

# 最新招生策划方案(优秀8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 招生策划方案篇一

11月的第四个星期四是感恩节，它是源于西方的一个古老节日。在这一天大家会欢聚在一起举行宴会，一同感恩，共度节日。今年的感恩节，我们为你准备了可口的美食，还有甜美的饮品和更多精彩的游戏环节，以及一份感恩的心情... 11月22日，就让我们齐聚在一起，一同感恩吧！

琳琅满目的美食，别出心裁的游戏，

最温暖的赞美诗以及五酒店尊贵礼遇，

感恩之夜，给你一个最典型的美式节日体验。

让你我分享喜悦的同时，怀着一颗感恩的心去生活。

**【活动地点】**五酒店二楼西餐厅

**【活动准备】**

首先，请带着一份感恩的心情。

其次，请带着一段感恩的回忆。

再次，请带上一只笔，用它来抒写你的感激之情。

最后，请还带上一份不要很贵重的小礼物(三十元以内)，用

以感谢身边给你带来快乐的人。

最最后，请记得在自己带的礼物中留下代表你的痕迹，奇妙而又美妙的缘分或许就在这不经意之中来到你的身边。

### 【活动安排】

1、19：00开始签到

2、19：30活动开始。

### 【活动内容】

a.自我介绍，每一个人讲一个感恩故事。

b.嘉宾：牧师将在宴会上为大家系统的介绍感恩节的来历；

“五月花”航船横渡大西洋的故事等等...

以及我们平常听不到的，最最安详、温暖的声音“赞美诗”！

c.品味美味的感恩节大餐

## 感恩节的策划2

### 一、活动目标

将感恩的种子播撒在幼儿的心田。

### 二、活动名称

“感恩你我，真情成长”。

### 三、活动安排

开幕式：11月日。

主题活动：11月日——11月日。

闭幕式：11月日。

#### 四、阶段性工作安排

##### (一)大展板的制作□x号前完成

1. 小班级部完成横幅的打印及制作。
2. 背景(幕布亦是海报)的制作。

各级部将各自活动的具体安排(必须写清活动名称、目标、准备、时间、地点及参加人员)以图文并茂的形式写在2k的铅画纸上，经园部审核后由中班统一布置和装饰。

##### (二)开幕式及准备分工

1. 开幕式将按照大、中、小的顺序进行，时间安排如下：
2. 家长宣传工作到位。
3. 主持人

各级部推选一名能渲染气氛的主持人介绍本级部活动的目标、内容安排及家长配合。

##### 4. 开场方式

各级部设计一个感性的开场方式，要能够让家长了解我们活动的意义并支持我们的活动，时间控制在5分钟之内。

(如：大班可以用手语表演“感恩的心”作为开场，中班可以

排练一个简短的表现同伴间团结友爱、互帮互助的情景表演，小班可以用音乐游戏“小乌鸦爱妈妈”作为开场。)

5. 各级部所需音乐由自己年级组负责统一整理、建包后拷到办公室桌面上。

6. 开幕式过程资料的拍摄与收集，活动新闻及时上传由大班级部负责。

## 7. 过程设计

上午活动：(8:30)

(1) 主持人宣布活动开幕

(2) 园长致开幕词

(3) 大班教师手语表演《感恩的心》

(4) 全体表演《幸福拍手歌》

下午活动：

(1) 大班表演，主持人向家长介绍级部活动意义及安排。

(2) 中班表演，主持人向家长介绍级部活动意义及安排。

(3) 小班表演，主持人向家长介绍级部活动意义及安排。

(三) 中班级部准备好去孤儿院的相关事宜

1. 家长宣传工作到位。

2. 联系孤儿院、车子；标语的打印、横幅的制作。

3. 领好幼儿园园旗、园服、园帽。
4. 慰问礼品的准备。
5. 幼儿安全教育、礼貌教育。
6. 过程资料的拍摄与收集。
7. 活动新闻及时上传。

## 感恩节的策划3

### 一、活动目的

通过感恩，让孩子用眼睛去看，用耳朵去听，用心灵去感受，用语言去表达，无论对待父母或者老师，都能以一颗感恩的心去面对。

活动地点：各分园园区内。

活动时间□x月x日。

### 二、活动前期准备

1. 出活动海报，分园张贴海报并进行邀约、登记工作。
2. 园内环境的布置。
3. 《感恩的心》手语操老师的准备。
4. 各分园准备糖果、制作感恩卡片。

### 三、活动对象

每组家庭不超过2位家长

## 四、活动具体流程及内容

### 1. 手语操：感恩的心

“感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己；感恩的心，感谢命运，花开花落，我一样会珍惜”随着音乐，老师表演手语操《感恩的心》。

