

# 最新培训机构活动优惠方案(实用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以上就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 培训机构活动优惠方案篇一

母亲节虽然不是在我国起源的，但是母爱伟大，趁着母亲节这个特殊的时间节点，公司可以组织活动，在营销之余又可以为公司塑造正面的形象。下面小编为大家带来一篇公司组织母亲节活动的方案样板。

### 一、活动主题

### 二、活动时间

5月x日到5月x日

### 三、活动内容

真情寻找特殊母亲。

活动简介：在母亲节期间，在公司的忠实消费者中寻找与公司同月同日出生(x月\_日)或者同月同日做母亲的特殊母亲10人，作为品牌监督人，接受一份特殊的礼品(除一份礼品外，另邀请参加“母亲节，爱心献给母亲月”大型晚会)。

步骤：

- 1、4月26日发软文“\_将实行品牌社会监管制”(发放媒体另定)

2、4月28日发广告“真情母亲系列”，配合公司3.8万人品尝活动，进行品牌宣传。

培训机构母亲节策划方案

## 培训机构活动优惠方案篇二

为答谢新老学员，特举行“默契大考验”活动，并赠送相应的礼品，以达到老带新的目的。

### 二、活动时间

2019年2月13日---2月16日(4天)

### 三、活动主题：“心相系爱相随”

### 四、活动惊喜不断

#### 活动一：默契大考验

##### 1、活动方法：

在活动期间，在规定时间内没有完成游戏的，当日限定课程可享受优惠价格；在规定时间内完成游戏的，免费赠送礼品。

##### 2、活动的内容和方法：

在活动期间，报名学习的情侣学员可以有机会体验默契大考验活动。（游戏可限时）

例如：两个人将每个人的.其中一只手和对方的一只手握在一起，将蝴蝶结系在被握在一起的两只手腕上，另外没有握在一起的两只手合作完成系蝴蝶结的游戏。

注：在游戏过程中，要被系在一起的两只手不能协助系蝴蝶

结。

在限时内完成游戏的，免费赠送小礼物，可以在免费赠送的礼物区内选择。在限时内没有完成游戏的，转发相关信息到朋友圈，报名学习课程可享受指定的优惠。

## 活动二：掷骰子

对于单身的学员，也有一种游戏体验方法，就是掷骰子，2个骰子的点数相加为七，即可获赠奖品。

### 1、活动条件：

单身进店的客户都有体验游戏的资格。

### 2、活动内容：

在活动期限内报名学习的单身客户，可以体验游戏一次，在一个平面上掷骰子一次，两个骰子的点数相加为7即可获赠一份精美的礼品，之后再报名可以享受优惠价；若是点数相加不是7，在当天报名的课程可享受优惠价。

## 五、现场布置：

把礼物区设置出一部分区域，能享受优惠价的课程可以通过小程序进行展示；

有播放设备的，可通过音乐增添店内浪漫的气氛；

海报应该粘贴在窗户或者门外比较显眼的地方；

保持室内整洁，服务人员要做到微笑热情服务。

## 六、宣传

海报宣传主题：“最浪漫的事就是和ta一起学习”

宣传文案：

“习惯了忙碌的你，是否想找一处静谧的地方放松心情？”

“单身的你是否在想何时才能遇见完美的另一半？”

”习惯了平凡的生活，你是否也想在情人节收获一些惊喜？”

我们的目的就是吸引更多受众的眼球，不论该事件落实成什么形式的活动，都要具备很强的吸引力；不论场地选择在什么地方，都要有相当的人流量；不论参与活动的人有多少，抓住目标受众群体最重要。

## 培训机构活动优惠方案篇三

一准确定位，吸引目标客户群。这一点就要求机构自我定位准确，推出公司产品特色，突出重点。

二针对性的做一些小广告。比如在发行量比较大的报纸、教育报刊、或者比较常看的杂志上登广告。做广告的同时，学校要大量回购，把这些资料用在展示宣传上，比如传单、住宅小区的报刊厅宣传、等等。

三网络宣传。在网上投放一些小广告，图片文字宣传和一些软文广告。利用好互联网资源丰富且针对性强的优势，提升曝光度。

四免费试听课程。让现有学员和潜在学员都有机会参加免费试听，课程安排理想，反响效果好，一般都会现场报名。个人觉得这是市场推广中必不可少的环节，对潜在客户很有吸引力。

