

-智乐鼓店长运营手册-

智乐鼓是什么？

智乐鼓是为音乐教育机构量身定制，以辅助一对多的集中教学为目的的一款产品。其建立在多种教学模式上，为具有智能教学、兴趣培养、资源共享、分享交流、促进学习功能的教学系统。一年通过学习可以包会 40 首曲目。

想要学习一门乐器，如果不花时间练习，就算找郎朗教钢琴也没有用。智乐鼓是一套辅助机构老师教学的设备，并不是找多好的大师。

设备是辅助机构老师更加方便的教学，并不能代替老师。

智乐鼓解决了什么问题？

为机构：

- 1、解决“招生难”问题
- 2、解决“教学资源匮乏”问题
- 3、整合“师资力量”

为家长：

- 1、培养孩子的学习兴趣
- 2、创造实时了解孩子学习情况的平台

为学生：

- 1、营造快乐学习的氛围
- 2、创造海量专业教学资源的平台
- 3、提供学习交流互动社区

传统的教育，知道练习的重要性，但是学生很难坚持，智乐鼓解决了联系枯燥的这个难点，教学资源的匮乏，智乐鼓拥有独特的教学资源平台，教学资源的流通，是机构教学轻松，再也不用想下一节课程应该教些什么了。

如果一周内只有两天练习乐器，而每天练习不超过 30 分钟的话，请不要告诉别人你学了一年的乐器，其实你只学了 52 个小时。肌肉记忆的前提是单次重复操作单一动作 60 分钟以上，且能记忆 72 小时。也就是说一个动作练习一个小时，三天内你不会忘，第四天不练你就清零了！所以，一年中只练习 52 个小时基本等于没练乐器！

智乐鼓将这种枯燥的练习转化成富有趣味的陪练，大大提高了练习效率。

市场策略:

- 1、快速回笼资金
- 2、快速吸引人气（教学成果展示、演出）
（销售目标、需要资源匹配、奖励政策）

如何招生引流:

Q: 你的客户群体是哪些?

A: 3-12 岁的孩子为第一客户。

Q: 你的客户群体有哪些消费习惯?

A: 出入高端商场

愿意在孩子培训上花费较多的费用。

Q: 他们主要的出入场所是哪些?

A: 高端小区、高端幼儿园、民办幼儿园、商场、游乐园。

Q: 怎么找到你的目标客户?

A: 设备与少年宫合作。

设备与幼儿园合作

设备与商场合作

常规的宣传: 微信群、微信公众号等

如何转化报班:

Q: 如何让目标客户转化成你的客户?

A: 让家长信赖（安排演出，考级）

小孩子被认同、被点赞（试听课, 体验课, 亲子互动, 智乐鼓贴纸奖励等）。

Q: 怎么做增加客户体验, 增加粘性

A: 教学是保障（提高老师的教学水平）

服务事根本（做好细节服务, 家校沟通工作）

如何实现口碑营销, 转介绍

Q: 如何利用原基础学生, 扩大生源, 转介绍?

A: 生日音乐会活动, 亲子活动, 演出活动,
体验, pk 赛等各类活动, 让家长带朋友参加。

1.智乐鼓·智能爵士鼓教学系统

《智乐鼓·智能爵士鼓教学系统》是为音乐教育机构量身定制，以辅助一对多的集中教学为目的的一款产品。其建立在多种教学模式上，为具有智能教学、兴趣培养、资源共享、分享交流、促进学习功能的爵士鼓教学系统。

2.智乐鼓·智能爵士鼓家庭练习终端

智乐鼓爵士鼓练习终端内的内容与智乐鼓爵士鼓教学系统同步更新，可让孩子们在家中同步练习已在琴行和学校内所学的内容，也可预习新课提前掌握知识点，更可体验按风格分类的海量曲库。让孩子们在兴趣的陪伴下学习爵士鼓，家长无需督促孩子练鼓，让我们真正回归学习的本质

3.智乐鼓·智能爵士鼓鼓谱编辑系统

《智乐鼓智能鼓谱编辑上传系统》作为智乐鼓其他产品的辅助配套软件，是为音乐教育机构音乐爱好者量身定做，提供一个音乐创作上传的平台。用户可以通过键盘创作即兴演奏快速简便的被软件记录下来，操作简单易懂，如果又老师想让学生在智乐鼓中练习自己的创作的条目，还能上传到教学平台上与大家一起分享自己的灵感。

4.智乐鼓·智能非洲鼓

智乐鼓·智能非洲鼓教室基于儿童成长和音乐学习规律，根据音乐的节奏，准确生成相应的游戏元素，保证了音乐的节奏感，也同时兼顾了孩子学习中的趣味性，是专为儿童研发的体系化的音乐启蒙课堂。

5.智乐鼓·智能非洲鼓家庭练习版

《智乐鼓非洲鼓家庭练习版》的内容与《智乐鼓非洲鼓教学系统》同步更新，可让孩子们在家中同步练习已在琴行和学校内所学的内容，也可预习新课提前掌握知识点，更可体验按风格分类的海量曲库。让孩子们在兴趣的陪伴下学习非洲鼓，家长无需督促孩子练鼓，让我们真正回归学习的本质，学习手鼓更简单、更有趣。

2 管理培训

管理培训共需要 1 天时间培训，培训内容包括：人员的招聘、薪酬制度、岗位职责、招生方法。

o 2.1 教师岗位的薪资与招聘

老师薪资标准（参考）：

底薪 + 补助 + 体验课提成 + 上课提成 + 转介绍提

	县	市
底薪	2000	2500
补助	550 元交通+50 元通话补助+100 元餐补	100 交通+100 通话补助+200 餐
招生提成	体验课成功转化 50 元/人 现场报半年课/年课提成：200 元/100 元人	体验课成功转化 50 元/人 现场报半年课/年课提成：300 元/200 元人
课时提成	非洲鼓：10 元/人/次 架子鼓（1 对 1）：30 元/人/次 架子鼓（1 对多）：20 元/人/次	非洲鼓：15 元/人/次 架子鼓（1 对 1）：40 元/人/次 架子鼓（1 对多）：30 元/人/次
转介绍	转介绍金额的 3%	转介绍金额的 3%
乐器提成	乐器金额的 5%	乐器金额的 5%

—老师招聘—

招聘对象	架子鼓/非洲鼓教师/幼师
招聘人数	不限
工作地点	智乐鼓 xxx 音乐教学中心
工资待遇	面议
发布时间	
有限期限	长期有效

- 学历要求： 大专
工作经验： 不限
年龄要求： 不限
具体要求：
招聘要求
- 1、品行良好，有爱心、有耐心、有责任；
 - 2、喜爱小孩，通晓少儿心理；
 - 3、对音乐艺术有浓厚的兴趣，喜欢钻研；
 - 4、具有相关教学经验及一定培训潜力者优先。