### 2. 讲故事：感恩节的由来

从感恩节的由来和习俗讲起，引出感恩节必不可少的食物——火鸡；从日常生活中爸爸妈妈的教育，引导宝宝说出“爸爸妈妈我爱您”，“爸爸妈妈谢谢您”！增加亲子互动。

### 3. 吃糖果：爸爸妈妈请吃糖

准备糖果，请宝宝送给爸爸妈妈吃，体现分享的美德。引导宝宝大声说出：爸爸请吃糖，妈妈请吃糖，爸爸妈妈谢谢您。

活动形式：形式不限，选择糖果时，可以根据宝宝的年龄特点来选择排队领取或者设置游戏规则，由宝宝通过比赛来领取糖果等形式。

### 4. 做游戏

亲子游戏，游戏的形式、内容、主题等不限，各园可以根据宝宝的年龄和具体特点来选择是集体游戏还是分龄游戏。

### 5. 动动手：制作感恩卡片

老师带领宝宝一起制作感恩卡片，请爸爸妈妈参与，体现亲子互动，突出宝宝对爸爸妈妈的爱和感激，增加亲子的交流和沟通。

## 五、经费预算

1. 海报、卡片的制作。

2. 购买糖果。

## 感恩节的策划4

一、活动主题：感恩从小开始，让爱温暖彼此

二、活动目的

1. 让全体学生懂得“感恩”是一种生活态度，是一种美德，是做人的起码修养和道德准则，“谁言寸草心，报得三春晖”。“滴水之恩，当涌泉相报”。

2. 让学生懂得“感恩”不仅是一种美德，更是一种责任，只要我们人人都有一颗感恩的心，我们的校园，我们的社会也将会更加和谐。

3. 让学生学会感谢、珍惜和感恩。

三、活动时间：11月22日

四、活动过程

第一阶段：宣传发动，渲染气氛

通过国旗下演讲，宣读《感恩教育倡议书》全员发动，以“感恩”为主题，班级出一期感恩教育专题黑板报，创设校园感恩氛围。

第二阶段：活动推进阶段

(一)以班级为主体，召开《感恩从心开始，让爱温暖彼此》的主题班会。

## (二) 三个感谢系列活动。

### 1. 感谢父母养育我

(1) 每天为家里做至少一件家务，如：打扫卫生、叠被、洗碗、洗衣服、整理房间等。

(2) “感恩信”汇亲情。组织孩子们给父母写一封信。让所有的孩子都参与热情高涨的氛围中，将自己的心里话用书信向父母尽情表达。让父母也知道，孩子们长大了，懂事了。让父母与孩子的心更加贴近了。让孩子们学会珍惜，学会将心中的爱表达出来。

### 2. 感谢老师教育我

(1) 在全校开展“尊师重教”活动，要求所有学生讲十字文明用语，遇到老师自觉向老师点头问好，标准语言是“老师早”、“老师好”，声音宏亮。遇到年长者，自觉点头问好，标准语言是“您早”、“您好”。

(2) 开展学生向老师献真情活动，自选“五个一”（谈一次心、做一张爱心小卡片、提一个建议、表一个决心、送一句话等）来表达对老师的感激之情，并把学生的心意卡片贴在班级文化建设墙上。

### 3. 感谢社会关爱我

开展社会实践活动，为社区进行义务清扫活动，红领巾爱心服务小分队到五保户老奶奶家进行爱心服务。引导学生感受今天的幸福生活来之不易，树立正确的世界观、人生观和价值观。

## 第三阶段：活动总结阶段



组织学生开展看两部感恩影片，传唱两首感恩歌曲的活动。

1. 各班组织学生观看《千手观音》、《春暖》、《华罗庚》、《国庆阅兵式》、《背着爸爸上学去》、《闪电行动》、《和你在一起》、《妈妈再爱我一次》、《漂亮妈妈》、《小鞋》、《美丽人生》、《外婆的家》等影片(各班从中选出两部影片)。
2. 各班利用音乐课、班会时间教会学生传唱两首“感恩歌曲”，即《世上只有妈妈好》、《白发亲娘》、《母亲》、《说句心里话》、《为了谁》、《烛光里的妈妈》、《五星红旗》、《童年的小摇车》、《懂你》、《丹顶鹤的故事》等(各班从中选出两首歌曲)。

