

碳交易实施方案 学校交易活动策划方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

碳交易实施方案篇一

我们的口号：眼睛是心灵的窗户，我要用心爱护我的眼

活动目标：

- 1、引导幼儿认识眼睛的构造、用途。知道6月6日是世界“爱眼日”。
- 2、教育幼儿爱护眼睛，学习保护眼睛的方法。
- 3、引导幼儿学习缓解眼睛疲劳的保健操。

家长宣传：

以校讯通的方式，向家长宣传注意保护眼镜的一些方法与秘诀。

活动情况摘要：

开展教学活动内容：

一、了解眼睛的构造，用途

出示图片引导幼儿观察，说一说眼睛的大致轮廓。

二、引导幼儿了解保护眼睛的必要性和保护眼睛的办法。

1. 欣赏故事《眼镜和鼻梁》

2. 回答相关问题，让幼儿懂得道理：小朋友的脏手上有很多的细菌，如果用脏手揉眼睛会让眼睛生红眼病，我们如果感到眼睛不舒服可以用干净的毛巾、手绢或者卫生纸擦。

三、引导幼儿做简单的锻炼眼睛的保健操。

碳交易实施方案篇二

农村集体资产：农村集体资产是指归乡(镇街)、村集体全体成员(社员)集体所有的资源性资产、非资源性资产。包括：集体所有的土地、森林、山岭、草原、荒地、滩涂、水面等自然资源；集体所有的流动资产、长期资产、固定资产、无形资产和其它资产。

农村集体资产的载体是村集体经济组织，是指在农村双层经营体制下，集体所有、合作经营、民主管理、服务社员的社区性村经济合作社、股份经济合作社等。

属村集体经济组织所有的资产归该村集体经济组织成员集体所有。

属组(队)集体所有的资产仍归该组(队)成员集体所有。

集体资产所有权受法律保护，任何单位和个人不得侵犯，禁止任何单位和个人侵占、哄抢、私分、破坏村集体所有财产。

农村集体资产处置与分配，除执行国家政策规定外，由农村集体经济组织全体成员(代表)会议讨论决定。

文档为doc格式

碳交易实施方案篇三

班会目的：

- 1、通过活动让学生知道每年的6月6日是全国爱眼日。
- 2、指导学生了解眼睛的基本结构，学会保护眼睛的常识以及掌握正确的眼保健操位和姿势。
- 3、使学生感受到眼睛的重要性，懂得保护眼睛从我做起，从现在做起。

活动准备：

相关的视频、媒体、快板、照片的搜集。

活动过程：

一、猜谜引出课题

师：1、上边毛下边毛中间一颗黑葡萄?这是什么?(眼睛)

2、眼睛是我们身上很重要的器官。谁知道眼睛的作用?

3、有了一双明亮的眼睛可以看清事物，这是多么的重要。今天让我们一起来了解我们的眼睛，保护我们的小眼睛。

齐读课题：保护我们的小眼睛

二、了解眼睛的结构

师：要想保护我们的小眼睛，首先让我们一起来了解一下眼睛的构造。

1、角膜：眼球最外面的一层透明体，用来收集图象。

2、虹膜：通俗点讲究是瞳孔周围，中国人是咖啡色，欧洲人是蓝色的部分。

3、晶状体：透明而有弹性，能收缩和舒张，使远近不同的物体准确成象在视网膜上

4、瞳孔：在角膜和晶状体之间，中央有小孔，小孔能放大和缩小，从而调节进入眼睛的光线强弱。

5、视网膜：眼睛最里面一层，能呈现图像，信息，但是倒图像。

6、视神经：能把双眼获得的图像大小、形状、色彩、动与静等信息传递给大脑。

(生：挡住风沙和灰尘。)

师：是啊，眼睫毛也是用来保护我的眼睛的，你看造物主把一切美好的东西都给了我们，所以我们要……齐读课题)

三、观看视频

1、师：可是有个孩子叫努努力，他的眼睛怎么啦?请看视频，播放视频《保护视力》

2、看了录象，谁来说说他的眼睛怎么啦?

生：看不见了。

为什么会眼睛看不见了呢?