2.1 老师培训：

日常培训：

- 1、每周一校长集中开会总结培训。
- 2、设备培训

老师考核：

- 1、体验课成功率：40% 以上
- 2、学生续费率：60% 以上

老师晋升空间：

老师——分校校长——教学总监

2.2、营销部职责

（一）、智乐鼓营销部（1 个负责人 + 若干员工）

营销部负责人岗位职责

- 1、全面负责营销部的管理工作，向总经理负责，并接受总经理的督导。
- 2、负责策划营销部的各项工作的计划、组织和指挥工作，带领营销部全体员工完成总经理下达的各项工作指标。
- 3、制定营销部的各项经营目标，组织和推动其各项计划的实施，组织编制和审定营销部工作程序及工作考评。
- 4、支持营销部日常业务和和全校员工例会，协调部门内部及部门之间的工作，使学校工作能协调一致的顺利进行。
- 5、每周向总经理汇报工作进度、业绩情况，下周工作计划，提出工作疑问，工作建议等。
- 6、对业绩负责，做好新签、续费、转介绍各项工作，完成校区每月的收入目标。

7、监督大厅、过道等（除教室以外的区域）的卫生状况。

8、及时、圆满的处理学校内各种突发事件。

9、检查营销部工作人员的仪表仪态、工作效率、服务水准、工作态度等，乐器是否布置有序、整洁美观，接待客户是否服务周到、热情有礼，接听电话是否语音清晰、柔和且有礼貌。

（二）、营销部负责人日常工作内容：

1、每日营销部培训，鼓舞士气，了解营销部在电话、单页、谈单等工作中的进展及困难点，解决困难点。

2、了解周边高端住宅、商场、学校的情况，至少每周一次带领团队发单页，对发单页的注意点总结并培训营销部，遇到突发事件，如被保安赶出来等，及时处理并照顾运营工作人员的情绪变化。

3、跟进主动来电、主动上门的客户，邀约试听，跟单攻单，对于主动来电和上门的试听率要求 60% 以上。

4、与三公里内的幼儿园、小学建立良好的合作关系，了解学校活动，利用活动宣传和招生。

5、了解每个学生的学习情况，做到随时可以与老生家长沟通，沟通中时常加入演出或智能设备练习的重要性，为练习费再充值、课堂续费和转介绍做准备。

6、了解每周学生上课的出勤率和课时，针对课时数小于 4（一个月）的学生开始续费工作。

7、处理投诉、退费等问题事件。

（三）、营销部前台教务岗位职责：

1、在教学部负责人、营销部负责人的指导下做好前台日常接待工作，协调好学员和机构的良好关系。

2、按时上下班，做好交接班手续和机构开、闭门的相关程序。

3、接待来宾和学生时要主动、礼貌、热情、迅速，向咨询者简要讲解有关机构的概况，必须留下联系方式，尽量邀约试听。

4、了解前台电话、电脑、POS 机结构和操作方法，清晰礼貌、简明专业地接听前台来电和留言，准确快速的转接相关部门或记录并传递相关留言信息。

5、完整记录全体学生的学生档案，并随时做好相应更新，为学生的个人信息保密，确保学生的正当权益。

6、每日统计前一天的课时，每周汇总学生课时消耗和剩余课时的情况，对于旷课和课时数小于 4 的学生名单用特殊颜色标识，同时发送教学部负责人和营销部负责人。

7、负责机构推广、课程介绍、学校活动介绍、老师介绍等介绍工作。

8、负责校区全部员工的每月考勤统计工作，老师课时总数统计工作，并存档。

9、及时向营销部负责人上报校区所需维修的设施、物业费、水电费等。

（四）、营销部前台教务日常工作流程：

1、日常周一到周五早上开门时间无所提前，周六周日及寒暑假需提前 30 分钟开门。

- 2、换好工装，确保工服和个人卫生达到学校标准。
- 3、开启电脑、灯、饮水设备等相关电源，对学校内部环境进行巡视。
- 4、打扫公共区域的卫生。
- 5、统计前一天课时表。
- 6、开始电话外呼、介绍课程、邀约试听。
- 7、中午休息后，参加营销部每日培训。
- 8、下午电话外呼，加老生续费电话。
- 9、傍晚附近学校门口、小区、商场发单页。
- 10、上课时间点接待学生上课。
- 11、晚上与陪读老生家长沟通、电话外呼等工作
- 12、下课前课时表回收。

（五）、接听电话

接听电话程序：一般，机构电话有两部，一部在前台，一部在营销部负责人的办公室（咨询室）。这就要求营销部对电话的接听比其他部门更专业。

1、前台电话接听要点

开场白：您好，这里是 xxxx 智乐鼓·音乐教学中心，请问有什么能帮您的吗？

2、新生电话处理：

家长：你们这是不是有学 xxx 乐器 / 舞蹈？

A：是的，我们是有教的，并且是教、练、秀、考一站式智能培训，请问您贵姓？

您孩子几岁了？

之前是否有学过？学的是大班还是一对一？

家住哪里？

您是怎么知道我们的？是朋友介绍的吗？（强调：我们口碑很好，大部分都是介绍来的呢，您在这学得好，也会帮我们介绍的）

我们这针对您想学的乐器，可以先免费试听再报名！您大概什么时候有空，带孩子过来先体验。

3、老生电话处理：

根据电话咨询内容解答，如找老师或其他负责人，方便的话电话交接给老师或其他负责人，如不在上班时间和老师正在上课，则做好记录，稍后转达。

电话结束后，将信息登记在来电表中：

xx 智乐鼓机构 x 月来电登记表							
日期	来电时间	来电人	电话	孩子年龄	意向乐器/爵士鼓/非洲鼓	宣传途径/老生	沟通详细情况

此电话记录表为前台员工使用，每个前台员工都必须在当值时间段内在电话铃响的 5 声内接听所有来电，并准确快速的操作。

（六）、电话外呼要点：

- 1、开场白要求简单清晰。如：您好，您在商场咨询过我们智乐鼓课程对吧，我们现在做活动，送您孩子 99 元试听课一节。……
- 2、语气平和、吐字清晰，语言简洁。
- 3、打电话前及时调整工作状态，与客户平等的沟通。
- 4、不怕被拒绝、被挂断，“客户虐我千百遍，我对客户如初恋”。

（七）、上门接待要点：

- 1、上门接待一定要引导到咨询室沟通，咨询时在忙的时候引导到教室沟通。切不可在门口站着沟通。
- 2、上门的报名机会更大，除了留下联系方式外，还要知晓家长的需求、价位、孩子负责人主要是爸爸还是妈妈。现场智乐鼓演示。
- 3、如果孩子同家长一起上门的，当场安排试听，如果孩子没有一同上门，确定好试听时间（时间越近越好，当天上门的最好约当天）。并告知家长，准时参加（试听课时间根据老师排课表空余时间试听）。

4、将表格信息每天输入在 erp 后台。

o 2.4、教学部职责

部门：教学部（1 个负责人 + 若干员工）

（一）、教学部负责人岗位职责

- 1、全面负责教学部的管理工作，向校长负责，并接受校长的督导。
- 2、负责教学部各项工作的计划、组织和指挥工作，代领教学部全部老师完成教学各项工作指标。
- 3、主持教学部培训工作，每周培训时长不低于 10 小时，不断提高教学部的教学水平和家校沟通能力。
- 4、定期开展家长会，对教学质量负责，为续费做好前期工作。
- 5、在转介绍和续费的活动中，带领教学部积极配合营销部，做好老学生回访、组织演出活动、组织家长会等工作。
- 6、对所有老师的学生续费工作负责，续费率达 70% 以上。
- 7、了解所有学生的学习动态，对一些较难处理的师生事件亲自处理和上报。
- 8、监督所有教室保持教室干净整洁。
- 9、建设具有自己校区特色的曲目库，用于演出、试讲、授课。