## 感恩节的策划5

### 一、感恩节活动主题

“倾情答谢新老顾客，西餐厅感恩月优惠活动大酬宾”

### 二、感恩节活动时间

20年11月1日至20年11月30日

### 三、感恩节活动地点

西餐厅

### 四、感恩节活动内容

#### 1、感恩节“感恩月优惠”促销活动

西餐厅为了答谢广大新老顾客对本店的支持，特将11月定为西餐厅的感恩月，并推出如下的菜品优惠活动：

1) 在本月(11月)每天(1日至30日)中午11:00至13:00推出100元左右商务餐, 各类西式炒饭及沙拉奉送, 营养搭配合理, 美味可口。同时大厅将每天推出4到5款特价菜成本销售。

2) 为了将感恩节节日气氛做到浓厚, 西餐厅对生日聚会与结婚纪念日等特殊意义的日子进行了精心设计, 过生日者将可以参与现场制作生日蛋糕并获赠此款蛋糕, 乐手演奏及烛光晚餐、鲜花等都可以提前预定, 让您的用餐充满浪漫与惊喜!

3) 在感恩节当天(11月25日)推出特价感恩节晚宴套餐, 在当晚7时至10时30分每位人民币588元包括一杯博若莱酒或气泡苹果酒(美国人凭护照可享受8折优惠)。

## 2、感恩节当天游戏活动

### 1) 蔓越桔竞赛,

蔓越桔竞赛是把一个装有蔓越桔的大碗放在地上, 4-10名竞赛者围坐在周围, 每人发给针线一份。比赛一开始, 参与者先穿针线, 然后把蔓越桔一个个串起来, 3分钟一到; 谁串得最长, 谁就得奖。至于串得最慢的人, 将会收到一个特别的最差奖。

### 2) 玉米游戏

游戏时, 把五个玉米藏在餐厅的某个地方, 由大家分头去找, 找到玉米的五个人参加比赛, 其他人在一旁观看。比赛开始, 五个人就迅速把玉米粒剥在一个碗里, 谁先剥完谁得奖, 然后由没有参加比赛的人围在碗旁边猜里面有多少玉米粒, 猜得数量最接近的奖给一大包玉米花。

### 3) 南瓜赛跑

比赛者用一把小勺推着南瓜跑, 规则是绝对不能用手碰南瓜,

先到终点者获奖。比赛用的勺子越小，游戏就越有意思。

## 五、感恩节活动准备

### 1、策划部

全面负责此次“感恩月优惠”活动的筹备、执行和监督，设计宣传单；

### 2、客服部

编写手机短信内容，并将要发送短信的顾客号码统计后交策划部；

### 3、营业部

进行电话、短信宣传，接受顾客预定感恩节当天的感恩节晚宴台位；

### 4、保安部

安排人手，负责对此次活动各类装饰物品的监管保护工作，直至活动结束后到物品回收入库。

### 5、餐厅全体员工

餐厅所有人员加强对外宣传餐厅举办的此次感恩节“感恩月优惠”活动；感恩节当天任何部门任何人取消休假。

## 六、感恩节活动宣传推广

1、宣传单印刷：5000份(夹报派发)；

2、发送手机短信告之顾客“感恩月优惠”活动；

3、餐厅门前广告横幅和广告牌宣传。

感恩节招生策划方案

## 招生策划方案篇二

一、吸纳更多对计算机有浓厚兴趣的同学，为大学生网络工作室注入新鲜血液，促进大学生网络工作室更好地发展。

二、培养大学生的创新精神和实践能力，提高大学生的网络水平。

二、招新对象

河南理工大学14级在校大学生

三、招新时间安排

准备宣传宣传阶段：9月26日—10月10日

报名时间：1. 现场报名：10月10—11日

2. 网络报名：10月10—11日

面试阶段：10月13—19日

笔试阶段：10月20—25日

全体成员大会：10月26日

四、招新流程

一、前期准备阶段(9月27—10月7日)

1、编写最新公告。(9月30之前完成)

