



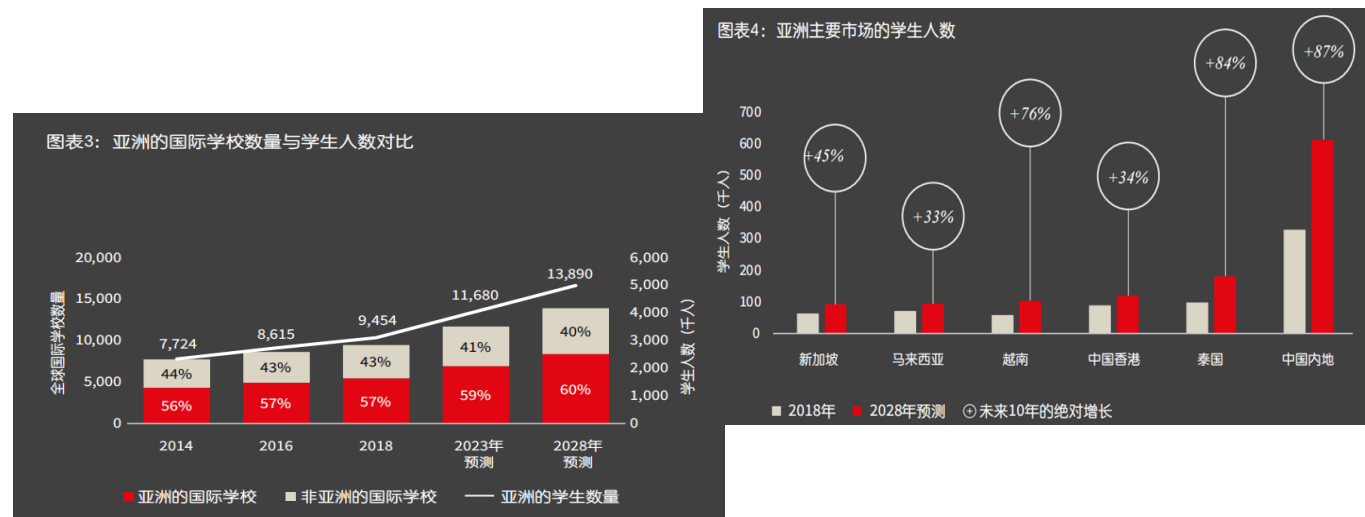
数字化营销招生解决方案

以大数据和数字化营销技术，助力国际学校在激烈的市场招生竞争中脱颖而出



市场竞争环境日益严峻

未来10年，全球国际学校的数量预计将持续增长，复合年增长率约为3.9%。到2028年，全球的市场规模预计将扩大至约14000所学校，这其中约有60%或8400所位于亚洲。在中国内地市场，2018至2028年的学生需求将增长87%。



国际教育第三方评估机构的创始人，在2018年底和2019年初，调研了21座省市共50多所当地最好的国际高中和公办高中国际部。

结果令人惊讶——

80%学校没有完成当年的招生计划，有的学校招生人数同比接近腰斩。

根据国际学校的咨询公司反馈，即便在国际教育需求旺盛的上海，2020年三四月份，招生咨询量也下降了20%-30%。

招生对策跟不上招生政策



公民同招政策

以往家长常按先民办、后公办的顺序报读，但这一新政彻底颠覆了民办学校招生抢跑的优势，二者被拉回同一起跑线。国际学校属于民办学校，也必须与公办学校同步招生。



义务教育阶段严禁引进境外课程、使用境外教材

这意味着，原本以国外课程和教材为卖点的国际学校很有可能竞争力大打折扣。因为如果授课内容与普通公办学校无异，难有家长愿意为高昂的学费买单。



民办义务教育学校招生要纳入审批地统一管理

例如：在上海审批的学校只能在上海招生，在朝阳区审批的学校只能在朝阳区招生。区域受限后合适的生源将大大减少，招生工作愈加困难。

当前营销和招生方式面临极大挑战

整体营销和招生过程低效混乱

- 公域流量获客成本居高不下
- 现有营销招生渠道和方式不契合家长使用习惯
- 老旧的信息统计管理方式，线索无法追踪溯源
- 招生系统跟不上市场营销和招生需求的变化



角色	国际12线+双语1线	国际3线+双语23线
招生老师	<ol style="list-style-type: none"> 1. 缺乏产生潜在客户的渠道 2. 已有招生系统客户体验差 3. 缺失微信端互动、培育和转化 4. 微信端潜在客户数据与招生系统割裂 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 缺乏产生潜在客户的渠道 2. 基本只有表单，缺失从“营销推广-用户留存-潜在客户-招生录取”完整用户旅程的追踪和溯源，无法量化招生工作成果 3. 不愿意尝试新的方法
IT	<ol style="list-style-type: none"> 1. 众多App之间难以对接集成拉通数据 2. IT架构混乱无序 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 工作量大，不愿开发/升级新App