书写姿势不正确，眼睛离书本太近;看电视太近;躺着看书。

3、听听专家是怎么说的。继续看。

你听到了什么？

师总结：

- 1、看书写字眼睛要与书本保持一尺的距离。
- 2、看电视也不能太近，必须保持三米的距离。
- 3、也不能在完全黑暗的房间里看电视。
- 4、不能躺在床上看书。

师：我们知道了保护视力从身边小事做起，让我们来听听施羽菲等同学给我们带来的快板，《保护眼睛》有请。

师：谢谢他们精彩的快板，让我们再一次知道了如何去保护我们的小眼睛。

四、举例交流自己平时爱眼的做法。

师：那么请大家说一说平时你是怎样爱护自己的眼睛的，举出例子。

生交流

五、出示班中用眼不卫生的照片。

生：我想对说……说道的同学要呼应。

六、讨论如何保护视力

(学生讨论，交流)

师：同学们说得很好，老师把它总结如下：

学生齐读：

- 1、坚持做好眼保健操。
- 2、看书写字、做作业、看电视、玩电脑的时间不能过长，要使眼睛得到充分的休息。
- 3、不要在强光或其他不适宜的光线下看书或写字。
- 4、不玩尖锐的玩具，以免伤到自己或他人的眼睛。
- 5、不用脏手或脏毛巾揉眼睛，以免细菌进入眼睛伤到眼睛。
- 6、眼睛有了毛病要及时治疗。

七、学做眼保健操

1、师：在日常的生活中老师发现同学们做眼保健操的位还没有找准。今天让我们一起重温正确的姿势和位。请看眼保健操操法分解演示。

播放视频：

要求：仔细看，认真听，跟着学。

碳交易实施方案篇四

下面是小编为大家精心整理的ppp项目的相关内容，希望大家喜欢。

进入2016年，可以预见，各地掀起的ppp潮涌依旧难消，加之财政部第三批ppp示范项目即将出炉，今年的ppp发展形势和成效依旧值得期待。

尽管发展势头强劲，但毕竟ppp模式在我国处于初级应用阶段，政策制定者与实施者均处于探索实践中，对这种模式的基本操作和流程有待熟练掌握，对其理解和运用也有待深化强化。

为此，本文对ppp政府采购项目的阶段流程和采购方式选取作了介绍和分析，希望对各地的ppp项目采购工作提供借鉴参考。

一、ppp项目识别项目发起

政府和社会资本合作项目由政府或社会资本发起，以政府发起为主。

项目发起

(1) 政府发起。

政府和社会资本合作中心应负责向交通、住建、环保、能源、教育项目、医疗、体育健身和文化设施等行业主管部门征集潜在政府和社会资本合作行业主管部门可从国民经济和社会发展规划及行业专项规划中的新建、改建项目或存量公共资产中遴选潜在项目。

(2) 社会资本发起。

社会资本应以项目建议书的方式向政府和社会资本合作中心推荐潜在政府和社会资本合作项目。

项目筛选

财政部门(政府和社会资本合作中心)会同行业主管部门，对潜在政府和社会资本合作项目进行评估筛选，确定备选项目。

财政部门(政府和社会资本合作中心)应根据筛选结果制定项目年度和中期开发计划。

对于列入年度开发计划的项目，项目发起方应按财政部门(政府和社会资本合作中心)的要求提交相关资料。

新建、改建项目应提交可行性研究报告、项目产出说明和初步实施方案;存量项目应提交存量公共资产的历史资料、项目产出说明和初步实施方案。

投资规模较大、需求长期稳定、价格调整机制灵活、市场化程度较高的基础设施及公共服务类项目，适宜采用ppp模式。

物有所值评价

财政部门政府和社会资本合作中心会同行业主管部门，从定性和定量两方面开展物有所值评价工作。

定量评价工作由各地根据实际情况开展。

定性评价重点关注项目采用政府和社会资本合作模式与采用政府传统采购模式相比能否增加供给、优化风险分配、提高运营效率、促进创新和公平竞争等。

定量评价主要通过对政府和社会资本合作项目全生命周期内政府支出成本现值与公共部门比较值进行比较，计算项目的物有所值量值，判断政府和社会资本合作模式是否降低项目全生命周期成本。

