# 最新招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文(14篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-12-19

*招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文一12月全月招生季；1月1日9：00―12：00学校所有在读学生（初中阶段，高中阶段）；在读学生邀请的好朋友；招生老师邀请的意向学员。活动形式：师生互动英语游戏唱歌表演教学等大联欢。济南地区鼓励所...*

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文一**

12月全月招生季；1月1日9：00―12：00

学校所有在读学生（初中阶段，高中阶段）；在读学生邀请的好朋友；招生老师邀请的意向学员。

活动形式：师生互动英语游戏唱歌表演教学等大联欢。

济南地区鼓励所有学员参加，实在不能参加的学员须提前请假。泰安地区所有内部学员建议采取提前报名的办法，可提前一周下发活动通知！人数控制在最大教室能容纳的范围，如果报名人数较多，可以分班进行！

场地要求：

最大教室

人员要求：

所有任课老师和教务老师

1、校内装饰（气球+新年海报+彩带100元）

2、圣诞帽10个（50元）

3、幸运抽奖奖品1000元（一等奖，奖品300代金卡；二等奖，奖品文具礼盒套装；三等奖，奖品笔袋；四等奖，奖品彩色橡皮；纪念奖，奖品铅笔或各种一元左右的小礼品）

4、活动宣传单3000张（500元）

5、抽奖用乒乓球100个（100元）

6、兼职宣传人员3―5人，工资预计1000元

一、活动开始前三周安排老师在学校门口以抽奖的形式进行活动的宣传招生。

二、抽奖形式为：用50个乒乓球放在一个抽奖盒里，上面标注好1―5的数字，参与抽奖即可100%中奖。

三、所有参与抽奖的孩子或者家长抽完奖后须登记详细名字和电话，，家长可凭扣过章的宣传单在一月一日前到中心领取奖品。

四、所有参与抽奖并到中心领取奖品的孩子，可以有机会参加元旦当天新年联欢会，并可参加联欢会当天的再次抽奖！鼓励孩子能够参加联欢会的排练，并最好跟随合适的班听课，从而达到招生的目的！

五、元旦大联欢的.活动流程：

1、组织学员及家长入场就座，观看学校课程设置介绍ppt，633宣传片的播放。

2、各班选送节目表演（每个节目控制时间在10―15分钟），由校长对节目进行打分！

3、集体英文游戏，公开课（达到让家长了解课堂形式和老师上课形式的目的。

4、集体抽奖。

5、校长讲话，颁发奖品，给得分最高的班颁发奖状！

每个教育机构可以根据自己机构的不同情况进行细节的调整，同时也欢迎大家各抒己见，使得咱们的招生策划更加完备！

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文二**

小班100人。

20xx年9月1日至20xx年8月31日出生。

1、子女户口随父母在安海镇区（兴胜、海东、鸿塔、复兴、东鲤、镇直、型厝、西安、安东）的独生子女。

2、户籍报户（或迁入）、办理独生子女证（光荣证）的时间为20xx年1月1日前。

3、一名幼儿只能选择安海幼儿园或安海苗苗中心园其中一所的“xx园20xx年新生入园申请表”进行填写，如发现重复者，将一律取消两个园所的入园登记资格。

4、健康体检合格。

1、20xx年5月6日发布招生方案。

2、20xx年6月17日上午9：00x11：00来园领取“安海幼儿园20xx年新生入园申请表”。

3、20xx年7月5日上午8：30x11：30持以下资料到幼儿园核对：

（1）户口簿：原件、复印件【户口扉页，户主页、父母一方页和幼儿页】

（2）独生子女证（光荣证）：原件【须加盖单位计生专用章】、复印件【全册复印】

（3）镇计生证明。

（4）预防接种卡。【全册复印】

（5）安海幼儿园20xx年新生入园申请表。

4、20xx年7月6日根据招生计划及幼儿登记情况送镇招生领导组审核。

5、20xx年7月15日公布审核结果。

★户口簿与独生子女的\'幼儿姓名必须一致，若有出入必须到相关部门盖校对章，否则不予办理。

★若登记人数超过招生计划数，将在各级的监督下采取现场抽签并公示名单后发出入园通知书。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文三**