国际学校招生难 数字化转型势在必行

微信生态是触达和影响潜在家长的重要阵地



据QuestMobile数据显示，60%的用户乐于在微信生态内搜集信息。微信公众号本身高渗透、易用的特点和其作为品牌官方信息的权威出口，能够帮助用户更及时有效地获取决策所需的相关信息。

12.4 亿

微信
月活跃用户数

10 亿

微信朋友圈
日活跃用户数

2000万

微信公众号平台
已开通公众号数

500万

企业微信
用户数量

1.3亿

微信小程序
日活跃用户数

2.6亿

微信视频号
日活跃用户数

全民化

社会化

普适化

iParllay基于营销自动化的增长专家



为私域营销和客户关系管理提供一整套产品
产品模块可单独使用，组合使用实现私域增长最大化



获客工具

H5表单编辑器/裂变海报

在线表单轻松收集潜在客户信息

指数级裂变营销活动，快速获客增粉，
解决私域增量难题



公众号SCRM

带参二维码/标签管理/用户画像/
定向分组群发/个性化菜单栏

让企业为私域用户提供个性化服务，
发现客户，提升阅读，促进转化



企微SCRM

智能活码/客户管理/社群管理/
SOP运营/内容资料库

提升销售与社群运营效率，增加客户忠诚度，
对内赋能组织管理与激励



客户中台

打通微信私域全生态的客户中台
完整的私域客户关系管理

应用市场 一键连接企业已经在使用的国内外热门工具和平台



营销自动化

自动化触达公众号/表单/企微/小程序/CRM内的客户；对接第三方数据自动同步

灵活创建跨平台营销流程，
与客户精准互动，加速私域转化



小程序搭建

小程序商城模板/营销活动玩法/会员运营体系

助力企业和商家轻松构建私域业务闭环
利用iParllay打通微信全域触点



互动游戏

自定义游戏配置/优惠券核销/模块化社交配置

赋能企业以互动游戏连接用户，提升用户互动，
达成商业目标



全域营销服务

站内外SEO优化/百度, 领英广告优化/
私域KOL推广

整合型全渠道营销服务；实现公域到私域的引流，全域营销达成企业级增长



营销活动管理

支持关联多个营销平台/营销活动效果分析

集中管理全域营销活动
轻松量化营销活动效果

以科技重塑招生全过程



iParllay SCRM+客户中台，基于微信生态，让您实现从“获客-咨询-报名-招生录取”的全生命周期管理，以大数据驱动营销和招生工作闭环

1

帮助您定期在微信上发起各种直播活动，跟踪分析统计用户观看行为数据、关注度、专注度、活跃度等全方位数据

2

微信公众号内的潜客自动识别及培育

3

全量记录微信公众号用户的属性和行为，如实时地理位置、关注者来源、客群分类、生命周期阶段等；深度洞察营销推广ROI和后续转化

4

微信用户精细化管理：根据不同的行为和属性自动打标签/打分，通过定向推送内容培育潜在家长，加速潜客转化。例如：自动推送个性化欢迎语、关键词引导、相关文章、个性化菜单等

5

为新关注用户带来个性化的用户体验，提升用户留存率并减少用户流失（数据证明，使用iParllay SCRM后，公众号粉丝取关率平均降低约30%）

6

将90%难以捕捉的用户行为属性释放给营销招生人员，以数据反哺营销和运营策略，闭环管理从粉丝—潜在机会（报名活动）—高意向家长（咨询招生顾问）——招生录取“全过程

搭建基于微信的私域招生管理平台

1



留存与管理

- 多渠道流量第一时间留存，可多次反复触达
- 识别粉丝中的活跃家长/意向家长
- 定向精准沟通、个性化互动、建立信任
- 家长可主动检索相关活动与最新信息

2



自动跟进培育

- 家长即时获取学校动态资讯的官方渠道
- 针对有意向的家长，识别意向行为兴趣，自动反馈跟进正确的内容，引导留资/活动报名
- 缩短从关注者到“报名留资”的转化周期