财政承受能力论证

为确保财政中长期可持续性，财政部门应根据项目全生命周期内的财政支出、政府债务等因素，对部分政府付费或政府补贴的项目，开展财政承受能力论证，每年政府付费或政府补贴等财政支出不得超出当年财政收入的一定比例。

二、ppp项目准备

组织实施机构

按照地方政府的相关要求，明确相应的行业管理部门、事业单位、行业运营公司或其他相关机构，作为政府授权的项目实施机构，在授权范围内负责ppp项目的前期评估论证、实施方案编制、合作伙伴选择、项目合同签订、项目组织实施以及合作期满移交等工作。

考虑到ppp运作的专业性，通常情况下需要聘请ppp咨询服务结构。

项目组织实施通常会建立项目领导小组和工作小组，领导小组负责重大问题的决策、政府高层沟通、总体工作的指导等，项目小组负责项目公司的具体开展，以ppp咨询服务机构为主要组成。

项目实施结构需要制定工作计划，包含工作阶段、具体工作内容、实施主体、预计完成时间等内容。

尽职调查

项目内部调查

项目实施机构拟定调研提纲，应至少从法律和政策、经济和财务、项目自身三个方面把握，主要包括政府项目的批文和授权书、国家、省和地方对项目的关于土地、税收等方面的优惠政策、特许经营和收费的相关规定等；社会经济发展现状及总体规划、与项目有关的市政基础设施建设情况、建设规划、现有管理体制、现有收费情况及结算和调整机制等；项目可行性研究报告、环境影响评价报告、初步设计、已形成的相关资产、配套设施的建设情况、项目用地的征地情况等。

外部投资人调查

根据项目基本情况、行业现状、发展规划等，与潜在投资人进行联系沟通，获得潜在投资人的投资意愿信息，并对各类投资人的投资偏好、资金实力、运营能力、项目诉求等因素进行分析研究，与潜在合适的投资人进行沟通，组织调研及考察。

实施方案编制

通过前期的调查研究及分析论证，完成项目招商实施方案编制。

招商实施方案主要内容：

(一) 项目概况。

项目概况主要包括基本情况、经济技术指标和项目公司股权情况等。

(二) 风险分配基本框架。

按照风险分配优化、风险收益对等和风险可控等原则，综合考虑政府风险管理能力、项目回报机制和市场风险管理能力等要素，在政府和社会资本间合理分配项目风险。

(三) ppp运作模式。

ppp运作模式主要包括委托运营、管理合同、建设—运营—移交、建设—拥有一运营、转让—运营—移交和改建—运营—移交等。

选择适合的模式至关重要！

(四) 交易结构。

交易结构主要包括项目投融资结构、回报机制和相关配套安排。

项目投融资结构主要说明项目资本性支出的资金来源、性质和用途，项目资产的形成和转移等。

项目回报机制主要说明社会资本取得投资回报的资金来源，包括使用者付费、可行性缺口补助和政府付费等支付方式。

(五) 合同体系。

合同体系主要包括项目合同、股东合同、融资合同、工程承包合同、运营服务合同、原料供应合同、产品采购合同和保险合同等。

项目合同是其中最核心的法律文件。

(六) 监管架构。

监管架构主要包括授权关系和监管方式。

授权关系主要是政府对项目实施机构的授权，以及政府直接或通过项目实施机构对社会资本的授权；监管方式主要包括履约管理、行政监管和公众监督等。

(七) 采购方式选择

采购方式包括公开招标、竞争性谈判、邀请招标、竞争性磋商和单一来源采购。

项目实施机构应根据项目采购需求特点，依法选择适当采购方式。

实施方案审核

为提高工作效率，财政部门应当会同相关部门及外部专家建立ppp项目的评审机制，从项目建设的必要性及合规性、ppp模式的适用性、财政承受能力以及价格的合理性等方面，对项目实施方案进行评估，确保“物有所值”。

