

# 初中培训机构运营方案设计(优质5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。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。

## 初中培训机构运营方案设计篇一

主题：向问题要进步，向效率要提分

目的：通过试题分析、问题诊断、一对一免费体验、公益课堂、家长帮等一系列活动邀约家长上门，制造人气。

### 二、活动内容

1、试卷分析：主要是针对老学员（包括班课及一对一）公立校进行月考的学员月家长约定时间找老师进行试卷分析，请老师写一份试题诊断书，之后由学管师与家长进行沟通，通过此举主要是从老学员中挖掘一对一。

2、问题诊断：此项活动要求家长带领孩子同时到校做学习能力测量表，学管师根据孩子所做试卷情况进行打分，与家长做简单沟通，并告诉家长会请专业老师根据学员所做测试卷写一份诊断书，并约好与家长面谈时间。此活动主要针对低年级，尤其是初一家长，与家长沟通学习习惯及效率问题。

3、一对一免费体验：根据诊断结果，告知家长在活动期间可享受一对一免费体验课一次，尤其是英语、数学、物理。

4、公益课堂：包括三方面：英语公益讲堂、物理趣味实验课、博古通今课程。英语公益课堂主要面对初一学员，尤其音标及基础知识，以增加低年级学员量。物理趣味实验课主要针

对初三、初四学员，尤其是初四学员，通过实验课程发现学员基础知识掌握情况，进行一对一挖掘。博古通今课程面向初一至初三学员，以初三学员为主，主要是推会考科目课程。

5、家长帮课程：这项活动主要是针对家长，通过家长帮课程告知家长孩子的学习需要家长的关爱以及陪伴，让家长参与到孩子的学习中来。 6、送礼品活动：

(1) 到校即送学习礼包一份：即新华手袋一个、新华中性笔一支、橡皮一个、铅笔一支

(2) 报名即送紫砂杯一个、学习能力测评试卷、博学多才卡

(3) 满2000送“博古通今金卡”、紫砂杯一个、能力测评卷

(4) 满4000送全年晚自习、紫砂杯、能力测评卷、博古通今金卡

(5) 一对一“报一送一”（送相对应课时的内部晚自习），报100课时以上送博古通今金卡、紫砂杯一个

除以上礼品兑换外还可参加新华公益课程

三、活动形式 1、电话邀约：未报名老学员、新学员

3、设摊摆点：主要是针对迎胜中学，迎胜东路、计生中心、迎胜西门三个位置，家长聚集较多的地方，告知活动内容，以及礼品的摆放。

4、大众媒体广告：对于礼品、以及活动内容及时间写短文进行宣传

5、学校附近的广告牌宣传本次活动内容

#### 四、活动组织框架

指导：葛老师

监督人：葛老师

责任人：张老师、高老师、巩老师

#### 五、活动具体分工

#### 六、活动过程监控

活动当天：张老师负责学员上课接待包括班课及一对一，辅以巩老师进行。巩老师主要是负责礼品发放及记录，辅助张老师进行学员及老师接待。高老师主要负责学员及家长的接待，葛老师主要负责家长接待、老师接待。当天人员调配。

## 初中培训机构运营方案设计篇二

1、机构名称：

华泰培训学校

2、机构地点：

衡阳市区市图书馆旁边

3、机构内容及功能：

华泰培训学校坚持以xxx为了学员一切，为了一切学员，一切

为了学员xxx为办学理念。处处为学员着想，处处从学员的利益出发让学员学有所得，学有所成，学有所用。学有所值。

4、培训科目：

5、培训时长费用：

6、师资力量

李惠毕业院校：湖南师范大学教学经验：从事多年农民工、下岗职工再就业培训，具有丰富的市场营销与职业技术教学经验，目前为我校办公室主任。人生格言：微笑面对一切，态度决定一切！颜少琴毕业院校：湖南电子信息工程技术学院所学专业：电脑美术设计教学经验：从事二年平面设计教学，目前为我校平面设计班主任人生格言：认认真真工作，踏踏实实做人！

肖文凯毕业院校：衡阳师院中文系所学专业：汉语言文学新闻学软件编程教学经验：从事多年教育教学、学校管理工作，目前为我校培训部招生办主任。人生格言：成功的人找方法，失败的人找借口。