（二）、教学部负责人日常工作内容：

- 1、周一到周五（除休息外）白天安排培训，培训分三大块：
 - 第一，按智乐鼓教材选择优秀的老师做示范课（或正对试讲做示范）；
 - 第二，各个老师分散练习后集中再抽查 1-2 位老师上台演示，其他老师点评；
 - 第三，大家对近期工作（包括上课、学生沟通、家长沟通等）的困难点提出，大家讨论解决；
 - 第四，各自备课，准备这一周或下一周的课程。
- 2、每周至少一次了解所有学生的上课出勤率，对请假和旷课的学生进行了解，尽量减少请假，提高课时消耗。
- 3、对课时小于一个月的学生名单，逐个开展家长会，参加家长会的有：任课老师、校长、咨询师、家长。家长会主要有以下两大块内容：
 - 第一，把前段时间的学习情况进行总结，提出孩子的提高点和缺点；
 - 第二，对下面的课程内容进行有序安排，让家长做到心里有数。注意：整个家长会不涉及主动谈续费工作，如家长主动提起，由咨询师来对接续费工作。
- 4、教学部负责人必须参与直接的上课，不能脱离一线教学工作。对于普通老师有因老师或教学质量的问题产生退费的，建议家长更换老师，换成教学部负责人或其他优秀的老师上课。
- 5、根据家校沟通的情况，家校沟通不畅的，及早介入。对于不进行家校沟通的老师，给予批评和处罚。

- 6、收集各个老师分享的优秀曲目，建立曲目表演库。
- 7、配合营销部，组织试讲、市场宣传等工作。

（三）、老师岗位职责：

- 1、热爱教育事业，有强烈的事业心、责任感，有正确的教育思想，对学生全面负责，对全体学生负责。
- 2、在教学部负责人的指导下，不断提高自己的教学水平和沟通能力。
- 3、做好学生交流和家校沟通的工作。
- 4、定期参加演出，不断提高试讲能力，配合招生工作。实行 谁试讲成功谁上课的原则。

（四）、老师日常工作内容：

- 1、每周电话回访一遍所有的学生家长，沟通内容主要为学习情况、进步情况、改善点等，没有特别的限定，并将每周沟通情况反馈给教学负责人和营运部负责人。
- 2、建立良好的师生关系。
- 3、提前一天备课课程内容，确保第二天上课顺利进行。
- 4、日常收集好的曲目，在培训上分享。

（五）、家校沟通要点：

- 1、没有任何经验的老师，需要经过培训，快速掌握跟家长的沟通技巧，统一口径。
- 2、新生，前 2 个月每堂课需要一次家校沟通，学生稳定后可以电话 / 短信 / 微信等方式交替沟通，针对招生老师用的手机为机构统一配发，以便老师离职后手机号码统一上缴。
- 3、沟通内容包括课堂表现、对学音乐的天赋、课后练习的情况、性格、优缺点、需要家长配合的地方等多维度沟通，一般用小视频的方式对接沟通。

（六）、演出工作职责：（演出组一般为某个老师兼任）

- 1、确保每周演出一次；
- 2、演出名单整理，含老师名单与学生名单；
- 3、演出场地寻找与布置；
- 4、舞台灯光、音响等控制；
- 5、出曲目的审核并进行演出彩排，确保演出当天的活动效果。

(七) 体验课流程:

1、营销部确定体验课时间和体验课乐器；
2、将试讲情况反馈给教学部；

3、教学部找到最合适的老师（后续可能会安排的时间段、老师试讲成功率的高低、老师学生数等）

4、体验课参与人员：家长、孩子、老师、咨询师一起参与。当咨询师在忙其他工作时也可不直接参与，但老师需将试听课情况记录在试听单上，反馈给咨询师。

5、试讲时间一般为 20 分钟，主要内容为：以第一节智乐鼓体验课为主，爵士鼓

A. 智乐鼓设备的认识——军鼓和嗵三的认识；

B. 智乐鼓备体验曲目——<we will rock you>;

展现成果 C. 与家长沟通，学习的目的；

D. 将 20 分钟课堂的孩子表演反馈给家长，说明孩子的对音乐的天赋，同时指出一些薄弱的地方，但是可以通过学习纠正！

(八) 最后问孩子想不想学架子鼓，直到孩子说想学为止！

1. 由咨询师与家长沟通报名的事宜，紧紧抓住孩子想学这一点来展开，说明我们是对学习结果负责，有演出、考核等！

2. 孩子愿意学，家长还没下定决心报名的时候，常常会找以下几个借口：

A: 回去跟孩子爸爸商量一下！

1. 敏感的孩子会认为您不想为他报名，有失落感！
2. 您给孩子报个培训班，是为孩子好，没有一个爸爸会不支持的！
3. 我们一个班只有 N 个名额，等下次过来可能就没名额了！
4. 实在不行，先交定金，交了定金会预留 3 天的名额，三天内来交清全款 / 退定金。

B: 孩子报的辅导班太多，怕他辛苦、压力大！

1. 压力大，更要释放压力，学音乐就是很好的一种释压。
2. 孩子自己想学的时候，他是不怕辛苦的。
3. 更何况老师已经说了他很有天赋。
4. 会一种乐器对今后升学、工作，都是有好处的，收到更多的关注！

C: 我再考虑一下，多比较几家！

1. 智能教学效率是传统的 3 倍。
2. 智能学习不枯燥、趣味化。

体验课表格表:



请放心填写以下信息，我们将对信息严格保密！

学生信息登记表

学生姓名	年龄
在读学校	班级
妈妈联系电话	爸爸联系电话
曾学过的乐器	<input type="checkbox"/> 架子鼓 <input type="checkbox"/> 钢琴 <input type="checkbox"/> 吉他 <input type="checkbox"/> 非洲鼓 <input type="checkbox"/> 其他 _____
	<input type="checkbox"/> 转介绍 <input type="checkbox"/> 演出 <input type="checkbox"/> 单页 <input type="checkbox"/> 门头广告 <input type="checkbox"/> 其他 _____
试听乐器	试听时间段
试讲乐曲	试讲老师
试听内容	
老师试听反馈	
家长反馈	
	周六 / 日
周一至周五	
18:00-18:40	上午: 9:00-9:40 10:00-10:40 11:00-11:40
19:00-19:40	下午: 13:00-13:40 14:00-14:40 15:00-15:40 16:00-16:40
20:00-20:40	晚上: 18:00-18:40 19:00-19:40 20:00-20:40
课程次数	
演出次数	考级次数

备注

每天上门情况、试听、报名的学生信息、单页数量等记录在 erp 后台 / 表格，电话数量 erp 自动统计。

2.3、如何排班和教学

(一)、排班

- 1、招满一个班开设一个班，尽可能在最短的时间内，安排 6 名学生，达到满员状态。
- 2、不能任由家长随意选择时间段，这样会造成开设的班级又多又散。提供两个时间段供家长选择，相互协调。
- 3、讲课老师以排课表为准。一定要告知家长所有老师都是经过统一培训，教学流程都是按照智乐鼓课程走的，谁教都一样。

