

最新学校推广宣传方案(通用5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

学校推广宣传方案篇一

一、前言

二、目标市场

我们以在校大学生作为目标消费者，根据大学生的消费特点，有目的、系统的对凡客诚品进行广而告之的宣传，既可以争取现有的市场份额，又极大地开拓了未来的潜在市场。这样不仅使消费者的数量不断增加，而且销售额不断增长，企业最终实现企业的可持续发展。

（一）目标群体分析

当前的消费市场中，大学生作为一个特殊的消费群体正受到越来越大的关注。由于大学生年龄较轻，群体较特别，他们有着不同于社会其他消费群体的消费心理和行为。1. 他们有着旺盛的消费需求，追求自我的个性、时尚和潮流。

2. 他们尚未获得经济上的独立，消费受到很大的制约。消费观念的超前和消费实力的滞后，都对他们的消费有很大影响。因此，物美价廉对大学生消费的诱惑力较大。

5. 大学生没有形成完整的，稳定的消费观念，自控能力不强，多数消费都是受媒体宣传诱导或是受身边同学影响而产生的随机消费，冲动消费。

（二）产品竞争能力分析

凡客诚品除了一般的物流中心和客户中心之外，最大的部门是产品部，产品

部包括产品的规划设计和产品采购。为了保证质量，尽力去提高工艺，每道工艺都严格把关，从而使顾客拿到更优的产品。1. 产品质量有保证。

2. 产品价格低，性价比高。

3. 产品售前售中售后的服务消费者认可度高。

（三）目标市场现状分析

随着电子商务的不断发展，各类电子商务交易平台层出不穷。如b2b、b2c和c2c，然而同一类的交易平台基本上趋同，差异化程度比较小。谁能抢先抓住消费者，给消费者留下深刻的第一印象，谁就能拥有长久的消费者忠诚度。

学校推广宣传方案篇二

1、朋友之情最珍贵，朋友丢了就心碎，元宵佳节又来临，送条短信解解闷。送碗汤圆粘了嘴，送展灯笼胜玫瑰。圆圆的月儿你最美，愿你幸福生活翩翩飞！

2、元宵佳节：汤圆圆圆，月亮圆圆，家里人团团圆圆；事业圆圆，爱情圆圆，亲朋好友好梦圆圆、好事连连、好运气源源不断。祝元宵节快乐、吉祥。

3、带来轻松红豆：带来热情莲蓉：带来甜蜜核桃：带来聪慧芝麻：带来充实我：带来用心意煮成的汤圆，真诚祝您元宵节快乐！

4、正月十五月儿圆，正月十五汤圆圆，短信祝福到身边，祝你事业一年胜一年，好运好事喜连连，小日子过得甜又甜，元宵佳节幸福又团圆。

5、玉树银花十五到，欢声笑语吃元宵，焰火烟花空中闹，明月美景别样好，短信祝福发一条，幸福甜蜜在朝朝，开心快乐没烦恼，好运连连吉运兆，生活美满乐逍遥!同事们元宵节快乐!

6、元宵节祝福语：元宵到，送你幸福元宵，愿：工作的不顺心全部“宵”散，生活的烦恼统统“宵”散，杂事的揪心也一律“宵”散，独留下快乐与幸福。祝元宵快乐!

7、爸妈：祝你们元宵节快乐，相依相偎，生活美满!

8、淡淡明月淡淡的光，淡淡春花淡淡的香;淡淡思念淡淡的芳，淡淡牵挂淡淡的尝;淡淡好友淡淡的想，淡淡祝福送你身旁：祝你元宵快乐!

9、锣鼓声声闹元宵，鞭炮阵阵庆团圆，龙灯一舞万家安，火树银花不夜天。天上月圆人间美，提前祝福万万千，愿你：前程锦绣体康健，合家幸福赛蜜甜!

10、你知道吗?元宵节晚上以偷得别人的东西为好兆头，还没有出嫁的女孩子，要偷别人的葱菜，因为俗谚说：偷得葱，嫁好公;偷得菜，嫁好婿。元宵节快乐!

11、正月十五真热闹，猜灯谜来踩高跷，红红的灯笼映红脸，欢乐的笑容比花艳，甜甜的汤圆暖人心，绚烂的烟火照花眼，快乐时节要分享，短信发来问候你，元宵快乐祝福你，万事吉祥又如意!