本园预计开设4个班级：宝宝班、小班、中班、大班各一个班。宝宝班-20人;小班19-25人，中班26-31人，大班34-39人。

根据幼儿园的收费标准分析入园的适宜人群，所以在投放点的选择上要选择中小型超市、商场及就近的超市开始宣传，逐步延伸到各站台和各班车线路周边。

具体措施：

1、锁定目标超市商场、东山商业街及东山小学门口等。

2、到超市、商场和负责人或服务台进行沟通，商量合适方案及放置点，发放办法。

结合节假日，联合附近小区做宣传活动：如春节前或双休日。根据不同的节日组织不同的活动：活动的基本形式如亲子手工制作、亲子游戏等。

具体措施：

1、了解周边小区的分布图，锁定幼儿园的目标小区。

2、和小区的物业进行联系确定活动方式。

3、组织主持活动并进行宣传派发宣传资料及做好登记工作

利用节假日(周六、周日)可以到幼儿园周边小区、商场超市设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流和解答幼儿入园疑难问题，并登记留下家长的资料，一遍联系，在小区、站台张贴宣传海报，以便达到长期宣传的效果。

具体措施：

1、资料准备：宣传海报、登记表格、横幅等。

2、与超市或小区物业取得联系，商议咨询点的设置

3、商议如何在小区、超市的宣传栏内张贴幼儿宣传海报

4、横幅的悬挂

5、准备家长接待及咨询人员做好登记工作

为了保证宣传资料发放的目的性、有效性。可以进行和家长手递手的发放，以便能和家长进行面对面的交流具体措施：

1、选择发放的地点，可以选择商场、超市、学校、菜场门口及附近等人流量较大的\'地方

2、培训教师，统一招生口径：明确办园宗旨、目标、教学理念及收费标准和优惠措施;制作一些印有幼儿园形象名称的小礼品，如小玩具、气球等;

3、发放宣传资料并向家长介绍幼儿园办园特色。

4、有意者留下家长资料电话，以便取得联系

5、统计整理家长和幼儿的资料

选择合适的方式进行广告的刊登，做广告宣传横幅，选择合适的地点做长期广告如：在路边、小区等地点放置宣传广告做长期广告宣传。

周一至五上午7：30~8：00在园内做准备工作;8：00到商业街商铺及附近小区发放宣传单，：00~：00在园内培训;下午2：30~4：30布置各班教室;4：30~5：30到商场、超市、学校、菜场门口及附近等人流量较大的地方发放宣传资料。(周六、日到商场、超市设点进行宣传)

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文四**

招生定位策划主要包括：定位生源地和目标群体。决到哪里去招收以及招收什么样这是根据校园的发展规划和培养目标以及办学规模和方向提出的，是解的学生的问题。具体说就是在地理上展开招生的区域和招收学生的目标群。是面向农村，还是面向城市；是面向应届毕业生，还是面向社会。我们把生源地主要定位于万州城区和乡镇，以及辐射到万州周边各区县。其中，万州城区为主要生源地，务必抓好这块市场。招生目标群包括外出打工返乡人员、退伍军人、小初高中毕业生、在家待业人员、在岗培训等，其中初高中毕业生、在家待业、在岗培训人员约占总生源的60%～70%。

招生工作有多种渠道，尤其是当代，已经进入网络时代，招生渠道正在呈立体化发展的趋势。

招生渠道在招生中占有十分重要的地位。一方面，招生渠道要多；另一方面，招生渠道要不断创新，要善于有所突破。一套降龙十八掌和吸心大法，便可笑傲江湖！

我们准备采用以下渠道进行招生：

1、校园的老生带新生，校园全体教职工充当招生人员，利用各种网络人脉，挖掘学生。

2、参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传、推销。

3、聘请招生人员，往各主要生源地派驻招生机构、招生代表。

4、到生源地校园开展各种联谊活动，进行公关。

5、各种实物广告、宣传单等。

6、新闻媒体宣传，树立形象。

7、网络招生，在万州或重庆各主要网站和论坛上发布招生信息。

做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地透过媒体向招生目标群传递有关本校、专业招生数量、规格要求、校园优势、特色等信息。以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起目标群体的注意、引起兴趣、导致行动等作用。好的招生广告就应真实性强，信息量大而简约，针对性强，贴合消费心理。

招生广告策划的关键在于创意。主要就应思考其经济性、针对性和适合性。我们准备从两个方面做好广告宣传：

1、硬件广告：透过报纸、杂志、电视、广播、网络、宣传单、户外广告牌、车体广告、展览会、公益性社会活动等。校园也能够自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播校园信息，校园组织学生开展一些社会公益活动等。