(二)、请假

- 1、学校内部不允许请假，一旦请假，不再额外进行补课。
- 2、请假的学生一定要进行补课，需另交 88 元 / 次的补课费。

(三)、上课

- 1、上课按照智乐鼓设备内置课程走。
- 2、一堂 60 分钟的课大概分为以下几个部分：
 - ① 5 分钟：抽查上节课，随机找 1-2 名学生抽查。
 - ② 20 分钟：讲新知识，按智乐鼓智能课件上课
 - ③ 5 分钟：播放视频，跟着视频打鼓
 - ④ 5 分钟：关掉视频进行游戏环节，抽 2 个学生作为代表
 - ⑤ 15 分钟：练习歌曲环节
 - ⑥ 5 分钟：集体考核

o 2.7、日常管理

(一) 每周例会

1、教学部每周一次会议，放在下周第一个工作日培训之前开。主要沟通情况为本周教学情况，与家长沟通反馈的情况。

2、营销部每周一次会议，数据汇报：本周电话数量、新增潜客名单数、线下宣传、新签、续费、练习费、转介绍、试听人数、成交情况、邀约试听但没来的情况及下周目标。

3、全校会议。教学部负责人反馈教学情况、试讲情况、后续工作安排，营销部负责人反馈市场数据、下周目标等，演出组反馈演出情况、后续演出改进等。提出困难点，怎么解决，部门间协调配合，大家各有分工，但更是一个团队！

(二) 每月例会

1、全校会议。校区运营情况是每个员工都有责任的事情。

教学部汇报：校区总学生数、新增学生数、流失学生数及原因、下个月试讲安排。

营销部汇报：校区总收入、邀约试听情况、试听人数、成交人数、成交金额，成交率、电话数量、市场宣传手段及数量，下月目标。

汇总至一张表格上，保留电子稿和打印稿。

XX 智乐鼓 X 月总结

当月情况

详细情况

完成情况

收入

新签总金额 xxxxx，续费总金额 xxxxx，总和 xxxxx

原定目标 xxxxx，
完成 xx%

总数	试听数	成交数	试听成交率	成交金额	金额占比
----	-----	-----	-------	------	------

上门

新签分析

活动

电话

转介绍

其他

练习充值	新增套餐		新增散客		练习消耗总金额			
	人数	金额	人数	金额				
续费及流失分析	续费人数 续费金额		流失人数	流失原因	转介绍人数	转介绍金额	完成情况	
客户投诉情况								
本月总结								
总业绩目标	下月目标 总业绩 xxx, 其中新签 xxx, 续费 xxx							
营销部	上门							
	DM							
	电话							
	其他							
教学部	物资需求							
	转介绍							
	续费							
学生情况	师资需求							
	预防流失							

后续，该步骤将由 erp 来完成，直接教学部负责人和营销部负责人两人开会即可！

3. 产业升级

传统的架子鼓培训，机构按传统的收费模式招生，无法保证教学效果，智乐鼓是招教秀练考五位一体化，首例按效果收费的音教系统，减少对老师的依赖。

具有核心竞争力的商业模式可以快速复制。

1. 财务模型



(一) 投入:

智乐鼓智能爵士鼓教学系统 V5 设备全套价格 40099¥ V9 设备全套价格 57929¥

(二) 收入:

1、按照 v9 设备教学年费（以县级城市为例，每个学生收取 4580 元 / 年）

序号	日期	时间段	课时	课时总数	人数
1	周一至周五	18:00-18:40	1	12	10
2		19:00-19:40	1	12	10
3		9:00-9:40	1	12	2
4		10:00-10:40	1	4	2
5		11:00-11:40	1	4	2
6	周六至周日	13:00-13:40	1	4	2
7		14:00-14:40	1	12	10
8		15:00-15:40	1	12	10
9		16:00-16:40	1	12	10
10		18:00-18:40	1	12	10
11		19:00-19:40	1	12	10

合计:

占比率

78/ 人 *60%=46.8 人

盈利费用

47*4580=215260 元

2、鼓的销售

测算依据：60% 学生（40 人）购买，每套赚 2000 元利润， $40/人 * 2000/元 = 80000$ 元

3、老师开支节省

传统教学：两个老师， $3000 元 * 2/人 = 6000 元 / 月$ ， $72000 元 / 年$

智能教学：一个老师， $4000 元 / 月$ ， $48000 元 / 年$

$72000 - 48000 = 24000$ 元

投入产出对比

57929: $319260 (24000 + 80000 + 215260) = 1: 6$

2。招生方法

（一）、前提

- 1、高频率的在商场、广场办活动、演出。
- 2、引导小朋友玩，人带人迅速扩充人气。
- 3、每周留下潜客信息 200 人，每次活动留下潜客信息 50 人。成功报班比例达 5%。

（二）、智乐鼓套餐价格参考

- 1、收费标准，基本模板。

非洲鼓教室 1 对 8

适合年龄段：3 周岁以上

转化到架子鼓时间：1 季度-半年

收费标准:

	1对多单价	总价	成人
季度 (12次)	150	1800	1500元/季度 (非周末)
半年 (24次)	138	3300	
一年 (48)	120	5760	

课程时长: 60分钟

时间段安排:

周一-周五: 19:00-20:00 (5天共5个时间段)

周六-周日: 9:30-10:30, 13:00-14:00, 14:30-15:30, 16:00-17:00, 19:00-20:00 (2天共10个时间段)

最多共可容纳非洲鼓学生量: 120人

架子鼓教室

1V6电鼓教室*2+1V2真鼓教室*1 (以1对1课为主)

适合年龄段: 4周岁以上

收费标准 (标价):

	1对多单价 (90分钟)	总价	1对1单价 (60分钟)	总价	成人
季度 (12次)	300	3600	375	4500	2760元/季度 (非周末)
半年 (24次)	286	6800	350	8400	
一年 (48次)	260	12480	320	15360	

课程时长: 60/90分钟

时间段安排:

电鼓教室 (90分钟):

周一-周五: 19:00-20:30 (5天共5个时间段)

周六-周日: 10:00-11:30, 13:00-14:30, 15:00-16:30, 17:00-18:30, 19:00-20:30 (2天共10个时间段)

真鼓教室 (60分钟):

周一-周五: 19:00-20:00 (5天共5个时间段)

周六-周日：9:30-10:30, 13:00-14:00, 14:30-15:30, 16:00-17:00, 19:00-20:00 (2天共10个时间段)

最多共可容纳架子鼓学生量：195人

Xx 智乐鼓校区培训协议

甲方名称: _____

联系地址: _____

联系电话: _____

乙方姓名: _____

联系电话: _____

甲方是当地知名的乐器培训中心,乙方经考察决定 _____ 同学就到甲方学习智乐鼓一事的相关事宜达成如下协议:

一、服务内容及费用:

1、智乐鼓共包含专业授课、演出和考级三项服务内容,总价值 _____ 元,现甲方的活动优惠价为 _____ 元。

2、付款方式:

A: 乙方选择一次性付款,付清后,再签署协议,甲方在未收到款项前不保留学习名额。

B: 乙方先交定金 _____ 元,剩余款 _____ 元于 _____ 年 _____ 月 _____ 日前付清。甲方再收到定金后,保留乙方的学习名额,如乙方不按时付清所有费用,甲方有权取消乙方的学习名额,定金不予退还。

3、服务有效期: 以上服务时间为 _____ 年 _____ 月 _____ 日至 _____ 年 _____ 月 _____ 日,乙方需在以上时间内使用,服务有效期外,所有服务将自动清零。

二、双方职责

1、甲方职责

1.1、使用智乐鼓智能教学系统服务乙方;

1.2、严格安装课程表进行授课,并将课堂情况及时反馈乙方,确保家校沟通顺畅。上课时间为:

1.3、负责乙方学习的场租、智乐鼓助教老师、演出总监、智乐鼓设备购买、日常开支维护以及所有外围工作人员工资等事务。

1.4、组织乙方除了单调的学习外,进行更多的演出、传统考级、大赛、等等活动。

1.5、每月考核乙方，确保乙方在所有课程学习后，至少能打智乐鼓智能学习设备 ____ 级曲目 ____ 首。

2、乙方责任：

2.1、能够保证每周按时上课，临时特殊情况不能上课，需提前 24 小时向乙方请假，整体出勤率在 90% 以上。

2.2、学生积极参加演出、考级，演出考级出勤率在 90% 以上。

2.3、乙方积极配合甲方，及时完成老师布置的练习作业，督促孩子练习。

2.4、为了保证学生上学及放学路上的安全，家长应按照辅导班规定的上课时间接送学生，不要让学生独自前来。如果家长坚持让学生独自前来上学和放学回家，对于路途中发生的财产损失、人身等安全甲方不承担责任。

三、特殊约定

1、在服务到期时，如乙方未达到教学目标，且乙方的整体出勤率在 90% 以上的，甲方将无偿培训乙方达到承诺的曲目标准。

2、在协议签订起，原则上不受理退款。

3、乙方因不可抗原因导致退款的，甲方将按原价扣除已消费课时、演出、考级、有剩余金额的则退还剩余费用

四、备注：

本协议一式两份，双方各执一份，经签字或盖章后生效，两份协议具有同等法律效力。其他未尽事宜由双方商议决定！

甲方（签章）： _____

签约日期： _____

乙方（签章）： _____

签约日期： _____

二、常规活动

(一)、设备进商场 / 学校 (幼儿园) 活动

合作时间：一般为 3 个月以上。

合作方式：我方出设备出人员教学，对方出场地、安排学生上课

合作目的：获得 erp 后台数据，进行电话招生。

o. 合同模板：

xxxxxxx 合作协议

甲方：xxxx 智乐鼓

乙方：xxxx 商场 / 幼儿园

在当代企业发展的进程中，异业间的联盟，是当今市场发展的趋势；是市场的需要，也是顾客的需要，更是商家的需要。为了更好的加强宣传、完善服务，提高企业美誉度，丰富企业活动内涵，甲方 xxxxx 学校与方 xxxxx 商场 / 幼儿园本着互惠互利的原则特制定本协议。

甲乙双方经过友好协商，达成以下合同事宜：

1、甲方是当地知名的智乐鼓艺术培训中心，甲方负责提供以下物品：

- (1) 智乐鼓智能学习设备 1 套（爵士鼓/非洲鼓）。
- (2) 智乐鼓课程体验券。
- (2) 宣传横幅及海报。

2、乙方是当地知名的商场 / 幼儿园，乙方负责提供以下服务：

- (1) 提供智乐鼓 9 平米 -15 平米的场地，包含物业、水电等。
- (2) 在 XX 场地进行横幅宣传和海报宣传。
- (3) 提供演出场地供甲方使用。

3、合作期间为，____ 年 ____ 月 ____ 日至 ____ 年 ____ 月 ____ 日。

4、甲方通过乙方合作，招到的新生费用的 5% 返点至乙方，每月 15 日结算上个月的相关费用。

5、乙方需要确保甲方设备的安全问题，不遗失。如有遗失，按设备价值 _____ 元赔偿。

7、在协议执行过程中发生争议，双方应当协商解决。协商不成，任何一方可将争议提交郑州仲裁委员会依其仲裁规则仲裁

8、合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

9、如有未尽事宜，双方可在友好协商的基础上签定补充协议。

甲方：_____

乙方：_____

公章：_____

公章：_____

日期：_____

日期：_____

（二）、体验课活动

99 元/2 次架子鼓或非洲鼓体验课（坚决廉价的体验课）可以两种课程都报，架子鼓课获赠价值 60 元的专业 5A 鼓棒一副+定制鼓包一个）

活动介绍

1、活动目的：

- ①、新到智乐鼓智能学习设备，在当地宣传造势。
- ②、增加人气，引流招生，淘汰蹭课学生，留下的学生转化。

执行手册

1、线上线下宣传

A 官方网站：微信公众号、微官网、QQ 空间等，利用一切能用的互联网工具宣传。

B 地面单页宣传：店门口海报或易拉宝宣传。附近小区、学校、人流密集的广场或商场进行单页派发。频率为一个月一次，重点区域频率可以加大。

C 演出宣传：每月 1 次演出，演出曲目如果需要，可以交给总部审核修改，每次演出必须有老师的，也有学生的。参加演出的学生，每人送 10 各门票，邀请亲朋好友来观看演出。

2、开班形式

中小班为主，4-6 人一个班，主要根据教室大小来定，大教室的话可以人数多一点。第一批生源，至少 6 个班。每周两堂课，每堂课 20 分钟。上课内容按“按照智乐鼓体验课件”进行。

3、演出汇报

第一个月（4 堂课后）：智乐鼓上 2 级儿歌任意抽取一首

考核
第二个月（8 堂课后）：智乐鼓上 3 级儿歌任意抽取一首考核

第三个月（12 堂课后）：智乐鼓上 4 级儿歌任意抽取一首考核，并要求安排演出

学爵士鼓的意义

- 1、音乐入门（后面学吉他、钢琴等都事半功半）
- 2、右脑开发（可以一边与人交流，一边玩乐器，左右脑分开）
- 3、毅力

(三)、智乐鼓系统商场招生方案

活动背景:

1. 校区学生表演需要
2. 校区宣传招生需要
3. 智乐鼓进商场落地测试需要

活动目的:

1. 得潜在客户信息, 提高报名几率
2. 提高机构知名度, 扩大影响范围
3. 招到更多学生

目标消费群:

年龄段在 4-12 岁, 有家长陪同的孩子

活动实行:

活动分为商场主活动和副活动:

1. 主活动: 老学员表演
2. 副活动: 商场体验券发放, 免费体验课一次, 进行报班报班宣传, 意向客户咨询报班或参加体验班。
3. 报班优惠见下表:

	1 对多单价 (90 分钟)	总价
季度 (12 次)	·	·
半年 (24 次)	·	·
一年 (48 次)	204	9800

(现场报两年课程送 tdpk 电鼓一套)

