Jak wykorzystać bazę swoich klientów?
- Kiedy dodawać nowe produkty do oferty? Jak je sprzedawać?
- Na czym polega poziomy rozwój?
- Pigułka o procesach.

5 ODCINEK JAK PRZEANALIZOWAĆ KONKURENCJĘ?

Narzędzie: Checklista do analizy konkurencji

- Z kim tak naprawdę konkurujesz?
- Jak się odróżnić od konkurenta?
- Jak nie atakować konkurenta?
- Jak dobrze żyć z konkurencją?
- Co, gdy pojawia się tani konkurent?
- Czy moja ambicja nie jest zbyt wielka na trudnym rynku?

6 ODCINEK TRUDNOŚCI W ROZWOJU PLACÓWKI EDUKACYJNEJ

Narzędzie: Wykaz dobrych procesów

- Co jest gwoździem do trumny rozwoju?
- Co, jeżeli pracujesz na nieodpowiednim stanowisku w swojej placówce?
- Co zrobić, gdy nie masz czasu na marketing?
- Czy brak procedur jest kolejnym gwoździem?
- Nie rób z placówki folwarku.
- Niefrasobliwość finansowa.

CZĘŚĆ 2 KURSU

1 ODCINEK ESENCJA TWOJEJ MARKI

Narzędzie: Jak utrzymać spójność

- Proces skojarzeniowy.
- Co jest marką?
- Kto jest naszym wspólnym wrogiem?
- Czy właściciel musi być twarzą marki?
- Przykłady esencji.
- Źle dobrana esencja.

2 ODCINEK MISTRZOWSKI PROCES OBSŁUGI KLIENTA

Narzędzie: Ćwiczenia

- Obsługa klienta a sprzedaż.
- Checklista przyciągania.
- Najważniejsze maile.
- Pierwszy kontakt i bezpieczniki dla klienta.
- Zapisany i gotowy?
- Co po zapisie? Jak dbać o najlepsze relacje?

3 ODCINEK KEY MESSAGE

Narzędzie: Pytania dla Twojego Key Message

- Twoja wiadomość do świata.
- Pogłębianie wartości.
- Bądź charakterystyczny.
- Czy masz mocny komunikat?
- Co, gdy mam dużo grup docelowych?
- Mniej znaczy więcej.

4 ODCINEK OBIETNICA MARKI

Narzędzie: Lista RTB (uwiarygadniający)

- Więcej niż... Czyli jak tego nie robić.
- Jak połączyć esencję, Key Message i obietnicę?
- Reason to believe (czyli jak to uwiarygodnisz?)
- Zakładka "Pracuj z nami" jako element pozyskiwania kursantów?
- Przykłady, przykłady i jeszcze raz przykłady.
- Co może nas uwiarygadniać?



5 ODCINEK JAKIE KANAŁY MARKETINGOWE WYBRAĆ?

Narzędzie: Dobór kanałów marketingowych

- Co z TikTokiem i rolkami?
- Co zamiast bezmyślnych trendów?
- Kiedy można odpuścić całkowicie marketing on-line?
- Co z Instagramem?
- Działania wizerunkowe lepsze niż sprzedażowe?
- Co z pozostałymi kanałami?

CZĘŚĆ 3 KURSU

1 ODCINEK JAK ZBUDOWAĆ ZESPÓŁ MARZEŃ

Narzędzie: Wzór dobrego procesu rekrutacyjnego

- Dlaczego nie masz lektorów?
- Młodzi ludzie siłą napędową?
- Jak nie stawka, to czym przyciągać?
- Jak motywować zespół?
- Co delegować?
- Ułoż mistrzowski proces rekrutacyjny.

2 ODCINEK STRONA INTERNETOWA

Narzędzie: Checklista do strony www

- Ile zainwestować w stronę internetową?
- Szablonową czy indywidualną?
- Co, jak nie masz budżetu? Landing Page?
- Co bezwzględnie musi się znaleźć na stronie www?
- Jak tworzyć teksty?
- Pamiętaj o unikalności i autentyczności.

3 ODCINEK ONBOARDING PRACOWNIKA

Narzędzie: Przykładowy schemat wdrożenia

- Nie wrzucaj do rozpędzonego pociągu.
- Największe błędy wdrożeniowe.
- Od czego zaczynamy?
- Punkty zapalne.
- Autonomia rozwiązuje problemy?
- Przyczyna jest w Tobie?

4 ODCINEK ONBOARDING PRACOWNIKA CZ. 2

Narzędzie: Przykładowy schemat wdrożenia

- Co można automatyzować?
- Schemat wdrożenia.
- Manual & Teachers guide.
- Zjedź stonia w kawałkach.
- Procedury chronią od problemów?
- Klamra właściciela.

5 ODCINEK WABIKI MARKETINGOWE

Narzędzie: Tabela wabików

- Wąskie okno sprzedażowe.
- A może rozdawać za darmo?
- Co na trudnym rynku?
- Utrata czegoś sprzedaje najbardziej.
- Zapisy muszą się kończyć.
- Zaprojektuj etapy kampanii.

6 ODCINEK PODSUMOWANIE

Narzędzie: Manual marketingowy

- Wideo, wideo i jeszcze raz wideo.
- Twoje wartości i energia!
- Jakość, nie ilość (marketing przyciągający).
- Musisz być przygotowany na wzrosty.
- Nie zapomnij o relaksie.
- Komponenty sukcesu.



DLACZEGO NIEZBĘDNIK TO "MUST HAVE" W BRANŻY?

- Zyskujesz wiedzę strategiczną oraz konkretne ćwiczenia, dzięki którym wdrażasz go w życie
- To efekt wieloletniej praktyki Mateusza i Karoliny, a nie rozważania teoretyczne
- Niezbędnik zostanie zaktualizowany modułami do kampanii 2024

KUPUJĘ

DLACZEGO WARTO?

TO TAK ZWANY KURS "MUST HAVE", DZIĘKI KTÓREMU ZNACZĄCO PODNIESIESZ SWOJĄ ŚWIADOMOŚĆ. OTRZYMUJESZ RÓWNIEMŻ PRAKTYCZNE NARZĘDZIA. CAŁOŚĆ WYBIJE TWÓJ BIZNES EDUKACYJNY NA ZUPEŁNIE INNY POZIOM.