## 初中培训机构运营方案设计篇三

一、策划主题：

招生策划书

二、策划目的：

以策划促招生，为招生做规划

三、招生目标：

尽一切力量挖掘所有潜在顾客，在竞争激烈的同类机构中站稳脚跟，打出优势，打响品牌！

#### 四、招生时间：

六月中下旬

#### 五、招生对象：

分配点各中小學生

#### 六、前期准备

1、重点加强对老师的岗前培训，提升老师自身素质与解说技巧，熟悉本辅导中心的特点(包括优点和缺点)、发展历史、师资力量、竞争对手、收费标准、教学环境等基本信息，以便良好应对招生期间学生及家长提问。

2、熟悉招生市场，了解近年来本中心及其他竞争对手在生源地的招生情况。善于分析并借鉴之前的招生方式，去粗取精，避免犯同样的错误。

3、资料准备：简章、海报、横幅、报名表等。

#### 七、市场营销及运作手段

1、市场调查，了解目标市场。认清自身的市场定位，应了解消费者对同类辅导机构的认知印象，此类辅导机构在学生眼中的地位、独特形象及优势，由定位可以确定营销方法及手段。方式：以学校为单位，分为领导、教师、学生和家長诸个层面，以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息，进一步了解实质情况。如每年参加此类辅导班的比例人数，老师、家長及学生对辅导班的意见和看法，哪些年级的学生参加辅导班的几率更高等。以此来确定目标市场，了解市场需求，

从而将招生工作中的人力、物力集中于这一目标市场。

2、打好广告，建立知名度。广告具有面广、生动、迅速的特点。在简章的内容设定上，要诉诸理性、情感等诸多因素，其涵盖了辅导中心自身的特点、优势、师资、课程内容、教学环境与服务等。尽量贴近学生的实际需求，激发学生内心的潜在欲望。

## 初中培训机构运营方案设计篇四

一般来说，这个行业竞争的关键在于地点的选择、活动项目的设计、服务的质量和设备的条件。我们拟将健身中心设在北京东城区，这里的居民收入比全国平均高出倍；这里的工厂、企业以及其它单位的员工有着组队进行体育活动的传统。我们健身中心的活动项目都是围绕着人们的兴趣而设计的，将会超过未来会员的期望。我们所提供的设备和经验丰富的经营管理人员将使健身中心的服务超过其他类似的俱乐部。

除了上述健身俱乐部所具备的成功外，更为重要的是，我们有一组经验丰富、富有热情和生气并致力于经营这个健身中心的管理人员。张大为先生是一位出色的推销专家，他将出任健身中心的总裁；王丽华女士将出任项目部和公关部主管；刘国栋先生将主管设备处并负责职员的培训。以上这三位都具有企管硕士学位并具有多年的这一行业的经营经验。魏麦先生是一位财务方面的专家，将出任本中心的财务主管。

健身中心的创建需购置土地5公顷，连同建筑和设备安装费用共需投资450万元。以上提及的几位主要经理人员共投资60万元，一些外部投资者以获得40%的股份为条件已承诺投资约190万元。健身中心还需向有关机构贷款225万元，拟将建造此中心的土地和造好的房屋作为贷款的抵押，同时将提供40%的付款以确保此项抵押贷款的可靠。我们预计健身中心第一年的总销售额将达180万元，利税达万元。

## 经理人员介绍

张大为先生，现年40岁，北京大学企管硕士，中山大学经济学学士。张先生在广健身俱乐部担任副总裁之职多年，从事过健康俱乐部的选址、日常经营和活动项目开发等方面的工作。在此之前，张先生作广州家庭健身中心的职员，从事过多年的直接销售工作。张先生还是一位体育爱好者，他现在仍担任中国室内运动协会的理事。

王丽华女士，现年35岁，中国人民大学企管硕士，北京师范大学教育学硕士。王女士现任职于四通集团公司职工活动部经理，对职工活动项目设计和体育器材有丰富的知识和经验。王女士业余还兼任东城区青少年活动协会的理事会成员。