评估通过的由项目实施机构报政府审核，审核通过的按照实施方案推进。

三、ppp项目采购

项目预审

项目实施机构应根据项目需要准备资格预审文件，发布资格预审公告，邀请社会资本和与其合作的金融机构参与资格预审，验证项目能否获得社会资本响应和实现充分竞争，并将资格预审的评审报告提交财政部门(政府和社会资本合作中心)备案。

项目有3家以上社会资本通过资格预审的，项目实施机构可以继续开展采购文件准备工作；项目通过资格预审的社会资本不足3家的，项目实施机构应在实施方案调整后重新组织资格预审；项目经重新资格预审合格社会资本仍不够3家的，可依法调整实施方案选择的采购方式。

资格预审公告应包括项目授权主体、项目实施机构和项目名称、采购需求、对社会资本的资格要求、是否允许联合体参与采购活动、拟确定参与竞争的合格社会资本的家数和确定方法，以及社会资本提交资格预审申请文件的时间和地点。

提交资格预审申请文件的时间自公告发布之日起不得少于15个工作日。

项目采购文件编制

项目采购文件应包括采购邀请、竞争者须知(包括密封、签署、盖章要求等)、竞争者应提供的资格、资信及业绩证明文件、采购方式、政府对项目实施机构的授权、实施方案的批复和项目相关审批文件、采购程序、响应文件编制要求、提交响应文件截止时间、开启时间及地点、强制担保的保证金交纳数额和形式、评审方法、评审标准、政府采购政策要求、项目合同草案及其他法律文本等。

响应文件评审

项目ppp运作需建立方案评审小组。

评审小组由项目实施机构代表和评审专家共5人以上单数组成，其中评审专家人数不得少于评审小组成员总数的2/3。评审专家可以由项目实施机构自行选定，但评审专家中应至少包含1名财务专家和1名法律专家。

项目实施机构代表不得以评审专家身份参加项目的评审。

谈判与合同签署

项目实施机构应成立专门的采购结果确认谈判工作组。

按照候选社会资本的排名，依次与候选社会资本及与其合作的金融机构就合同中可变的细节问题进行合同签署前的确认谈判，率先达成一致的即为中选者。

确认谈判不得涉及合同中不可谈判的核心条款，不得与排序在前但已终止谈判的社会资本进行再次谈判。

确认谈判完成后，项目实施机构应与中选社会资本签署确认谈判备忘录，并将采购结果和根据采购文件、响应文件、补遗文件和确认谈判备忘录拟定的`合同文本进行公示，公示期不得少于5个工作日。

公示期满无异议的项目合同，应在政府审核同意后，由项目实施机构与中选社会资本签署。

需要为项目设立专门项目公司的，待项目公司成立后，由项目公司与项目实施机构重新签署项目合同，或签署关于承继项目合同的补充合同。

四、ppp项目执行

项目公司设立

社会资本可依法设立项目公司。

政府可指定相关机构依法参股项目公司。

项目实施机构和财政部门(政府和社会资本合作中心)应监督社会资本按照采购文件和项目合同约定，按时足额出资设立项目公司。

项目融资管理

项目融资由社会资本或项目公司负责。

社会资本或项目公司应及时开展融资方案设计、机构接洽、合同签订和融资交割等工作。

财政部门(政府和社会资本合作中心)和项目实施机构应做好监督管理工作，防止企业债务向政府转移。

绩效监测与支付

社会资本项目实施机构应根据项目合同约定，监督社会资本或项目公司履行合同义务，定期监测项目产出绩效指标，编制季报和年报，并报财政部门(政府和社会资本合作中心)备

案。

项目合同中涉及的政府支付义务，财政部门应结合中长期财政规划统筹考虑，纳入同级政府预算，按照预算管理相关规定执行。

项目实施机构应根据项目合同约定的产出说明，按照实际绩效直接或通知财政部门向社会资本或项目公司及时足额支付。

中期评估

项目实施机构应每3-5年对项目进行中期评估，重点分析项目运行状况和项目合同的合规性、适应性和合理性；及时评估已发现问题的风险，制订应对措施，并报财政部门(政府和社会资本合作中心)备案。