- 2、招新通知(含报名表)的设计、印制。(9月30完成设计，10月7日之前完成印制)
- 3、大展板海报及海报宣传页的设计、印制。(9月29完成设计，10月7日之前完成印制。)
- 4、各组安排笔试题目及上传。(10月7日之前完成上传)
- 5、固定展板、场地及帐篷的申请(包括宣传阶段及招新现场的场地、帐篷)。(9月30日)
- 6、论坛、微博、微信等新媒体宣传的准备。(9月27——10月3日准备更新的电子文档，10月4日开始更新)
- 7、借投影仪、幕布、音响等设备(包括宣传阶段及招新现场的设备)。(10月6日)
- 8、采购胶带，订书机，笔，笔记本等文具。(10月7日)
- 9、各组安排一些题目(稍有深度)供招新现场使用(10月7日)
- 10、拷贝工作室经常使用的软件的安装包。

## 二、宣传阶段(10月8日——10月10日)

- 1、海报到团委申请在盖章(必须在10月8日上午完成)
- 2、到宿舍张贴招新海报(10月8日下午)
- 3、现场宣传小组提前到场布置场地。
- 4、到宣传现场播放工作室宣传片、招新ppt及工作室作品。(10月8日——10日)
- 5、安排人员在宣传现场为同学们装各种工作室常用软件。(10月8——10日)

### 三、招新阶段(10月11——12日)

- 1、现场招新第一小组提前到招新场地布置现场。
- 2、值班小组需提前去之前小组做好交接。3、值班人员积极向来往同学介绍网络工作室。
- 4、播放工作室宣传的音频资料。
- 5、为同学安装工作室常用软件。
- 6、现场举行“解难题 得奖品”活动，要求每组安排专门人员负责。

### 四、人员选拔

- 1、统计报名人员各项资料，通知面试。
- 2、面试
  - 1、面试前各组选择面试官，分配各组面试场地。
  - 2、面试时组织人员维持面试秩序。
  - 3、面试后整理面试场地
- 3、确定面试通过人员名单及资料通知培训时间。
- 4、 各组组长为面试通过同学进行培训，培训后留下作业。
- 5、按作业完成情况再进行一次人员筛选。
- 6、通知新成员被录取。

### 五、经费预算

## 六、具体人员安排详见人员安排表

## 七、招新总结

一、人员名单确定后，参加招新人员统一开会，总结本次招新的得与失。

二、整理招新资料，存档保存。

## 八、其他事宜

### 一、准备、宣传阶段

1、人员安排须按时到位，临时有事情不能到位需及时向负责人反应安排调整。

2、传单海报等印制是多加的催促，若真的赶不出来及时调换复印社。

3、海报张贴时多与宿管交流沟通，确保海报不被撤销或覆盖

大学招生策划书大学招生策划书4、场地、帐篷、音响等负责租借的同学要与租借方约定好具体时间及租借数目，并按时归还。负责租借音响等需充电设备的同学负责检查电量并及时充电。

5、笔试题目及供招新现场解答的题目做好备份。

6、现场宣传前做好各种机器的调试。

7、现场宣传时各小组做好衔接。

8、现场宣传结束后打扫卫生整理场地

9、其他突发情况及时向小组负责人反应。

二、招新阶段1、每天值班前小组组长询问组员确保到场如若不能尽快联系负责人调整，保证每组达到既定人员。

2、各小组交接时注意相关文档的保存保留避免丢失或发生错误。

3、维持招新现场场地附近的卫生，避免出现脏乱情况出现。

4、每天最后一队整理报名表统一放置。

5、其他突发情况及时向小组负责人反应。

### 三、人员选拔阶段

1、通知人员确保报名的每位同学都能通知到。

2、各组面试官提前到场，与同组其他面试官做好交流避免面试时出现冷场现象。

3、面试前安排人员在场外维持秩序保证面试有条不紊进行。

4、面试成绩需认真记录确保人对应成绩，避免出现成绩与人不一致情况出现。

## 招生策划方案篇三

我们此次策划的目的就是宣传商专，吸引目标群体。所以主题也将迎合目标群体的喜好。我们的主题如下：

1、针对学生家长：放心、安全、省钱

2、针对学生本人：轻松、娱乐、锻炼

我们的策划方案主要针对的是高中毕业生推出，因为我校是高职院校，招收的就是高中毕业生。那如何让他们对我们的



学校感兴趣，如何让他们不再有“门户”偏见呢?请看我们以下的项目设计：

20xx年6月组织贵阳市市区及下辖三个县的高中应届毕业生(自愿原则)在商专进行为期一周的参观体验。期间活动包括：参观商专本校区，南、北分校区，白云新校区；体验商专大学生生活。期间学校只提供吃、住，其余由自己承担。如若学生自愿，还提供假期生活体验：兼职平台，免中介。(限定名额100人)