遇到实在犹豫的客户可以交定金, 交 200 的定金活动保留, 定金不退

活动时间:

一周中的周六或者周日（资金场地时间允许的情况下可以两天）

活动内容:

1. 准备阶段:

1.1. 设备进商场，如下表

工作安排	主要内容	注意事项
1. 商场的选择	选择机构附近人流量大的商场沟通，综合考虑商场的消费人群、商场场地租价、商场影响范围等	带上以往活动人流视频或照片，以带来人流为由，尽量降低商场费用甚至免费。
2. 商场内门店合作	跟商场内的游乐场所、餐饮店、美容店等谈合作，在前台放置体验券，练习充值券、和报名优惠券等免费赠送。	机构给商场内的游乐场所、餐饮店、美容店带来人流
3. 商场内前期宣传	提前三天在商场门口人流量大的地方放置易拉宝、进行 LED 宣传、横幅宣传、DM 派发等。	

1.2. 活动物料准备，如下表

物料分类	具体物料准备	数量	具体说明
设备陈列	背景墙（5*3m）	1 个	公司提供设计模板，根据琴行的各自的特点再修改
	桌子、椅子、桌布、插线板、封箱胶带	1	
	设备（鼓、地毯、音响、主机、电视机、电视机架、鼓棒）	1 套	
宣传物料	易拉宝	1 个	已商场体验活动宣传为主，设备介绍、琴行介绍，体验活动介绍公司提供设计模板，根据琴行的各自的特点再修改
	宣传单页	888 张	已报班为主，智乐鼓介绍、琴行介绍，活动介绍。公司提供设计模板，根据琴行的各自的特点再修改
	体验券	500 张	体验券做成书签的形状，有孔，可配绳。分为主券和副券，副券上须填写姓名，联系方式，孩子年龄等，体验时上交副券。
办公物料	小礼品	288	视琴行活动经费而定
	问卷意向调查	288 份	
	笔	1 盒	
	活动中使用的各种表格		

其他	工作牌 相机（现场拍摄，网络 实时宣传）	1 个
----	----------------------------	-----

2. 实施阶段人员安排:

成立商场活动小组，为保证商场活动有序进行，活动小组至少安排 7 个工作人员在场。

分组	时间	人员	工作安排	备注
宣传组	9:00-21:00	2 人	1 人发放宣传单页和问卷调查; 1 人安排拍照摄像	
演示组 / 表演组 (主持人)	9:00-21:00	1 人	管设备, 控制智乐鼓主机控; 现场主持	按既定顺序表演, 现场邀约体验
现场维护组	9:00-21:00	1 人	1 人维护现场秩序, 引导客流;	
咨询 / 收集资料组	9:00-21:00	2 人	1 人负责设备的咨询以及报班; 1 人收体验券并审核体验券副券信息是否完整, 并登记客户信息	转化报体验班或套餐
物料管理组	9:00-21:00	1 人	发放小礼品, 管理物料	

3. 活动工作细则

3.1. 校区活动宣传期

宣传对象	宣传方式	人数目标
老学员	1 · 校区内宣传报名, 选出 30 位学架子鼓的学生进行上 场表演	30
	2 · 微信公众号和朋友圈推广, 通知家长	

新学员	1. 微信公众号和朋友圈推广，通知家长	40
	2. 给校区内学其他乐器学员发智乐鼓体验券	
	3. 地推：宣传单页	

2. 活动前期准备（假设已确定好老学员人数 30 位）

准备工作	具体细则	备注
表演节目准备	让每个学员准备一个节目，在活动第一天上午表演	鼓励部分老学员提前练习，使用智乐鼓进行表演
节目单和分组	1. 确定表演节目单 2. 对 30 个老学员进行分组，分成 6 组，每组 5 人，每组确保最少一位学员使用智乐鼓设备表演	
背景音乐准备	准备好学员表演的背景音乐并检查好音乐是否有误	
主持稿准备	主持稿机构准备好，指导老学员主持	给每个孩子一次当小主持人的机会

3.3. 彩排流程

1) 持人进行整个活动的介绍，接着对上午的表演规则进行介绍，每组表演结束后会在现场请一位观众上台体验智乐鼓

2) 第一组第一位表演的小朋友上台表演

3) 第一位表演的小朋友表演完毕，接着主持，请下一位表演者上台演示

4) 第一组最后一位表演者表演完，在台上鼓动现场观众上台演示

5) 观众上台体验结束后，主持人上台进行主持，接着第二组，以此类推

3.4. 活动安排

活动时间	主要工作	全天工作	备注
第一天	7:00-9:00	设备入场安装, 场地布置	1. 发放智乐鼓体验券, 鼓励观众体验 2. 意向客户信息登记 (见附表 1) 3. 问卷调查表 (见附表 2) 发放和收集 4. 宣传单发放, 机构报班宣传 5. 给填完问卷调查的小朋友发小礼品
	9:00-12:00	老学员进行表演, 中间穿插观众体验	
第二天	12:30-21:00	1. 让观众排队体验并填写问卷调查表	确保设备一直有人体验, 若没人体验了, 老师上去表演
	8:30-20:00	1. 发放智乐鼓课程体验券, 鼓励观众体验 2. 意向客户信息登记 (见附表 1) 3. 问卷调查表 (见附表 2) 发放和收集 4. 宣传单发放, 机构报班宣传 5. 给填完问卷调查的小朋友发小礼品	确保设备一直有人体验, 若没人体验了, 老师上去表演
	20:00-21:00	整理设备, 清理场地	

报表及信息管理 :

1. 测试统计表: 意向客户信息登记表 (详见附表 1)、问卷调查表 (详见附表 2)
2. 商场体验人数、试听课人数、体验课人数和报班人数统计表, 提交给总部

九、数据分析与总结

- 1、通过分析潜在客户数、体验人数、报班人数等提交数据算出报班成交率，与传统教学宣传作对比，分析差距的原因并制定改进方案
- 2、分析设备的市场潜力，从潜在客户数和报班率上分析
- 3、了解终端客户对智乐鼓的反馈使用情况
- 4、了解活动现场效果，从数据和现场照片中获得信息
- 5、总结活动经验，指导后续工作

(四)、转介绍招生活活动

好的教育机构，转介绍的生源比占比很大，我们对机构的要求是，转介绍占新生的 30% 以上。除零散型

转介绍外，要创造机会，扩大转介绍量。

转介绍的本质在于做精细化服务。

- 1、抓住任何一个机会，做好精细化服务，特别是家校沟通。
- 2、通过老学员常用的学习用品，将宣传扩到他的朋友圈。
- 3、定期开展活动，如生日演出活动、小老师课堂等。

