

# 暑假招生策划方案(大全5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 暑假招生策划方案篇一

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。

## 暑假招生策划方案篇二

活动目标：此活动的对象为2——6岁的小朋友及家长，在活动现场设有多个有趣兼具启发性的游戏工作，并由小朋友的年龄来区分，家长自行选择合适宝宝的。游戏，由老师带领，指导，组织。并教授家长把经验延伸至家中进行，替家长打造出优秀的亲子时光。

主办方：

时间：\_\_年6月15日

活动地点：

适合对象：2——6岁的小朋友及家长

场地布置：

(1) 老师穿统一的工作服；

(2) 做好宣传展板、及横幅，在现场设立咨询点，安排宣传咨询老师。

(3) 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。

游戏互动环节：每位小朋友会发一张卡片，没玩一种游戏会得到一个章，累计5个章印就会有一份礼物，以次类推。

1、游戏名称：《吹泡泡》

适合对象：2—3岁幼儿

场地材料：吹泡泡用具

游戏目的：让幼儿了解为什么泡泡是圆的？为什么有的泡泡会上升而有的泡泡会下降？与小朋友进入肥皂泡泡的奇妙世界，一起从亲身体验中搜索答案。

2、游戏名称：《快乐绕障碍》

适合对象：3—6岁幼儿

场地材料：瓶子，气球

玩法：用瓶子摆设障碍，幼儿与家长用气球绕过障碍物到终点。

3、游戏名称：击打多多瓶  
适合对象：3—6岁幼儿  
游戏材料：养乐多瓶子，小球  
场地：小三班  
玩法：用养乐多瓶子摆一条长龙，然后用小球击打瓶子，倒了最多为胜。

亲子活动组织的各个环节：专职迎宾老师根据幼儿年龄引导幼儿游戏——活动——家长反馈——结束语（总结活动效果）

## 暑假招生策划方案篇三

20\_\_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、15万20\_\_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）

## 暑假招生策划方案篇四

培养幼儿体智能全面发展的健康生活品质，体验运动带来的快乐。暑假远离手机，游戏，电脑，爱上运动，健康，生活。特地开展暑假班课程让所有的。放假在家里的孩子都可以享受到运动带来的健康生活。

招募新生人数约50—80人

暑假一下快乐运动

全体教职员工

线上公众号（市场）+朋友圈点赞（课顾）+线下递推（市场）+5月份市场活动（全员）+转介绍（老师+课顾）+电话邀约（课顾）+同异业合作（市场）+互动吧（市场）

一、一百个赞抵学费200块

二、4人抱团每人减200

三、抢先购四月份报名5折（限额15个）1400元，五月份报名5、5折（限额20个）1540元，六月份报名6折1680元。（最低只需1100元！！！）

456月为暑假班预热与报名时间段，在5月开展开展”小飞侠“招生宣传活动，6月份开展一场市场部活动为暑假班招生做最后冲刺。暑假班时间为：7月1号—8月18号（7周）。8月12—18号暑假班续费年卡，19号制定秋季招生活活动，暑假班总结大会。20号全体员工放假。9月2号全体员工正常上班，学员开课。

一周两节

周一到周日

上午（2节课）9：30—10：30 10：30—11：30

下午（3节

课）14：30—15：30 15：30—16：30 16：30—17：30

（12：00到14：30暂不排课员工休息）

晚上（2节课）18：30—19：30—20：30—21：00  
（待定）

1、7月1号前还需要招聘到2位教练一位前台一位课程顾问。

2、每个班级控制在5人，班级多开，人数不要超标。

7月1号开始所有员工上班时间为9：00，下班时间为20、30  
（周一到周日）。

1、暑假增高班———（14节一周两节）

2、暑假减脂班———（14节一周两节）

3、幼小衔接班———（14节一周两节）

4、综合运动班———（14节一周两节）

备注：

1、课程不可转让，延迟，请假不补。

2、年卡学员课程不变动，到8月18号所有班级停课两周9月2号开始正常上课。

3、可以推荐年卡学员另报暑假班，或者让年卡学员每周课时增加到暑假班的量。

4、代金券不能使用

5、课程使用时间7月1号—8月18号。

## 暑假招生策划方案篇五

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）