1)成立各负责小组：接待导游小组，后勤小组，外交通讯小组，新闻播报小组，财务小组。在活动期间各小组各负其责，定要保持良好的秩序和氛围。(小组成员尽量用学生会成员，自制力、组织力、应变力较强的本校同学)

2)做好活动期间各种节目程序的策划，避免出乱子。

1)“踩点”宣传。即在过年后高三学子返校时，到校口头宣传，并填报志愿表。

2)网络宣传。众所周知，最近网上有一段很火的视频：商专style[]在视频中将商专的生活体现得淋漓尽致，我们在宣传的时候应充分利用。并且网络宣传成本低，效果好，较为实用。

1)星期日下午17： :00，清点人数，确定学生到齐。18:00正式开始商专生活体验。19： 00准时收假。

2)星期一至星期二参观各校区。期间早操、晚自习、宿舍打扫不得间断。

3)星期三观看社团风采展。参观学生也可参与其中体验。场地：操场。

4) 星期四学生会、督导队等校级学生组织风采展。参观学生也可参与其中体验。

5) 星期五参观学生寝室文化大赛展示。设有奖项。

6) 星期六贵阳标志性场地一日游。例如，黔灵山公园，人民广场等。

## 招生策划方案篇四

文学社系杭州市实验学校校内文学社团。经学校教导处于20xx年十月筹划于20xx年12月正式创办。其宗旨是沟通心灵，丰富生活，提高素质，促进成长。培养学生写作兴趣，发展学生语文特长，为开发学生文学潜能打下良好的基础。活动形式多样，活动内容丰富。组建\*\*文学社是我校在素质教育大背景下的活动项目。其组社具体方案如下：

### 一、领导与师资力量。

- (1) 由教导处牵头，语文教研组专项分管。
- (2) 撰写组社计划、操作方案，落实有关师资。
- (3) 由中小学语文教师担任辅导员。
- (4) 聘请区语文教研员担任顾问。

### 二、招收对象：

招收各年级有一定写作兴趣特长的学生若干人。

### 三、组织活动

撰写并印发《\*\*文学社组社简章》，宣传、发动学生进社。

- 1、通过张贴宣传资料，开宗明义，鼓励有兴趣、有特长的学生进社，并通过多种宣传方式，鼓励学生家长支持。
- 2、让学生、家长进一步明确\*\*文学社的目的、性质、作用及活动初步安排。
- 3、定期或不定期组织社员活动。活动内容主要有：组织读书活动、写作活动、讨论交流活动、外出考察游览体验生活活动以及有关竞赛活动等。
- 4、制订近期阶段目标和长远规划。

## 招生策划方案篇五

春招/寒招围棋引流活动《围棋太难?不!温暖寒冬圆你围棋梦》

- 1、借助春招/寒招宣传优势，把握最宝贵的新招时间节点，提升围棋培训学校品牌知名度。
- 2、采用线上【学前测评功能】引流，帮助学校增加围棋培训到访人次。
- 3、通过游戏互动，快速吸睛，为家长展示围棋的魅力，让学生喜欢围棋，促成信息转化。

幼儿零基础儿童(机构主要目标对象)

- 1、在地推处、设点处，礼品、装扮吸引眼球，学员家长驻足围观。
- 2、学前测评小游戏体现高趣味性。
- 3、奖励特色卡牌提升兴趣度。
- 4、快速登记信息邀请下次到店。

