

## 《给教育与文旅行业打造个 IP》

主讲：黄光伟老师

### 【课程背景】

疫情期间是近十年来旅游、教育行业的“至暗时期”，那段时间里，旅游行业开展了各式各样的自救，我也长时间参与其中，并利用私域电商的方式和旅游行业企业、从业者开展了大量项目。此外，在那段时间，教育、教培、研学等领域的状态甚至比旅游行业的境况更加悲观。后疫情的一年多时间里，结合旅游、教育、教培行业的行业特点，我的副线创业走入了教育、研学领域，并通过一年多的努力，将策略逐渐实施，将经验逐渐总结，将总结逐渐理论，形成了一套旅游、教育、研学整合为一的方法论，也就是本课程《给教育与文旅行业打造个 IP》。

### 【课程收益】

本课程将辅助行业相关企业“重新认识”自身行业，并通过本课程学习逐渐了解 IP 的早的方式和成功案例，最终形成自身企业的营销方法论，一定的行业差异性，以及行业动荡期的生存能力。

### 【课程特色】

基于旅游、教育、文旅、研学等相近行业，从实践中来，从试错中总结，最终形成方法论。有别于其他 IP 打造类课程不断讲述“别人家的孩子”，即讲述基于大品牌的 IP 打造成功案例，听得懂学不会，学得会没基础，而是从零做起，白手起家，通过资源整合和营销手段，用较轻快的方式形成自身品牌、产品的 IP 化。

### 【课程对象】

文旅行业（负责人/主管）、教育行业（负责人/主管）、教培机构（负责人/主管）、知识博主（文旅/教育/研学/游学/留学/亲子/知识付费）、国际教育关注人群

### 【课程时长】

1-2 天（6 小时/天）

### 【课程大纲】

#### 一、策略与思考

- 1、开篇：传统的旅游与教育行业确实可以 IP 化
- 2、研学/游学行业现状和遇到的问题
- 3、教育+旅游？没这么简单：国内政策层面趋势
- 4、行业层面发展趋势和需求解读

#### 二、执行计划与 IP 化内核打造

- 1、策略思路：问题与解决思路（营销手段、渠道拓展、产品设计）
- 2、自有项目策略思路：中新关系+促进会的高度；研学价值+经营收益；品牌的信任背书+产品选定（运营七步成团法）

3、项目可行性背景：信任建立、官方授权、拿到结果、成功经验

4、项目价值和目标：教育目标、研学目标、政绩目标、业绩目标

5、方法+运营手段，教育方法论、研学方法论、行业方法论

### **三、运营赋能五步法**

第一步：个性化运营计划

第二步：内容日常发布

第三步：一对一答疑和 QA 总结

第四步：研学宣讲

第五步：成团

6、渠道赋能支持思路

7、IP 打造营销手段与收益保障