刘国栋先生，现年38岁，北京师范大学体育系学士，现任职于国际海员俱乐部器材管理部，刘先生是北京体育界的活跃人士，同时参加几个业余篮球队和排球队并兼任教练。

魏麦先生，现年48岁，中国财经大学企业财务硕士，具有高级会计师职称，现任职于全国青少年体育运动协会的主管会计师。

上述的每一位经理人员均在自己的领域之中有多年的工作经验，其中两位具有管理财务方面的经验，三位曾经有经营健身俱乐部方面的经验。这样的经理人员的组合给健身中心提供了一个坚实的基础，即使万一有某位经理人员因故离任，其他成员可即时填补空白。

上述各位人士虽然目前仍在其他单位担任要职，但并没有与他们的单位签定任何限制性合同，可以随时离职而加入健身中心。这四位经理人员已签署的一项合同约定：他们从加入健身中心之日起将至少为本中心服务五年；如果任何一位将来离开本企业，那么从离开之日起五年这内将不能从事与中心竞争性的业务。事实上，这四位原始创始人对创办本中心

投入了大量的人力和资金他们将会致力于办成一个成功的健身俱乐部。

四位创始人每年的工资收入定为5万元，这与目前这个行业同等职位人员的工资水平相当。

## 创业所有权分配

健身中心最初将发行10万股普通股票，四位创始人每人投资15万元，各换取14%即14000股股票。每一位董事(共4人)将获得1%(共4000股)的股份。另有三位不参与经营的投资者共出资190万元，将按出资多少分享40%的股份。

## 经理人员的责任

总裁/推销部：张大为先生将出任健身中心总裁，他是整个中心的核心。他的主要责任是领导企业的经理人员，同时还担负训练和指导中心的销售人员的责任。

项目设计/公关：王丽华女士将出任这方面的主管。王女士将对健康俱乐部行业的发展情况以及顾客的需求进行持续的分析，制定出符合市场需求的活动项目，并负责中心的广告和宣传业务。

器材部/人事部：这个部门由刘国栋先生负责。刘先生将负责中心的器材购置、维护以及中心的杂务人员的管理。

财务/住处系统：这个部门由魏麦先生负责。中心的计算机系统以有相应的数据、文件也由魏先生负责管理。

## 董事会成员

健身中心的经理人员意识到自身缺管某些经营此中心所必需的专长。为了补这种缺失，经理人员吸收一位律师、一位健



美方面的医生、一位健美专家和一位体明星加盟董事会。他们将对中心的发展提供宝贵的经验和技巧。每一位董事会成员将获得1%的股份作为报酬，如果他们决定离开中心的话，中心的经理人员有对他们的股份进行收购的第一优先权。

## 市场的分布情况

健身行业的市场分割最重要的形式是其区域性，80%的会员居住在距中心周围9公里以内，平均车程15分钟可视确定距离范围的基准。健身中心是一个具有独特体育运动设施的俱乐部，由于有室内滑冰场、排球沙滩以及特殊训练厅，将吸引一些居住较远的人们，估计所有会员的工作、居住地不超过13公里。健身中心之所以选址在北京市东城区，其原因是那里人口增长迅速、家庭收入高以及该地区人们对体育运动有较大的潜在需求。

## 初中培训机构运营方案设计篇五

主题：集赞送课程

目的：开班，预设30人报名

引流渠道：社群+朋友圈+今日头条

报名得：优惠价+教材+社群会员

活动安排：物料准备——公号软文推广——朋友圈图片——分享集赞——开课

### 2、活动流程预设：

此活动可长期不定期搞，以引流，并形成教师和家长的粘结，以留住家长，打造至少5个100人群，以助力后期转发、集赞、投票等大型活动。

## 五、运营人员安排+运营wbs表

这个部分略，根据自己手头人数制定项目计划书即可

好的，总结一下，第一，

结构上的金字塔原理——先概述总结，再分述细化；

呈现上的图表化——综合利用思维导图、结构图□excel表单呈现内容；

语言上的具体化——多使用数字化、描述性的词汇，少用情感化、私人化的表达。

格式上的清晰化——和企业色搭配的色调、协调的字体字号等