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: 0014: 00—18: 0019: 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: 让幼儿了解为什么跑跑是圆的? 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】

全市中小学生

【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—10:3010:30—11:30

下午(3节

课) 14: 30—15: 3015: 30—16: 3016: 30—17: 30

(12: 00到14: 30暂不排课员工休息)

- 晚上(2节课) 18: 30—19: 19: 30—20: 3020: 00—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】

全市中小学生

【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)