五、ppp项目移交

项目移交时，项目实施机构或政府指定的其他机构代表政府收回项目合同约定项目资产。

项目合同中应明确约定移交形式、补偿方式、移交内容和移交标准。

移交形式包括期满终止移交和提前终止移交；补偿方式包括无偿移交和有偿移交；移交内容包括项目资产、人员、文档和知识产权等；移交标准包括设备完好率和最短可使用年限等指标。

项目实施机构或政府指定的其他机构应组建项目移交工作组，根据项目合同约定与社会资本或项目公司确认移交情形和补偿方式，制定资产评估和性能测试方案。

社会资本或项目公司应将满足性能测试要求的项目资产、知识产权和技术法律文件，连同资产清单移交项目实施机构或

政府指定的其他机构，办妥法律过户和管理权移交手续。

社会资本或项目公司应配合做好项目运营平稳过渡相关工作。

项目移交完成后，财政部门(政府和社会资本合作中心)应组织有关部门对项目产出、成效益、监管成效、可持续性、政府和社会资本合作模式应用等进行绩效评价，并按相关规定公开评价结果。

采购方式

对于政府采购ppp项目，目前采购方式多倾向于较为刚性的公开招标采购方式。

然而，由于ppp项目特点复杂，采购对象多为公共服务，且随着深化改革，政府采购的环境也在不断发生变化，选择何种采购方式、如何选择，成为顺利完成ppp政府采购项目的重中之重。

那么，在六种法定政府采购方式中，哪几种适用于ppp政府采购？其优劣势分别是什么？

公开招标

pk

邀请招标

公开招标

〔优势〕

程序公开透明：全国范围内发布招标公告，开标时当众开封投标响应文件，开标结束后立即交于专家评审，并最后确定

候选人，过程透明规范。

社会资本方竞争充分：招标前通过社交媒体发出公告及公开发售标书，能够尽量地扩大和保障社会资本方的知情权，使符合条件的社会资本都有充分竞争的机会和权利。

降低成本：因为社会投资人的范围扩大，符合条件的社会资本会更加多样化，报价也就多样化，公开发布公告，能够寻找到最佳的社会资本，从而降低成本。

〔局限〕

适用范围有限：主要适用于采购需求中核心条件和技术经济参数明确、完整、符合国家法律法规及政府采购政策，且采购过程中不作更改的项目。

ppp模式目前在我国处于大力推广、积累经验的阶段，ppp项目中符合这样条件的项目不多。

招标过程耗时长：从项目审批到公布中标结果，要经过很多程序，花费时间较多。

合同不允许谈判：签订合同时，不得通过谈判改变招投标文件的实质性条件。

ppp项目采购评审结束后，采购结果确认谈判工作组的工作不涉及招标文件的核心条款。

邀请招标

招标人选择范围：邀请招标针对的是已经对本次ppp政府采购项目有所了解的实体，而且事先已经确定了投标人的数量，即邀请招标中投标人的数目有限，竞争的范围有限，招标人拥有的选择余地相对较小。

公开招标是针对一切潜在的法人或其他组织。

公开程度：公开招标中的所有活动都须严格按预先制定的程序标准公开进行；邀请招标没有发布公告的程序，只是向潜在招标人发布邀请，因此公开程度没有公开招标力度大，产生不法行为的可能性也大一些。

时间费用成本：虽然邀请招标不经历发布公告环节，但还要经历信息采集环节后才能邀请潜在招标人。

在此方面，邀请招标的程序较公开招标复杂，时间成本也较大。

邀请招标与公开招标相比，降低了无人投标而导致流标的风险，这对政府采购中一些价格波动较大、专业性较强商品的采购是很有必要的。

总结

总体来说，邀请招标在一定程度上弥补了公开招标的缺陷。

在邀请招标过程中，当招标人对新建项目缺乏足够的经验，对其技术指标尚无把握时，可通过技术交流会等方式进行信息采集，在收集了大量的技术信息并进行评价后，再向选中的特定法人或组织发出招标邀请书，邀请被选中的投标人提出详细的报价。