3

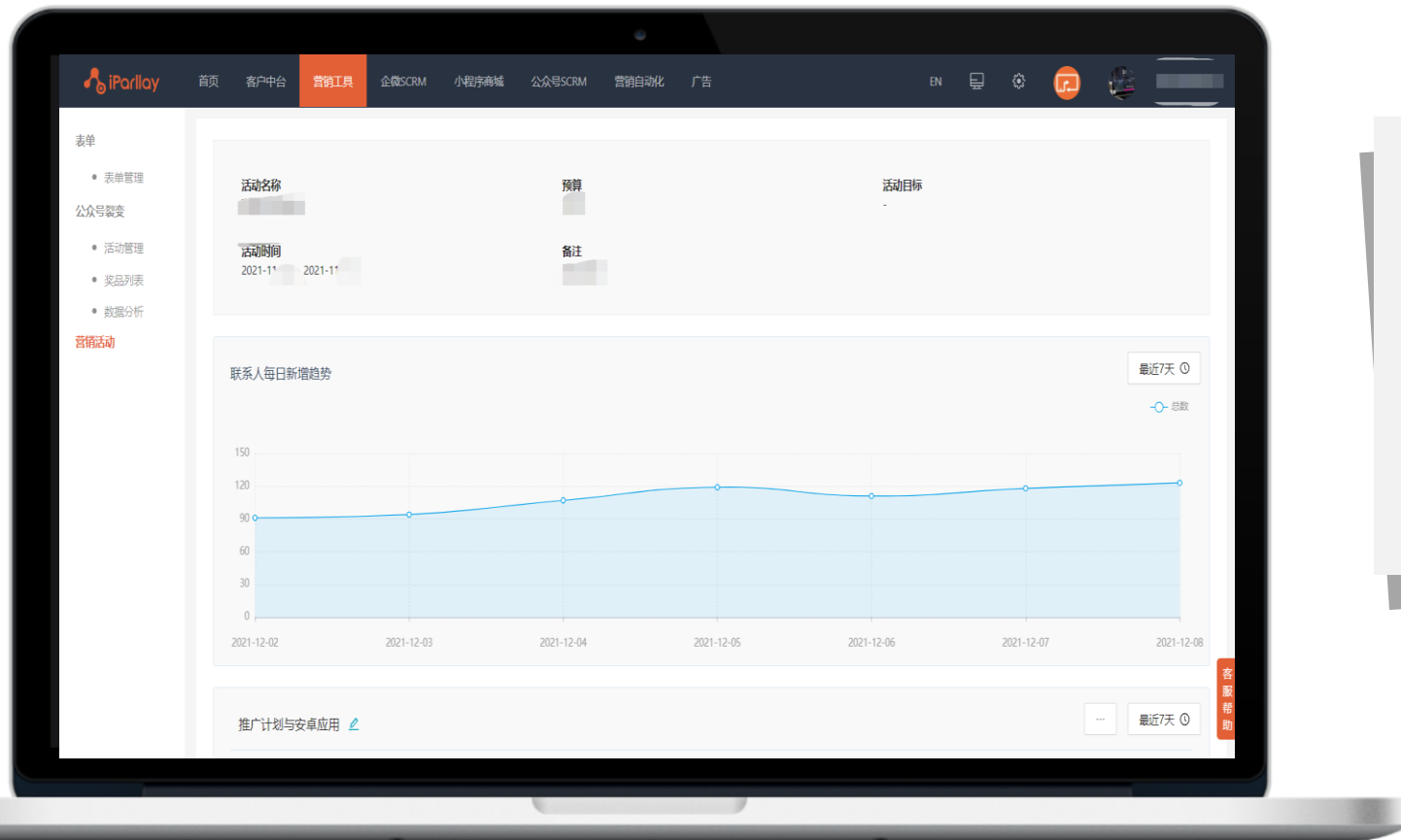


私域数据灵活运用

- 承接多渠道获取流量到私域关注用户
- 追踪来自各个渠道私域用户的后续转化效果
- 报名转化用户对接CRM/招生系统，形成从前期获客，中期培育到后期招生录取的数据闭环

