

# 美术暑假招生活动方案 暑假招生活动方案 (通用5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 美术暑假招生活动方案篇一

时间:六一儿童节

项目:爱心传递计划

背景:六一儿童节的时候,学生之间喜欢互相送礼物,利用中国人的这种交际需求,搞爱心传递计划。

内容:对你学校的所有学生说:今年的六一儿童节,学校将送给你们每个人二份特别的礼物:

礼物之一:

学校将把你们各自的照片做成贺卡,并以你们的名义送给你们的朋友,同时会在贺卡上写上你们对朋友的祝福语.要求所有的同学提供你要送的朋友的名单:包括家庭地址、电话号码、学校班级名称.学校到时候将通过邮局寄给你们的朋友,给他们一个惊喜.---得到学生名单.

礼物之二:

期末考试快到了,大家都想知道有没有什么办法能帮你们快速的提高成绩的方法?

学校将把一些关于如何快速记忆英语单词、如何快速记忆英语课文、如何快速提高运算能力、如何写好作文的方法,一并寄给你的同学,作为你送给他们的特别的儿童节礼物.-----达到教育潜在学生的目的.

具体操作:

将贺卡的底色设计成你的学校的形象图片,并将学生的照片放上去.---这个可交给广告公司设计并制作,成本不高,一张贺卡成本应该不超过1元.

好处:

1. 形式新颖,
2. 符合人性:人最爱的是自己,都喜欢自己的照片让更多的人知道.
3. 送卡的学生和家长都很喜欢.
4. 收到卡的人也觉得很有新意.
5. 更重要的是,我们的礼物是最特别的,这将在学生和家長中成为一个讨论的话题.
6. 每张贺卡中都有你的学校的形象图片,无形中对学校的品牌传播起到了一个润物细无声的作用.

学习方法:

单纯的.送贺卡只是收集到了潜在学生的名单,更重要的是我们要对这些潜在生源进行教育,通过送这些关于学习方法的资料,让学生能感受到我们学校对他们的关心,同时可以打造我们学校的独特优势:我们是用最好的方法来教学生,借此来吸引学生.

操作：

1. 网上收集资料.
2. 隔三天送一份资料.
3. 到期末考试前10天, 送一份: 期末模拟试卷(注明: 内部资料, 未经本校允许, 请勿传播!)—这个可以和公立学校的老师合作, 由他们提供10%--20%的考试题目(大纲), 增加模拟试卷的命中率.
4. 通过前面的三个步骤, 就可以树立我们在学生和家長心目中的地位: 你的学校既能帮孩子提高学习能力, 还能帮孩子提高学习成绩.

第二阶段: 继续收集学生名单—强化教育学生

时间: 本学期快结束的时候或者下学期开学第一周.

项目: 搞一个汇报演出

内容: 英语演讲中文演讲唱歌跳舞

操作: 对演出的流程进行录象, 请专业的摄影师来录制, 为每个选手拍特写镜头(开始一次, 结尾一次), 给每个选手一张, 另外再额外送10张, 可以给他们的同学、朋友或者亲戚, 因为在dvd里面有他们的镜头, 他们都喜欢表现自己, 所以他们会很乐意的送给别人分享.

在dvd的最后, 留下你们学校的名字、地址、开设课程、课程特色.

免费咨询电话:

第三阶段:宣布提高学费(并提出零风险承诺教学)

时间:本学期结课前

比例:提高20%—30%

提前报名的,可以保持原来的价格.这样就会促使更多的学生提前报名,稳定生源.

到期报名的,确实提高20%—30%的价格,但是送等值的礼物,比如学习用品,或者是某商场/麦当劳的代金券.

超过报名日期的(比如5天或者10天的),将不再赠送礼品.

给家长一个提价的理由:

我们学校将给学生给好的服务,比如我们将配备助教,及将给学生提供一些新的素质教育课程,如感恩教育、注意力训练、创造力训练、超级演讲特训、少儿个人礼仪修养课、单词快速记忆等.