12、真诚的朋友无论远近，纯真的友谊温馨甜美!我珍惜岁月里久远的真诚和情谊，感恩生命中难忘的关心和帮助!元宵节

之日，诚挚祝福好友及家人节日快乐，身体安康，新的一年如意吉祥，幸福美满！

13、元宵佳节送大礼，四盏花灯送给你：一盏旺运灯，祝你好运常伴；一盏吉祥灯，祝你吉祥如意；一盏希望灯，祝你前程似锦；一盏月老灯，祝你爱情甜蜜！元宵节快乐！

14、元宵节，逛灯会，送你一个走马灯：健康快乐幸福吉祥温馨团团转，无论转到哪面，都有祝福满满；无论转动多久，都是光明前景。衷心祝愿你元宵节快乐！

15、千万个祝愿，在寒风中凝固，但元宵节的灯笼，元宵节的汤圆，却在温暖中传送，愿温馨、温情、温柔在祝福中停留，祝你元宵节快乐！

16、春来了！鸟到了！新年中国更好了！元宵佳节齐团圆！元宵圆！滚又滚！好运滚到你家去！新的一年更美好！全世界今年不差钱！不差钱！老牛了！

17、年过完了，钱花光了，手机也哑了；都上班了，心要静了，反倒没人理了；又是元宵节了，发条短信，就算骚扰一下，证明我还想着你，亲爱的，元宵节快乐。

18、元宵节到了，我仅代表“福禄寿财喜”恭祝你：合家团圆，幸福美满——福旺财旺人气旺，山高水长福寿长，财源滚滚如江海，汹涌澎湃向你来。元宵节快乐。

19、正月十五的月儿圆，心中有你实难眠；正月十月的汤圆圆，包着甜蜜的思念；正月十五梦儿圆，愿你幸福开心走过一年又一年，元宵佳节万事都如愿。

20、挂上灯笼，点亮红烛，天空中礼花绽放，汤圆煮好，月上树梢，一家欢聚闹元宵，良辰佳节，天下齐庆，此时不能忘朋友，微信带着汤圆到。祝朋友元宵节快乐！

学校推广宣传方案篇三

为了落实教育部教基二_号教育部关于《中小学开展书法教育的意见》以及教基二[20__]1号教育部关于印发《中小学书法教育指导纲要》的通知精神，落实“加强书法教育工作的指导和管理”、“加强书法教师队伍建设”、“各级教研部门要把书法教育纳入教学研究工作的范围”等具体要求，解决开设书法课瓶颈性问题——书法师资问题，更好地为本地开好书法课做好指导、培训与服务，为各校开设书法课培训骨干领头教师。

二、培训对象

各初中、小学在职的有一定书法基础的教师或美术老师代表1名(班额约50人)。

三、培训时间、地点

20__年4月8日至6月3日每周星期一上午8:20至下午5:00(共9天课程)，培训地点设在枝江市实验中学。

四、培训方式

本着学以致用、迅速提升的思路，聘请知名教育专家组建培训团队(以枝江本土为主兼邀省内知名教育专家)，兼及硬笔与软笔两种工具、篆隶楷行草五种字体、笔法字法章法三要素，采用集中理论讲座与自主练习实践、封闭教学与外出参观结合，多元素交融的方式进行培训。

五、具体课程安排与相关准备略

六、专家团队

廖敬彦(省书法教育专业委员会秘书长)

邹家喜(中国书协会员、书法家、枝江书协主席)

黄文泉(中国书协会员、荆州市书协副主席，知名书法教育专家)

向爱东(中国书协会员、宜昌书协副主席、枝江市书协副主席)

万双全(中国书协会员、宜昌市青年书协副主席)

罗海东(中国书协会员、三峡大学书法教授、宜昌市青年书协副主席)

孙延辉(省书法教育专业委员会副秘书长、枝江市教学研究室美术教研员、市书协秘书长)

王运雄(枝江书协副秘书长、枝江市实验中学美术书法教师)

七、相关事宜

1、各校要调好培训日参训教师的任课，保证教师按时参训。

2、专家讲课费、学员中餐和交通费由师训处统筹支付，不另向学校收取培训费。学校要为参训教师提供一套必备的书法工具(书法工具统一发给，包括毛笔、墨汁、宣纸、砚、字帖、画毡、笔搁、中性笔、笔帘、笔架等，约200元，回原单位报销)和作品装裱费(约100元)。

3、各校于4月1日将参加培训的教师名单报教研室教师进修学校，联系人:胡维森

4、培训地点(实验中学)备好一间50人上课的教室，并在室内设置好悬挂作品的挂红与夹子，另备好多媒体、黑板、教师画案等教学设施。

学校推广宣传方案篇四

在线课程常常以方便作为自身的优势，因为不用出门就可以学习。而实际上，当所有机构都开始线上课的时候，所谓的便利性其实就是上课无阻力。

什么是上课无阻力？比如在线上课前要花半个小时的时间进行设备试调，这就是上课阻力。减少上课阻力，就是增强在线课程的便利性。

搜集家长在线上课会遇到的各类阻力，针对性的帮家长想办法解决，让家长认可机构的服务之后，再上升到对课程的认可。

做过线下招生的校长们都知道，线下招生核心是引流，引流的结果决定最终转化的结果。同理，线上营销的关键也是在于流量采集，流量的基数决定后期的转化的效果。采集回来后的流量，导入公众号进行留存。再由公众号导入到个人号和社群进行转化，最后是成交和复购，这样就算是一个完整线上营销系统。

学校推广宣传方案篇五

前言

大拇指广告公司受河南联通公司委托，进行“联通新生活 靓出你自己”的校园活动策划，本策划根据双方协议，于2002年12月始，至2003年3月结束，历时3个月，现提交广告策划方案文本。

活动目的1、树立中国联通企业品牌：将中国联通年轻、朝气、充满活力的企业品牌有效地传达给高校师生，培养企业亲和力、扩大企业知名度和影响力、树立良好的品牌美誉度，从而加强师生对本品牌的认同和信心。

2、宣传和推广综合业务：传播包括寻呼、联通130、联通在信、cdma133等在内的综合业务，拉近产品与广大师生之间的距离，为促进企业产品做好市场铺垫。

业与学生之间的感情距离，从而在校园内有效打击竞争对手。

品牌。

3. 手机的市场价格逐步下降, 接近大学生的购买能力。