以小老师课堂为例：

一句话概括：在读学员来当小老师，给自己的好朋友上一堂架子鼓课。

1、做好日常家长、学生沟通：学乐器原本就是培养气质，变得自信，更要敢秀。最好的锻炼方式一个是演出，

另一个是做好一名小老师。

2、讲课时间为 20 分钟

讲课对象为 3-5 位同学 / 朋友

讲课内容为：鼓的认识（智乐鼓体验课件为主）

指出每个同学 / 朋友打鼓的优点及缺点。

现场解答新学生的问题。

新学生对小老师的评价。

3、每个老师从自己优秀的学生中挑选小老师，选中的小老师不仅多一个锻炼机会，更可以获得积分或礼品。

4、小老师在上课前，需要进行彩排，讲课台风等指导。

5、新学生由小老师及父母负责寻找。

（五）、续费活动

常规来说一年两次续费活动，续费活动时间分别在暑假前一个月和寒假前一个月。续费分两种：

A：涨价续费：告知家长，我们后续将要涨价，目前的价格持续到 6 月底，7 月开始就要实行新价格。

B：降价续费：6.1-6.30 期间，续费可以享受 9.5/9/8.8/8/7 折优惠。

全体员工对续费工作任务分解：营销部负责直接的沟通，洽谈。教学部负责促进续费的工作。续费月工作

流程：

1、6 月续费月，提早 3 周将续费活动海报、易拉宝等放在明显位置。

2、每位学员准备一份续费通知单。续费的优惠力度需要各个机构整理，如：

续一年 9 折 送鼓皮、鼓棒等易耗品

续 两

年 8 折 送鼓皮、鼓棒、1000 元鼓抵价券（适当时候可以送初级入门电鼓一套）

3、营销部进行电话沟通后，将续费通知单交给学生带回家 / 其他方式直接给家长。

4、一周后回访，基本确定收批续费名单。

5、剩余学生名单开展公司会议，讨论研究。多维度开展续费工作。

6 月既时续费月，又是新签优惠月，新签的工作同步开展，特别是暑假班。新签优惠政策需要各个机构制定，

如：

单报暑假班 一期 减 100 元

连报暑假吧 两期 减 400 元

秋季班 + 两期暑假班连报 9 折优惠，并送鼓皮、鼓棒等。

（六）、体验招生活动

招生方案（以商场为例，可选择超市、社区、广场等）

活动主题：

智乐鼓智能教学体验课

活动时间：

一周中的周六或周日

活动内容：

1. 准备阶段：

1.1 设备进商场，如下表

工作安排	主要内容	注意事项
1. 商场的选择	选择机构附近人流量大的商场沟通，综合考虑商场的消费人群、商场场地租价、商场影响范围等	带上以往活动人流视频或照片，以带来人流为由，尽量降低商场费用甚至免费。
2. 商场内门店合作	跟商场内的游乐场所、餐饮店、美容店等谈合作，在前台放置智乐鼓设备体验券，练习充值券、和报名优惠券等免费赠送。	机构给商场内的游乐场所、餐饮店、美容店带来人流

1.2 活动物料准备，如下表

物料分类	具体物料准备	数量	具体说明
设备陈列	背景墙（5*3m）	1 个	公司提供设计模板，根据机构的各自的特点再修改
	桌子、椅子、桌布、插线板、封箱胶带	1	
	设备（鼓、地毯、音响、主机、显示器、电视机架子、鼓棒、鼓凳）	1 套	
宣传物料	易拉宝	1 个	已商场体验活动宣传为主，设备介绍、机构介绍，体验活动介绍公司提供设计模板，根据机构的各自的特点再修改
	宣传单页	1000 张	已报班为主，设备介绍、机构介绍，活动介绍。公司提供设计模板，根据机构的各自的特点再修改
	体验券	500 张	体验券做成书签的形状，有孔，可配绳。分为主券和副券，副券上须填写姓名，联系方式，孩子年龄等，体验时上交副券
	小礼品	300	视机构活动经费而定
	问卷意向调查	300 份	

办公物料	笔	1 盒
	活动中使用的各种表格	
	工作牌	
其他	相机（现场拍摄，网络实时宣传）	1 个

1 前期宣传准备，如下：

宣传对象：校区学员

宣传方式：

1. 微信公众号和朋友圈推广，通知家长
2. 给校区内所有学员发智乐鼓体验课券
3. 地推：宣传单页

2. 实施阶段

成立商场活动小组，为保证商场活动有序进行，活动小组至少安排 3 个工作人员在场

分组	时间	人员	工作安排	备注
演示组	9:00-21:00	1 人	1、管理智乐鼓主机 2、没有观众体验时进行设备演示	
现场维护组	9:00-21:00	1 人	1、维护现场秩序，引导客流； 2、发放体验券和宣传单页	
咨询 / 收集资料组	9:00-21:00	1 人	1、负责设备的咨询以及报班 2、发放手机问卷调查表	转化报体验班或套餐

3. 活动安排

活动安排

活动时间	主要工作	备注
7:00-8:30	安装设备, 布置场地 1. 发放智乐鼓设备体验券, 鼓励观众体验	
周六或周日 8:30-20:00	2. 意向客户信息登记 (见附表 1) 3. 问卷调查表 (见资料六) 发放和收集 4. 宣传单发放, 机构报班宣传 5. 给填完问卷调查的小朋友发小礼品	确保设备一直有人体验, 若没人体验了, 老师上 去表演
20:00-21:00	整理设备, 清理场地	

报表及信息管理

1. 测试统计表: 意向客户信息登记表 (详见附表 1)、问卷调查表 (详见资料六)
2. 商场体验人数、试听课人数、体验课人数和报班人数统计表, 提交给运营总部, 分析情况

数据分析与总结

1. 通过分析潜客人数、体验人数、报班人数等提交数据算出报班成交率, 与传统教学宣传作对比, 分析差距的原因并制定改进方案
2. 分析设备的市场潜力, 从潜客数和报班率上分析
3. 了解终端客户对设备的反馈使用情况
4. 了解活动现场效果, 从数据和现场照片中获得信息
5. 总结活动经验, 指导后续工作

话术要点

问：别人家体验课都是免费的为什么你们要收费？

答：我们也有免费的体验课，大约在 20 分钟左右，时间相对 比较短。但是这 8 个课时的课程是专业班的课程内容，可以让 小朋友更更好的去了解架子 鼓/ 非洲 鼓是什么，上课形式是否喜欢，是不是能坚持学下去， 而不不是 一时兴起然后三分钟热度。

问：什么时候可以开始上课？上课形式是怎么样的？

答：正式开业~

上课以 小班的形式，架子 鼓 一个班不超过 6 人， 非洲 鼓不超过 8 人， 一般情况下，前期架子 鼓是 4 个 人左右。

问：洲 /架 适合怎么样年龄段的孩 学习呢？我们家孩 之后三周岁半可以么？

答：非洲 鼓 一般 3 周岁以上的孩 子就可以尝试了，架子 鼓 一般在 4 周岁左右，不过这也要看 小朋友 自身。三岁半的 小朋友的话可以放 心参与我们这 99 的活动，如果 老老师评估 小朋友还太 小的话，可以延期的，有效期为 2 年年，并且保留留开业活动价格的，开业活动肯定是最优惠哒。

问：后续正式上课是怎么收费的？

答：非洲 鼓 一年年五千多，开业活动减 1000，只要四千多，架子 鼓活动后也只需要九千多，开业活动 力力度很 大，开业当天报名还有额外优惠的。

问：是不是 1v1 上课？

答：我们有 1v1 的课程，但是小朋友启蒙阶段刚刚开始学的话建议是上小班哦，学乐器 都是很枯燥的，和 小朋友 一起学习， 一起比赛，学习氛围会更更好，不容易易觉得疲劳。