这也为我们以后开设新的课程做好市场预热.

连续报二科或者连续报二期的,将额外赠送:妈妈亲子培训班.

(周一至周日晚上7点—8点半(每周一次))

零风险承诺教学:上了我们的课程,以四个月为一期,上了3次课,如果不是100%的满意,可以退款!

操作难点:这就要求教师的素质必须比较高,同时工作积极性要很强.

解决:对教师实行基本工资加10%—30%的提成(这个问题在我的《招生就这么简单》这本书里就有很详细的说明.)

第四阶段:以后每个月都给学生搞一次生日聚会,并将聚会搞成汇报演出的形式,将过程拍下来。(必须有蛋糕和其他的小礼品),然后告诉这个月过生日的学生,可以邀请10-20个同学或者朋友参加,其他的学生也可以邀请3-5个朋友参加,每个来参加的人每一份小礼品。(这是人性化的转介绍,具体的操作在我的《招生就这么简单》这本书里有详细的介绍)

好处:

1. 每个月都可以招生.
2. 让学生感受到受尊重的感觉.
3. 让学生体验到在我们的学校学习的乐趣。(自己玩,还可以带朋友一起玩)

## 美术暑假招生活动方案篇二

### 【活动目的】

暑期招生提前储备生源,促进7月份业绩

### 【招生对象】

全市中小學生

### 【优惠方案】

上门就送博饼券可免费博饼一次,报名就可参加王中王博饼博大奖

(单期不打折,2期9折□kb课程不参与此优惠活动)

### 【活动目标】

## 【激励政策】

当天实际收费达到5万，团队奖励500元、10万1000元、15万元、20万3000元、25万及以上5000元。

## 【营销策略】

- 1、内部带动气氛，整理各校区9月份可续报学员名单提前跟进介绍活动。
- 2、整理旧咨询量，介绍活动。老带新，老生带新生，报名送礼品一份。
- 3、礼券营销，赠送博饼券、购书券上门即可参加博饼增加上门量。
- 4、报名即送王中王博饼券，大礼品刺激报名。
- 5、活动前10天开始造势活动

## 【活动流程】

例：家长上门咨询可免费领取书皮、购物背包、参加博饼、新华书店购书券等(具体参照传单上发放数量并可跟进实际情况安排)

家长报名青少版入门4期可补贴1300元，如是早上8点30分报名的可再减200元。

(单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动)

整点免单：如8点到9点报名10个学员，我们将在9点整在这报名的10个学员中抽取1个名额赠送短训班课程1期。(没报名学员、9点整过来报名的学员不享受免单优惠)

# 美术暑假招生活动方案篇三

在暑假期间，面对机构招生难的情况，为便于机构招生，应该如何策划暑假招生活动的实施方案呢?下面本站小编给大家介绍关于暑假招生活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

## 一. 招生战略

1、市场调查是招生活动的第一步，科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解当地的教育水平和教学现状，使负责人更好的安排招生的设计，地点的设置，人员的分配。对教师、学生和家長以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息。战略地图的制造，是招生的重要依据。

## 2. 招生方法

### 第一步：全面宣传

具体目标：做到全方位的宣传，让每一个家长都能见到才子教育的广告宣传单。制造声势，创造一个大气的品牌。广告铺天盖地。

具体实施：先熟悉本地区的人口分部，然后留守一两个人坐镇总部，其余的全体出动，传单覆盖瓯北附近所有的地区，主要的住宅小区，街边门面，重要路段。

### 第二步：重点实施

具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，目的是游说家长，劝说让孩子上辅导班，事前要掌握好与家长沟通的技巧、与学生沟通的技巧。地区要专一针对住宅户，家

里有小孩的人家，或者是路边的小孩。

### 第三步：劝说

具体目标：街边的家长，路边的中年行人。

具体实施：放置咨询桌，放在重要的位置，两人一组，一人在路边散发传单，一人在咨询台前，发传单的努力劝说家长到咨询台前坐下聊聊。发挥每个人的才能，尽可能的把有意愿的家长领到学校。以便更好的达成目标。