潜在投标人可由招标方筛选确定，这在某种程度上降低了时间和精力成本，还可防止恶性竞争。

因此在适用范围方面，在ppp政府采购项目专业性较强、市场上符合参数要求产品较少、招标数量较少，以及招标项目具有保密性的情况下，可采用邀请招标采购方式。

单一来源采购

〔优势〕

1. 供货渠道稳定。

在单一来源采购中，项目法人与供货商一般具有长期稳定的合作关系，供货渠道稳定。

2. 采购程序及操作时间相对较短。

因为采购项目只针对一家供应商，无需经过竞标比价等这类复杂环节，因此单一来源采购程序较为简化，大大缩短了采购时间。

〔局限〕

1. 采购价格较高。

单一来源采购不存在比较，不能形成竞争机制，而且产品一般都为进口，运费及关税等附加费较高，致使采购标的价格较高。

2. 供货周期较长。

单一来源采购不能保证配件的及时供给，需提前储备，因此存在占用采购方库存资金的现象。

3. 过于依赖特定一家供货商，存在一定的风险。

由于单一来源采购是一对一的关系，如果供货厂家缺货，或在运送过程中出现问题，则不能保证采购标的及时供给，存在一定的风险。

4. 容易滋生索贿现象。

总结

因此，除发生不可预见的紧急情况外，ppp项目应尽量避免采用单一来源采购方式。

竞争性

磋商

pk

竞争性

谈判

竞争性磋商

〔适用范围〕

根据有关规定，竞争性磋商采购方式的适用情形有五种：政府购买服务项目；技术复杂或性质特殊、不能确定详细规格或具体要求的；因艺术品采购、专利、专有技术或服务的时间、数量事先不能确定，不能事先计算出价格总额的；市场竞争不充分的科研项目，以及需要扶持的科技成果转化项目；按招标投标法及其实施条例必须进行招标的工程建设项目以外的工程建设项目。

前三种主要适用于采购人难以事先确定采购需求或合同条款；第四种主要适用于科研项目采购中有效供应商不足三家，以及需要对科技创新进行扶持的项目；第五种主要适用于政府采购工程类项目。

〔评审方式〕

1. 分值设置应与评审因素的量化指标对应，磋商文件中没有规定的评审标准不得作为评审依据。

2. 磋商小组成员应独立评价、打分并汇总得分。

3. 货物项目的价格分值占总分值的比重为30%至60%，服务项目的价格分值占总分值的比重为10%至30%。

采购项目中含不同采购对象的，以占项目资金比例最高的采购对象确定其项目属性。

4. 价格分统一采用低价优先法计算，即满足磋商文件要求且最后报价最低的供应商的价格为磋商基准价，其价格分为满分。

其他供应商的价格分统一按照下列公式计算：

报价得分=(磋商基准价/最后磋商报价)×价格权值×100

不得去掉最后报价中的最高报价和最低报价。

5. 根据综合评分情况，按照评审得分由高到低顺序推荐3名以上成交候选供应商。

6. 评审得分相同的，按照最后报价由低到高的顺序推荐。

7. 评审得分且最后报价相同的，按技术指标优劣顺序推荐。

竞争性谈判

〔适用范围〕

根据《政府采购法》，可采用竞争性谈判方式采购的情形有：招标后没有供应商投标或者没有合格标的或者重新招标未能成立的；技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体

要求的;采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的;不能事先计算出价格总额的。

《政府采购非招标采购方式管理办法》中增加了5种采用竞争性谈判采购方式的情形:依法制定的集中采购目录以内,且未达到公开招标数额标准的货物、服务;依法制定的集中采购目录以外、采购限额标准以上,且未达到公开招标数额标准的货物、服务;达到公开招标数额标准、经批准采用非公开招标方式的货物、服务;非采购人所能预见的原因或者非采购人拖延造成采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的。

(评审方式)

1. 谈判小组应从质量和服务均能满足采购文件实质性响应要求的供应商中,按报价由低到高的顺序提出成交候选人。
2. 公开招标的货物、服务采购项目,只有两家投标人响应时,采购人、代理机构报经本级财政部门批准后可与该2家供应商进行竞争性谈判采购。

