**3.14学习内容：**

公告发布

公告转发

具有针对性

变态严管宣传

热点话题: 报名现场宣传

活动礼包宣传（竞争对手分析）

考情考务

如何发布适当的朋友圈 产品营销 考试要点分析

高分上岸学员经验分享

鸡汤文案（2-3天一次）

日常话题（热搜、抖音等2~3天1次）

个人IP打造 旅游、轻松生活分享

图片：1、2、3、4、6、9张（排版美观）

配图：具有震撼力、吸引人的图片

朋友圈发布技巧 配图不带他人水印

配图要清晰

不要每篇都是产品图

公告前：官方文章发布、关键词文章推广、备考文章

非公告期（网站首页、文章维护推广）

公告中：官方公告及职位表等关键词推广

网站维护推广

公告后：备考文章、考试时间维护

**3.15学习内容：**

**1.UCD设计平台（作图软件）**

**2.上岸课堂（直播课程展示平台）**

**3.BM课程商城（面授课程支付平台）**

**地市各类平台如何合作**

**4.职位库（职位搜索及报考数据查询）**

**5.估分、模考（线上题库、系统估分）**

**6.证件照拍摄小程序**

**7.公开答题王小程序（刷题小工具）**

**公告前：模考（预热）**

**公告当天:上岸课堂（公告+大纲解析）**

**职位发布：职位库（创建职位库推广）**

**平台使用规则： 考试报名：证件照小程序（收集数据）**

**备考期间：上岸课堂+公考答题王（备考直播+刷题）**

**笔试当天：上岸课堂+估分（真题解析直播+估分系统）**

**面试备考：上岸课堂+BM商城（备考直播+BM职位保护推广）**

**3.16学习内容**

**单地市教师项目运营流程：**

1. **项目前置**
2. **熟悉的总部活动政策，融合地方特色**
3. **争取总部资源，做好地市项目**

**地市项目运营技巧：**

1. **职位表熟悉**
2. **引流产品**
3. **开课安排**
4. **优惠政策**
5. **资格证把握源头**

**确定考前**

**产品设置及推广**

**软文宣传**

**公告前 图书售卖**

**流量礼包**

**专题制作**

**渠道推广**

**宣传品制作**

**事业单位运营 公告及报名（产品调整、渠道推广、讲座、数据营销、地市开发、社群维护、团委合作、真题收集、招生）**

**考点收集**

**物资准备**

**考前及现场宣传**

**现场宣传**

**估分解析**

**主动咨询（到访、电话、小能、微信）**

**考试现场（现场报名、资审现场、考试现场）**

**数据来源渠道**

**活动数据（网站专题、预约、直播讲课、朋友圈等）**

**其他渠道（图书、课程、老学员、推荐等）**