招生过程从另一种意义上说：其实是一个人际交往的过程，要学会招生其实就是学会为人处世。

## 4、预约学员

约见的方法电话预约

电话预约的目的：

- (1) 是了解学员学习需求的最快途径。
- (2) 引起学员和你面谈的兴趣。
- (3) 争取面谈的机会。

## 5、了解学员的需求(学习兴趣)

## 6、理解不同类型的客户(经济状况)

## 三. 招生内容

暑期计划开始招生时间为5月25日—六月25日

招生对象1幼小衔接班



2新初一新初二新初三(瓯北及上塘为主)

3新高一新高二新高三学员(罗浮中学上塘中学及永嘉中学为主)

具体班级计划招生分别为：幼小衔接班20人

新初一新初二新初三各15人

新高一新高二新高三各15人。

## 一. 招生人员

招生组长1人，招生业务员6人。

## 二. 工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。
2. 礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。
3. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

## 三. 工作安排

发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。在高中档小区门口进行设点招生。在组长的安排下进行电话招生。一些业务员可进行游击招生。

## 四. 具体事项

### (一) 人员安排

在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长沟通交流。

## (二) 招生时间

在6月26日——8月15日进行设点招生。

### 设点时间

为8:00——12:00 14:00—18:00 19:00—20:00(招生业务员可以以散步形式在公园、广场进行活动)。

## (三) 招生对象

小学——高四的学生

## (四) 招生业务员须知

(1). 招生时的穿着打扮要得体, 给学生家长一个好的'印象. 不要穿拖鞋, 尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2). 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突, 遇到情况要及时通知主管, 注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈, 都是为了孩子们好!

(3). 在招生过程中要尽量说出我们的优势, 对方有意向时将资料给予家长, 不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点, 把每一点都讲清楚。

(4). 电话招生时要注意, 语气缓和, 不管对方说话有多恶劣都要心平气和, 和家长说明原因。

## 五. 活动优势(重点向家长介绍的内容)

1. 我们有区别于其培训机构的优势。

2. 我们教学软硬件和师资的优势。
- 3一元送清凉活动，关心社区儿童的成长。
4. 我们不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们生活自理能力。
5. 学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且教学设备都是西安最先进的。
6. 每天下午6点，我们都将会举行校区内活动。如沙盘游戏，英语沙龙等活动。

## 一. 招生人员

招生组长，招生业务员。

## 二. 工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。
2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。
3. 礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。
4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

## 三. 工作安排

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。
2. 在学生集中地大门口进行设点招生。

3. 在组长的安排下进行电话招生。

4. 一些业务员可进行游击招生。

#### 四. 具体事项

##### (一) 人员安排

1. 在机构大设点，在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员可以在周围进行游击招生。业务员务必对个2. 在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

##### (二) 招生时间

在6月26. 27日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为早上8点至中午12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动。

##### (三) 招生对象

中小學生(小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测)

##### (四) 招生业务员须知

(1). 招生时的穿着打扮要得体, 给学生家长一个好的印象. 不要穿拖鞋, 尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2). 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突, 遇到情况要及时通知主管, 注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈, 都是为了孩子们好!

(3). 在招生过程中要尽量说出我们的优势, 对方有意向时将家长汇个性化测评系统相关资料给予家长, 不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点, 把每

一点都讲清楚。

(4). 电话招商时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

## 五. 工资分红

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上为建议水平，测评使用机构可根据自身情况及所处地区酌情调整。

## 六. 活动优势(重点向家长介绍的内容)

1. 我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的情况，让其达到最优。

2. 关注留守儿童，我们会提供20个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3. 我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子们的交流能力和认知能力。

4. 我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们各种能力。

5. 我们的教学内容生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、快乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的情况，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自己招生的方法，让家长汇个性化测评系统更