五在住宅小区周边和公园等家长常去的户外公共场所，组织一些室外教学活动，增强与群众互动，这是个很好的宣传方式。

六多参加一些公益活动，打造影响力。

七举办一些具有特点的专业免费讲座，吸引生源

八利用移动互联网的优势，投放教育机构推广平台翼起学，其作为教育产业移动互联网门户，覆盖广、精准度高，且有配套的推广措施、用户点评等，这一块如果很好的运用起来，推广效果会非常明显。

九举办一些小型活动，制作事件热点话题展开宣传。

以上几点仅供参考，希望对大家能有所帮助。

## 培训机构活动优惠方案篇四

为适应高水平大学建设需要，面向社会宣传学校的办学成就和特色，树立我校良好的社会形象，并进一步增强在校师生爱校荣校观，经研究，决定开展福建师范大学“20xx年寒假招生宣传专项社会实践活动”。现将有关事项通知如下：

全体在校本科生

20xx-20xx学年寒假第一周

省内一级达标高中（详见附1）

寒假招生宣传专项社会实践活动以学生团队形式开展工作，各实践团队需满足以下要求：

1团队成员2-人；

2目标高中为一所；

目标高中必须为宣传团队中至少一名成员的母校；

4团队成员生地需为同一地区，且与目标高中相同为宜。

校团委、校招生办对学院推荐队伍进行终审，确定寒假社会实践队伍名单。

1学校终审确定寒假社会实践队伍名单后，向团队发放介绍信，由团队自行联系目标高中校领导、教务部门或教学老师。

2团队成员到中学开展招生宣传活动时，要重视收集相关信息资料，填写《福建师范大学“20xx年寒假招生宣传专项社会实践活动”信息反馈表》（附4）。

团队成员需在目标高中完成以下规定工作：

（1）面向高三年级学生、教师发放我校的招生宣传资料（由校招生办提供）；

（2）条允许下，面向高三学生（年段或班级均可）举办小型宣讲会，宣传我校的办学成就、办学特色，介绍自身在学校的亲身感受，吸引优秀学生报考我校。

围绕“招生宣传”这一社会实践主题，团队成员可自行设计并完成其它特色工作。

团队成员需在我校寒假第一周结束前完成社会实践主体工作，并在完成任务后尽快返家，同时向辅导员汇报。

校团委、校招生办将对参加活动的同学进行统一培训，发放学校宣传资料，对完成规定工作的同学，按队伍成员数，给予200元/人的活动经费补贴。

## 培训机构活动优惠方案篇五

xx年河北省高考报名总人数为48.5万人，比年减少1.8万人。面对严峻的招生形势，学院招生计划为3700人，任务重、压力大。生源是办学的基础，加强招生宣传，吸引生源，是提高我院招生报考率、报到率和社会知名度的重要手段和基本保证。根据学校招生工作要求，结合我院实际情况，为高质量地完成招生宣传工作，特制定本方案。

“高度重视，精心设计，明确思路，深入宣传。”在学院统一领导和组织下，采取切实可行措施，充分调动全体师生的积极性，利用多种有效途径，深入宣传我院的办学特色和综合实力，让社会各界和广大考生了解我院，以提高我院的报考率和报到率。

### （1）提高认识、加强领导

招生宣传工作是招生工作的重要组成部分，是提高学校生源质量的重要手段和基本保证。学院成立招生宣传工作领导小组，由主管院领导担任组长，分管招生工作院领导任副组长，各相关职能部门负责人担任组员，全面负责xxx招生宣传工作。

### （2）加强组织、积极动员

学院将选拔优秀的教师和学生参加招生宣传工作，计划组建13支招生宣传工作小分队，赴河北省11个地区开展招生宣传。每队由指导教师1名，学生3名组成，共计52人。

### （3）加强培训、明确职责

学院将组织召开招生宣传工作布置会、动员会、培训会，积极加强招生宣传队伍建设，明确招生宣传工作人员的责任，要求其认真学习各项招生工作章程和规定，充分认识新形势下招生宣传工作面临的新特点、新要求，全面深入了解我

院20xx年招生计划、专业设置、录取原则等相关内容，保障按时完成分配的招生宣传任务。

时间□20xx年4月30日至5月2日

(1) 宣传材料费用大约元。

(2) 宣传人员差旅费用和伙食补助，预算31960元。