监测推广渠道效果 择优选择推广渠道

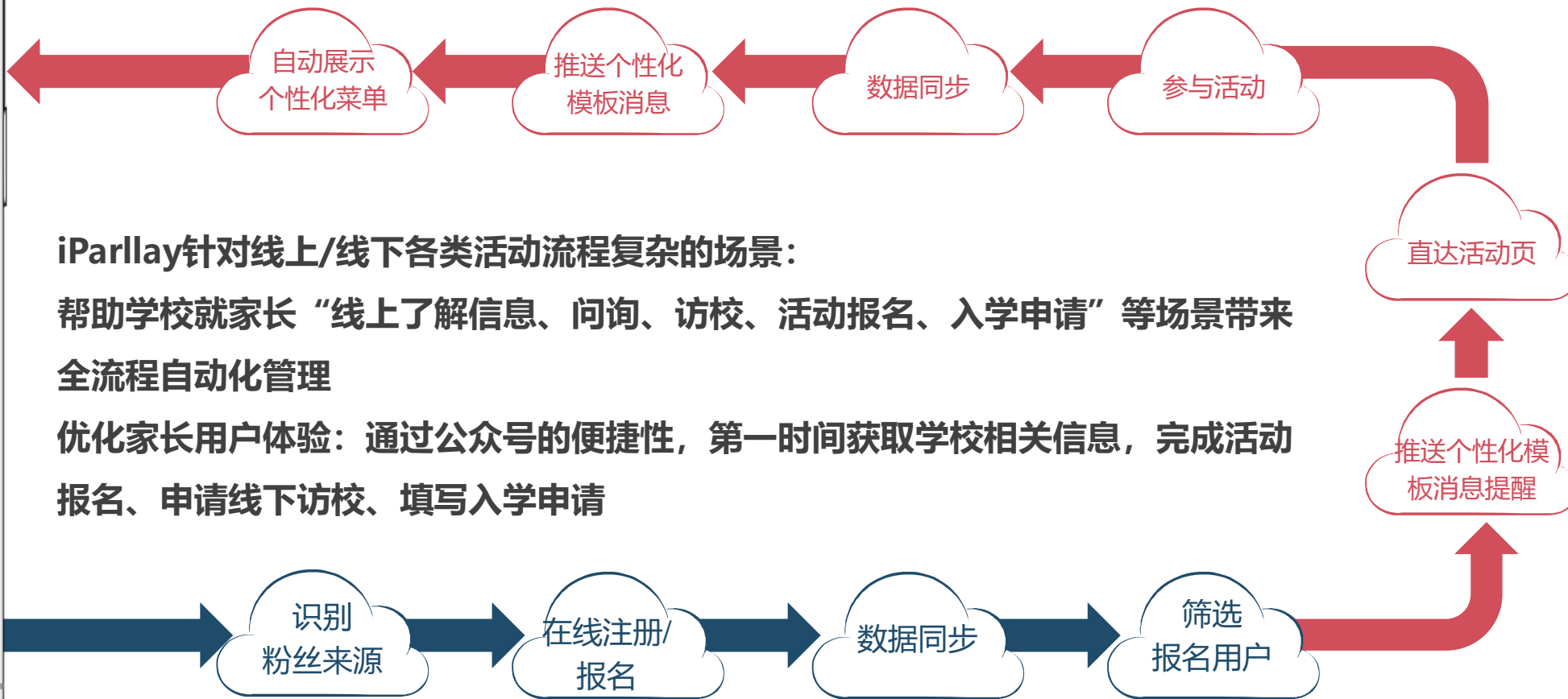
实时监测学校在百度、腾讯广告、微信KOL、网站、线上/线下活动等不同渠道的推广效果



iParlly营销活动管理

- 人工Excel统计 → 自动统计各渠道线索数
- 决策分析滞后 → 自动分析线索成本和转化率
- 营销费用浪费 → 指导合理分配营销预算

一键解决活动报名/在线咨询等场景



全面追踪家长行为 针对性互动沟通

利用企业微信，管理招生顾问与意向家长的沟通情况



线索/潜在客户/客户



招生顾问的聊天窗口
使用iParlly企微SCRM后



招生顾问的聊天窗口
支持编辑客户资料的侧边栏



招生顾问

- 将联系人自动分配给最合适的招生顾问
- 追踪并同步意向家长在微信上的活动，如添加好友、扫码来源、标签分配、内容素材追踪：打开/点击等
- 重要任务、节点、培育旅程等自动提醒
- 随时编辑、管理联系人属性
- 数据实时自动同步至iParlly客户中台统一存储管理