5、到店成功试听，获精美温馨礼品拉近粘合度。

6、报名赠体验卡开启围棋之旅。

工欲善其事必先利其器，首先机构需要准备：

一台大屏幕围棋一体机：展示学前测评游戏，快速吸引孩子驻足

## 招生策划方案篇六

为适应学生个性特长发展，充分发挥学生潜能，树起本校作文特色旗杆，经学校研究，语文教研组策划，拟组建本校校内文学社团。

xx文学社（暂名）

沟通心灵，丰富生活，提高素质，促进成长

本校语文教研组

（待定）；拟每学期出两期。

招收一至九年级学生若干名。

由本校语文老师担任辅导员。聘请区语文教研员担任顾问。

采用集中与分散活动相结合、理论指导与实践相结合的形式。写作上分积累(包括语言积累、生活积累等)、指导(阅读指导、观察指导、写作指导等)、操作(上网、练笔等)三大块。文学知识上分阅读(故事、寓言、童话、散文、小说、诗歌等)、积累(部分精读篇目摘录、部分泛读欣赏)、运用(有计划地训练实际运用)。

平均每周活动不少于1课时。每学期外出活动若干次(参观、游览、调查)。每学期每生交纳30元活动费，用于订阅刊物、通讯等。外出活动，自愿参加并按活动的实际费用分担。

从全校各年级学生中选招若干名学生，根据报名情况，在学生自愿、家长支持的前提下，以公开、公平为原则，择优招收。

每年每位文学社社员阅读10本以上的文学作品；上网浏览不少于15小时；外出活动若干次；撰写作文若干篇，积累成语、短语、俗语、歇后语若干条；名句（警句）、优美句子若干个、古诗若干首；介绍作家与作品若干个，公开发表习作每人1篇以上。根据实际操作，一年后将作适当调整。三年后xx文学社将以个人或集体名义结集出版学生优秀作品集。

- 1、为文学社争光，以文学社为荣，在学习生活的方方面面勇争一流。
- 2、学好语文，主动参与课堂，认真完成作业，确保语文学习成绩在班级领先。
- 3、热爱生活，关注生活中的点点滴滴，及时做好各种形式的记录。
- 4、热爱读书，多读各种类型的书刊，开拓眼界；特别要多读优秀的文学作品，提高自己的文学素养。同时，做好摘抄。
- 5、勤于动笔，认真地完成习作任务，并坚持每周写周记，主动进行习作练习。
- 6、勇于竞争，积极参加各级各类的写作竞赛，主动向各种报刊投稿。
- 7、谦虚好问，主动向老师请教，争取得到老师，同学的帮助。

# 招生策划方案篇七

2013圣诞招生策划方案-鱼塘借力招生法和爱心传递式转介绍  
特别提醒：所有的活动，都必须服务于新生报名和老生续报！  
衡量圣诞活动成功与否的2个重要指标：老生续费率和新生报名率！

## 一、活动主题：

某某培训机构，圣诞真情对对碰

## 二、活动时间：

12月1日--12月21日

## 特别说明：

- 1、由于我们培训学校的特殊性，建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上；
- 2、圣诞节活动时间，最好是提前一周举行（12月20或21日）或者是延后一周（12月27或28日）。
- 3、我们的圣诞活动，要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

## 三、目标人群：

小学至初中八年级

## 四、活动目的

- 1、提高培训机构知名度，传播文化，并最大范围地进行有效传播。
- 2、现场咨询，达到直接或间接报名。

3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。

4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

五、参与人数：

依据加盟校的实际情况而定。

六、活动地点：

1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。

2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

七、节目参演学生选拔活动

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。1、可以扩大活动影响范围；2、保障节目质量；3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名同学为机构今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友自12月1日起即可到机构报名咨询中心报名。机构将根据报名先后，择优录用（本校或非本校学生均可报名）。

形式二：圣诞谜语有奖竞猜

节日期间（12月25日），培训机构将举办谜语有奖竞猜活动，

只须光临培训机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日--26日，只要您光临培训机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

配合环节二：即时惊喜抽奖：参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您！

(1) 此活动仅限活动当晚有效；

(2) 每人当晚中奖仅限一次；

(3) 制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，在活动当中抽奖用。

(一) 在12月初，告知学生要举行“圣诞真情对对碰”的信息，学生自愿报名参加“小天使”选拔。

(二) 组织节目，确定5--8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

八、利用异业联盟建立鱼塘

最关键的是……你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。

支点是什么？支点就是好处，就是利益。

对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。



对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服。务。

你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

1、预防近视的的医疗器戒

2、理发折扣

3、书店折扣优惠券

4、文具赠品等

九、带班老师组织流程

1、发放邀请卡（即门票）

2、带班老师跟进工作：填报回执卡

3、统计落实在校学生和被邀请的同学参加活动名单

4、确保活动当天所有学生及邀请的同学到位

5、组织好活动当天的接待工作

## 十、具体操作流程

1、制作邀请卡：尽量制作比较具有学习氛围的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀请人是儿童和初中生，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边随便地发放，因为这样没效果；而是由培训机构的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你？凭什么到你的机构参加圣诞活动。