问：考级有没有？会不会有登台演出？

答：非洲鼓是年年龄偏小的小朋友学习打击乐的一个过度，学了了一段时间非洲鼓后学架子鼓会更更轻松哦。架子鼓考级是中国音乐学院的， 目前最正规的社会艺术考级，以后小朋友升学什什么的都是有用的。登台演出的机会那就很多了了，我们是商场店，基本每个月商场都会有活动，我们每季度或者节 日都有登台表演的机会的。

问：学这个，家需要备套么？会不会很吵？

答：非洲鼓这样比较小件，方便便携带的可以买一个放在家练习。但是架子鼓的话前期建议先不要购买，因为才刚刚学不知道能否坚持，在家练习课先 用哑 鼓，哑 鼓是练习基本功最好的东 西。因为才刚刚学不知道能否坚持，等坚持学个半年年，有 一定基础了了可以在家放 一专业鼓做练习用。前期练习的话可以到我们校区都是免费练习的，还有专业老师指导。

真鼓的话对于 高层校区确实会存在扰民的情况，但是错峰练习不不要半夜敲打都是没问题的，我住的 小区楼上就有 一个小朋友打鼓，错峰也没有看到业主在群里里投诉。电鼓的话就完全不会有扰民的问题。

问：你们这个教学 式是怎么样的？多久能学会？

答：我们采用的是智能教学的方式，前期以娱教的方式引导孩子喜欢这个乐器 ，家长也知道无论学习什什么乐器肯定是枯燥的，首先是要让孩子有兴趣。然后我们会结合乐理理知识学习专业的鼓谱，用节拍器 +哑 鼓垫训练、小朋友基本功等等

学到什么程度的话跟孩子的练习多少有关系,四五岁的小朋友学半年年可以看到明显的进步,速度 120 的四分音符的歌曲都能打。

问: 开业还有什么其他活动么?

答: 开业当天的话还可以参与抽奖, 大奖是我们智乐鼓的 pad 一个哦! 凡是到店体验都有礼物送哦!

问: 学架子鼓有什么好处呢? 会不会很吵影响孩听觉?

答: 不不会影响孩子听觉, 我们上课都是用的电鼓, 可以调节声音大小。练习室的真鼓配备专业降噪耳机也不用担心啦。

学打击乐的好处

收获 一: 音乐滋养出的领悟力。

爵士鼓属于流行音乐的范畴, 配乐有雷鬼、拉丁、爵士、摇滚、R&B 等等。这么多丰富、精彩的音乐风格, 不停的来给孩子创造惊喜, 不断的提高他们的音乐领悟力, 给了他们一个阶梯式的成长。

收获 二: 增强专注力

因为手脚并用的控制需要更多专注与用心, 比如“演奏一首四分钟的曲子, 那孩子至少有四分钟是注意力高度集中的。通过练习, 不知不觉拉长乐曲的长度, 孩子注意力集中的时间也就逐渐拉长。”所以学习爵士鼓对孩子的改变, 最明显的一点就是注意力更集中。

收获三: 增加自信心

爵士鼓的学习需要孩子能大胆自如地运用自己的四肢去表现音乐, 藉由自己的不断尝试, 以及老师的引导与肯定、舞台现场演出等等, 孩子们的自信就这么慢慢建立起来。

收获四: 在音乐中找到自我, 释放自我

音乐离我们很近, 本来就是生活的一部分。有的宝宝从小学开始学习爵士鼓, 在学习打鼓的过程中不知不觉就将压力释放出来, 在自己的音乐世界中感受到内在的激情与喜悦。

问: 你们有多少老师? 老师师专不专业?

1、师资

- 1) 教师一年以上教学经验;
- 2) 总部统一培训并严格考核, 都是优秀的老师;
- 3) 系统内有大师认可的标准师范动作, 标准化

Q: 开业还有什么优惠

A: 开业前三天直接报长课的话, 除了了 99 元抵扣 2000 元活动外, 报非洲鼓年年课额外送非洲鼓一个, 报架子鼓年年课额外再优惠 500 元~

Q: 新开业味道不 ?

A: 新的设备味道会有一些, 但是我们校区装修材料全部都是经过万达严格环保审核, 地面墙面不涉及到任何油漆类的东西, 妈妈可以放心的, 如果不放心可以来校区看看再约课的哦~

Q:智乐鼓介绍

A:智乐鼓·智能教学系统 是专业与趣味相结合，辅助教学的智能系统。包含五大模式：趣味模式、点点模式、乐谱模式、水果模式、鼓谱总览模式。（可以来店里体验一下）。

为帮助和引导孩子快乐练习而开设的陪练系统，系统嵌入了多种孩子们喜闻乐见、风格各异、不同难度的陪练曲目，实时更更新，适合不同程度孩子自觉练习与提升。智能系统将传统教学结合科技元素把音乐律动与动画完美结合，和乐理结合的动画让孩子们容易接受，最终达到长期坚持练习专业演奏乐器。

Q:和其他鼓校我们的优势

A:智乐鼓全国连锁几百家，打击乐专业品牌值得信赖
相对于同类打击乐校区：

- 1、教学模式更丰富，趣味性更更强，寓教于乐，让学乐器不再枯燥
- 2、更大的曲库，更多的课件，包含海量量学习资料和顶级院校考级资料
- 3、国际标准化课程体系，针对不同年龄段和不同基础定制的教学内容
- 4、面积更大，学习氛围更更舒适，教学用电鼓教室结合后期真鼓练习教室，配备更科学
- 5、师资更更强，师范类，音乐专业教师带队

Q:电鼓和真鼓的区别是什么？电鼓教学是不是没有真鼓教学好？

A:

- 电爵士鼓：1.体积小，方便携带移动
2.有多种鼓组音色，还能够选择和快速变化出更更多有趣的音色
3.可以自由调节音量大小，可以使用耳机，不扰民

原声鼓（真鼓）

- 1.体积较大，不易携带
- 2.音量较大（练习时可使用静音垫消除声音）
- 3.更更加复杂，对敲击力度要求更高

有很多人认为，电鼓替代不了原声鼓，因为手感不同，无法完全真实地模拟电鼓的声音，也有人认为学习电爵士鼓的人，上了真鼓，会非常不习惯。其实这是一个错误的认识。

早期的电爵士鼓或许因为技术还不够成熟，会有一些缺失，但随着科技日渐发达，电爵士鼓已经变得更加先进，不仅弥补了原声鼓的缺点，在不少方面，甚至比原声鼓更更加优秀，能给乐手一个更加舒适的手感和真实饱满的音色。

而且尤其对于小孩来说，电爵士鼓可以在教学中，与趣味课件结合，能实时分享学习效果，这些都是原声鼓不能带来的。

1、对耳朵有无影响

- 1) 消音鼓，保护耳朵；
- 2) 更多的人用的是没有消音的，也没有对耳朵怎么样；
- 3) 还不放心的话，目前市面上有很多保护耳罩的护具。



感谢各位老师对智乐鼓的支持!

谢谢观看!再见