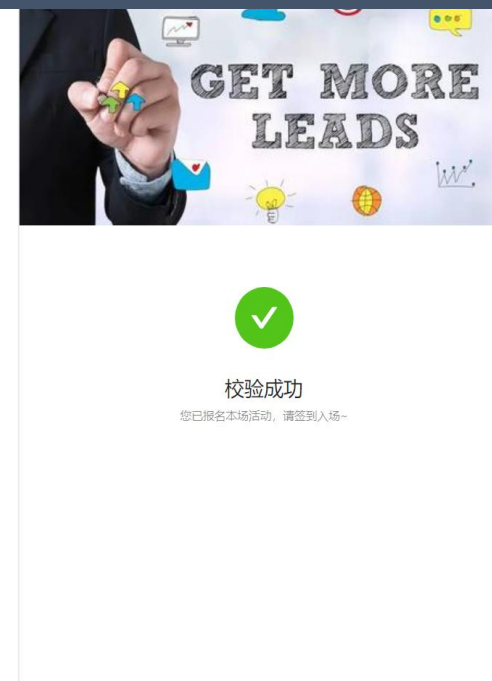
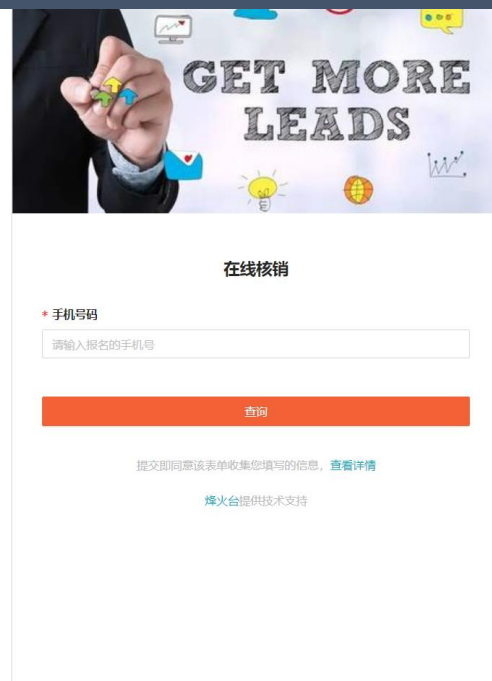
数字化招生环节的重要O2O场景



无需人工参与活动的线上报名和线下到场的统计与核对工作，大大节省不必要的时间和人员投入

- ✓ 通过官微，引导用户线上报名“家长开放日”等活动，自动识别意向招生机会；
- ✓ 报名家长线下到场，一键扫码签到，核对参会者的身份（是否关注官微/是否预先线上报名）自动识别、匹配和确认；
- ✓ 参会者信息记录留存、自动打标签、与前期用户来源渠道等信息联动，形成完整的用户画像与行为轨迹记录

线上线下全打通，全程自动识别、追踪、引导和统计



线上活动招募

线上填写报名

线下活动入场前核销

引导核销失败者关注公众号报名

自动为核销成功者打上到场标签

微信端潜在客户自动同步至CRM/招生系统

iParlly开源支持与行业主流CRM/招生系统集成打通，覆盖数字化招生全流程

帮您清楚地了解每一位最终录取的学生及其家长从何而来，他们在微信上对应的身份和交互情况：

如果他们是您学校公众号的粉丝，他们从哪个渠道关注？都参加/报名过哪些活动；

如果是您招生团队企业微信上的联系人，他们曾咨询过哪些问题？看过哪些资料；



企业CRM/招生系统

- 潜在客户自动同步CRM
- 潜在客户自动同步招生系统
- 追踪用户从微信跳转至招生录取表的行为



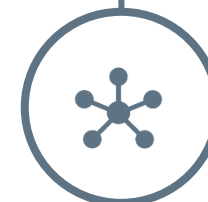
iParlly爱信来

- 关注来源
- 关键词回复
- 菜单点击
- 图文定向推送后的点击
- 二维码扫码
- 注册网页
- 是否参加了活动



SCRM+客户中台

公众号前端粉丝互动



公众平台后端
数据和管理

数字化招生为什么需要iParllay?

贵学校已经有CRM和微信公众号了? 还不够! CRM无法管理微信用户, 微信公众号又无法管理你的家长客户/潜在客户

iParllay帮您实现对家长客户和微信用户 (粉丝) 的统一管理, 只需要将您的公众号授权接入, 即可迅速开展私域下招生管理和加速转化的营销工作!

爱信来iParllay-私域增长平台 VS 微信公众平台 VS CRM VS GA				
功能	iParllay	微信公众平台	CRM	Google Analytics
客户数据管理	√	×	√	×
客户标签管理	√	×	√	×
粉丝数据管理	√	×	×	×
粉丝标签管理	√	10% 数据可见	×	×
单一视角客户画像	√	×	×	×
微信跨平台 workflow	√	×	×	×
微信消息定向精准推送	√	×	×	×
用户网页行为追踪	√	×	×	√
用户小程序行为追踪	√	×	×	×
自定义数据报表	√	×	×	√
微信实时聊天	√	×	√	×
CRM 集成	√	×	√ 部分支持	×

在粉丝成为客户前

- 深入了解他们
- 不断影响他们
- 在全生命周期下培育他们

在客户完成交易后

- 通过公众号持续触达他们
- 实现ROI最大化