### 2、邀请参与人

#### （1）发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：（1）参加活动的本人；（2）在校学生的玩伴

#### （2）邀请卡回执

班级：班主任：

在校同学姓名

父亲

母亲

所在学校

年级

班号

联系方式

被邀请同学姓名

父亲

母亲

所在学校

年级

班号

联系方式

(3) 带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得培训机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的服务，最后完成报读任务！

温情提醒：

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一：想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显

得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二：审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三：实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的'手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程……这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程！

### 3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

（二）做好宣传展板、视频及横幅（展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：某某培训机构庆圣诞联欢会），在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

（三）提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

（四）提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果

提高节日氛围。

（五）场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备（灯光、扩音设备、话筒），所有节目所需道具全部到位。灯光、音响等器械布置由专人负责（待定，熟悉灯光音响控制），在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

a□用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

b□进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

c□现场音乐播放器的准备，可用dvd□也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它歌曲。

#### 4、家长接待

登记非生日同学信息

教学成果展示

班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

## 十一、圣诞节结束后的跟单工作

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请同学试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

相信聪明的校长和老师们一定知道怎么使用好本方案。

## 招生策划方案篇八

从生源获取方面，我们可以将招生途径分为：

获取新生源和续签老生源。

获取新的生源上面可以从以下途径入手：

途径：

定点场所的家长拜访

短信预约

微信建圈

老学员转介绍

在获取新生源的方式上，我们再具体介绍一下策划方案：

如果我问你“宣传单的效果如何？”相信你一定会回答“一

点用都没有”。无论怎样？我们必须这样认识宣传单——它曾经是一个打开未知市场的最直接、最常见的钥匙，营销市场再怎样复杂，在某些特定的阶段，我们都是靠宣传单去获得客户和生源的。因为，营销的本质不变，发生改变的只是宣传品本身出现了问题，市场上的宣传品同质化严重，最终导致了消费者对宣传单的效果产生了免疫功能。

今天，我想说的是要让你的招生宣传单效果提升10倍，你应该如果去设计你的传单，让家长们觉得它的价值提升，并且要让家长可以从中获取实用的东西，最好的效果就是通过传单达到与家长建立起对机构的信任。（大家可以在链课商学院在课程中详细见到传单制作的策划的高明之处。

我们做托辅机构的，眼光要远，不能有急功近利的想法。为暑假招生的前期中，我们要通过一元课或者课程来打通扩展生源的通道，制造出机构的影响力。在这样的基础上，我们一定要将自己的课程特色乘机塑造起来：课堂效率高、课程个性化、课件碾压同行对手等等。

作为托辅机构的校长们来说，这个一个绝对好的主动出击市场的机会，没有额外的宣传费用，只需投入时间，不计回报的宣传我们的特色化课程。这样的宣传手段让家长和学生免费当了一回上帝，感受了一把现场课堂带来的震撼，更容易感动家长。此方案的施行，对授课老师来说，也是一种鼓励，鼓励老师们参与到免费课程中来，根据老师们的个人能力对老师们课时费进行合理的调配，我们也会根据实际情况给各位校长们提供试课的参考和课时费的制定方案。

家长会的主题可以是个托辅机构灵活制定，最终目的都是为了提高到场率。此套方案有几个点要注意：

邀约前提——家长资源丰富；

邀约话术——提前培训；

主题鲜明——提高学习兴趣，提供高效的学习方法

会议主讲——最好是各个校区的校长主讲签

小升初特训课程、中考承诺班招生、高考高端课程签约班等等。对原有的学生成绩进行分类，并根据不同类型的学员合理承诺，签约。下面是我在工作中做的部分分类，供大家参考一下：

分班考试成绩90——95分的：考试成绩+3，学费退30%，3分以上不退费。

小学每期12小时，每周2小时。

要想在自己的地区内打响自己的口碑，利用多种途径来宣传自己的是必不可少的。总之，希望大家通过以上的一些途径和方案能为各位朋友提供出一些思路，起到抛砖引玉的作用，在招生上面做到，利用暑假班的机会为机构成功“升级”。