好地服务于学生、家长，服务于学校。

## 美术暑假招生活动方案篇四

20xx年6月30日8：00—21：00

### 【活动目的】

暑期招生提前储备生源，促进7月份业绩

### 【招生对象】

全市中小學生

### 【优惠方案】

8：00—21：00每小时送一个整点免单（如8点到9点期间报名5个则在5个中抽取1个免费短训班）

8：00—10：00报名再减200

10：00—12：00报名再减150

14：00—16：00报名再减100

16：00—18：00报名再减50

上门就送博饼券可免费博饼一次，报名就可参加王中王博饼博大奖

（单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动）

### 【活动目标】

## 【激励政策】

当天实际收费达到5万，团队奖励500元、10万1000元、15万20xx元、20万3000元、25万及以上5000元。

## 【营销策略】

- 1、内部带动气氛，整理各校区9月份可续报学员名单提前跟进介绍活动。
- 2、整理旧咨询量，介绍活动。老带新，老生带新生，报名送礼品一份。
- 3、礼券营销，赠送博饼券、购书券上门即可参加博饼增加上门量。
- 4、报名即送王中王博饼券，大礼品刺激报名。
- 5、活动前10天开始造势活动

## 【活动流程】

例：家长上门咨询可免费领取书皮、购物背包、参加博饼、新华书店购书券等（具体参照传单上发放数量并可跟进实际情况安排）

家长报名青少版入门4期可补贴1300元，如是早上8点30分报名的可再减200元。

（单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动）

整点免单：如8点到9点报名10个学员，我们将在9点整在这报名的10个学员中抽取1个名额赠送短训班课程1期。（没报名学员、9点整过来报名的.学员不享受免单优惠）

# 美术暑假招生活动方案篇五

活动主题：

快人一步，开学让你做学霸

活动时间：

x月x日-x月x日

活动方式：

一、常规招生方式。（市场派单、咨询功单）

二、借助本次活动，给予更多有吸引力的. 优惠活动，来赢得更多目标群的关注。

三、免费公开课，举办小升初论坛(目标新初一学生)、中考冲刺(新高一)、高考冲刺(高考生和复读生)。

活动安排：

一、物料统筹

1、单页(常规单页、本次活动单页)

2、无纺布袋

3、活动海报

4□x展架或易拉宝

5、条幅

6、太阳伞



7、雨伞

8、扇子

9、咨询台

10、购买矿泉水

## 二、具体执行

1、总部统筹设计、制作本次活动所需物料，并于20x月x日前分发到各校区活动负责人处。

2、市场团队在活动开始后，在日常派单位置发放无纺布袋，内存日常单页和活动单页。

3、市场团队在活动开始后，在本单位周边允许位置悬挂条幅、张贴海报、摆放x展架或易拉宝。

4、市场团队在活动开始后，与学校、学校周边文具店、书店、超市等摊位、门店协商，悬挂条幅、张贴海报、摆放x展架或易拉宝、更换太阳伞。

5、市场团队在活动开始后，与学校周边社区协商合作，在允许位置悬挂条幅、张贴海报、摆放x展架或易拉宝。

6、市场团队在活动开始后，在小升初、中考、高考日期，在考点附近(送考家长聚集地)搭建服务咨询台(特殊时期，服务为主，咨询为辅)，服务台为太阳伞、桌椅、物料、易拉宝或x展架、海报、条幅(为考生加油)及其他物料组成。为送考家长免费赠送矿泉水、雨伞、扇子(定做带logo和广告语的塑料扇或纸扇)，附赠无纺布袋(内涵日常单页和活动单页)。

7、免费公开课时间，咨询团队与市场团队齐上阵，派发无纺

布袋(内涵日常单页、活动单页及其他小礼品)，咨询功单。

8、活动期间，网络宣传与推广同步进行。

### 三、工作要求

1、统一管理，按照规定的时间出现在规定的地点，完成相应的准备工作。

2、工作期间，组织有序，分工合作，团结互助。

3、貌待人，在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上，统一穿着工装，佩戴工作牌，禁止穿拖鞋，佩戴首饰，可佩戴绶带。

4、活动开始前，对相关人员进行统一的、关于本次活动的话术培训。