采购人、代理机构应当根据招标文件中的采购需求编制谈判文件,成立谈判小组,由谈判小组对谈判文件进行确认,谈判小组推荐的成交候选人可以为2家。

总 结

竞争性磋商采购方式更适合ppp项目。

在目前ppp项目数量多、投资金额巨大、政府快速推进的情况下,需要在较短时间内,通过充分协商谈判确定采购需求。

同时ppp项目的中标候选人应该是综合实力最强,综合能力最高和信誉最好的社会资本。

通过对竞争性谈判、竞争性磋商两种采购方式的比较，竞争性磋商的采购方式最能满足ppp项目对采购方式的要求，在选择ppp项目的采购方式时，应重点考虑采用竞争性磋商的采购方式。

<http://>

碳交易实施方案篇五

一、寻找市场空白带，避开与强势对手的正面对抗。

一般来讲，大部分的英语培训机构均分布在城市的繁华地带，主要面向城市社区的学生招生，而往往对城郊结合地带重视不够。事实上，由于近年来国家征用大量土地，以及城市化进程加快等原因，农民，尤其是城市周边地区的农民生活水平飞速提高，对子女的期望值也相应增加。因此，建议英语教育机构可尝试避开竞争对手的正面对抗，在当地较富裕的城郊结合区域展开充分的招生宣传。

具体来说：

- 1、在当地较为富裕的城郊结合区域设立报名宣传点，若有条件可就地设立专门的面向当地中小学生的英语班（这样学生就不用坐十几站的车到城市中心来上课，家长们也不用为担心孩子的安全而操心）或者开设接送学生的专用大巴，也能达到上述效果。

- 2、与该区域内的中小学校取得联系，和各校英语教研组组长达成一致，开展英语课试讲、快乐英语角、英语提高计划等一系列活动。当然，若能以提成等方式说服英语老师在课堂上向学生推荐，效果肯定更好，但注意因地制宜。

- 3、对该区域内中小学生中特别具有新闻价值的群体或个人

（如特困农民工子弟、烈士子女、失足少年、身残志坚的“三好生”等）予以特别培训帮助，并寻求有关媒体予以报道。

二、充分利用学校与社区平台，在老师、学生与家长心中树立贵校的良好形象。（注：这里的学校与第一部分不同，泛指贵校所在地的所有中小学。）

1、典型示范：与部分社区、中小学进行合作，从中选择部分孩子（每个社区、学校限定名额）参加英语集中培训营（1—2天时间）——孩子是最眼馋的，看到同校的、家门口的参加了英语培训的孩子回来一副眉飞色舞的样子，自然也忍不住想参与其中。

2、提供赠品：个人认为在校门口发传单这种方式成功率很低，倒不如选择一些学校，上门派发有特殊意义的赠品——如英语作业本（封面和扉页有贵校的logo与广告）、圣诞节贺卡、新年明信片（巧妙地加入贵校的广告与祝福）、贵校给家长的慰问信，等等。

3、附带培训：可在不同的时期，针对学生的特不同需要，打出极具诱惑力的宣传口号。比如，对于寒假参加英语培训的同学，将派富有经验的资深教师辅导学生完成全部的寒假作业（或寒假作业中的英语部分）、对于除英语外某一门严重偏科的同学，可派人就偏科的那门为其单独辅导三次等。

4、因时制宜：选择一些特定的时期（如家长会、运动会、节日庆祝活动），开展特别宣传活动。

三、借助社会其他资源，开展英语培训招生。

1、借助儿童影楼、儿童服装店、文具店的资源，开展招生宣传。如：在某某儿童影楼摄影，参加贵校英语培训，可享受八折优惠等，反之亦可实施。

2、与相关媒体合作，联合开展大型英语演讲比赛、朗诵比赛、歌曲比赛，等等。

3、孩子是家里的宝贝，而最重视孩子学习成绩的是年轻的妈妈们。因此，可以在大型商场前设点进行英语培训宣传（可能需跟商场提前沟通）；甚至与当地白领妈妈常常光顾的服装城、化妆品专柜等开展合作——妈妈在这里买化妆品/衣服若超过一定限额，其宝宝参加学校英语培训即可享受相应优惠。

4、在当地公园内设立学校的少儿英语角，并在周末和节假日于公园内设立招生宣传点。（同样可能涉及提前与园区管理沟通）