2、软件广告：要革命，先得造舆论。正所谓三人成行，纵口烁金。口碑效应是最好的广告，它对目标公众的渗透力有着极其重要的作用。要获得良好的口碑效应需要自觉维护校园形象，提高教学质量和教师及领导的魅力。商场如战场，一个好的舆论氛围往往能够赢得一场战争的胜利。

1、校园聘请招生人员。对招生人员进行招生培训，介绍校园总体概况、课程设置、招生对象等。

2、组织开展对生源地和目标群体的市场调查及预测工作，了解基本招生信息。

3、根据生源区域对招生人员进行分组，并指定招生任务。

4、对招生人员带给宣传工具（宣传单）并利用传播媒介进行宣传（报纸、杂志、电视、广播、网络、户外广告牌、车体广告、展览会）。

5、校园自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播校园信息，校园组织学生开展一些社会公益活动等。

效果预测

1、创造良好的传播效果，获得良好的招生生源。

2、传播校园品牌，树立良好公众形象。

3、培育市场，树立口碑，稳固生源的\'后备力量。

4、广告强势传播和活动得力推广，具有很强的延迟效应。

我们的一切策划宣传活动都是建立在校园教学质量的基础上的，都务必围绕这个中心。教师优良的业务素质、校园优良的物质环境和先进的教学设施、人本化的校园管理模式、用心的校风、学风及好的校长才是好校园的核心要素。任何方案都还是一个纸上谈兵的书面材料，务必增强执行力，切实执行。同时，有不足之处还请见凉！期望慧聪电脑培训校园生源广进，笑傲江湖！

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文五**

・寒假招生背景：

时光飞逝，还有半年又即将迎来20xx年的高考，同时又将有一批华农大学子走进了这陌生而充满梦想的校园。我校是一所传统和创新兼并，文化和科技共荣的综合性大学，在新的时机也面临着新的挑战。由于大家一直对我们华农存在误解，简单的认为华农大是所学农业专业的学校，学校的优质生源吸纳成为了历年的问题。为了扭转这个尴尬的局面，学校决定大力开展寒假招生工作，让大学生回到各自的高中母校，宣传华农大的基本校情。

为此，寒假招生是能让高三学子和家长在第一时间真实直接了解华农大的有效途经。

・寒招目的：

为了营造更好的学习氛围，吸纳更多优质考生报考华农大，学校决定抢抓时机，大力开展寒假招生工作，让大学生回到高中母校，宣传华农大的基本校情，领略我校的百年风采，介绍当前的人才培养方案，同时解读他们对华农的“农”的误解，让华农是所综合性大学的观念得到有效传播。同时为自己的师弟师妹引导正确的大学方向，分享高考的经验，让他们树立明确的奋斗目标，激励他们攀登人生的第一座大山。

・寒招主题：

情系芬芳紫荆，爱返青春校园。

・寒招时间：

寒招持续时间：20xx.12-20xx.2

每所学校寒招持续时间：约2小时

・参与人员：

佛山二组全体成员

・参与学校：

桂城中学、南海中学、艺术高中、罗村高级中学

・寒招形式：

摆摊宣传、张贴海报、心愿墙、举办宣讲会、课室走访、宿舍走访、自制宣传单张派发、自制宣传视频展示、

・寒招流程：

1、前期工作：

1.1：组建联系方式：加飞信，成立q群，微信群，官方微博。

1.2：小组会议：召开小组会议，小组成员彼此相互认识，介绍寒招内容，确定寒招时间，寒招到访的学校，寒招的方式，介绍评优工作。

1.3：物资运输：由组长和副组长负责物资的保管，运输和分发。

1.4：宣传视频拍摄：定于大一军训前一两天拍摄本小组的宣传视频，预计十七人，简单介绍华农大十七个学院，说一句华农欢迎你，以简单的形式体现华农人才培养的综合性。最后交给组员负责编辑，最后提交给组长。

1.5：联系校方：在大学放假前联系校方，介绍寒招对母校的好处，说明寒招的形式，确定寒招当天日期和允许寒招时间段。

1.6：飞信华农校情：向小组成员发送飞信，内容为华农校情，简单的背诵一下，心理有个概念。

1.7：寒招前统计：统计到每所学校的寒招人数，决定交通方案，集合地点，集合时间，人员分组：摆摊组，宿舍组，课室组，宣讲组。

1.8：踩点：回校预先宣传，熟悉校园环境，确定摆摊地点，在不影响正常的教育秩序，在课室内传播寒招消息，顺道探访老师。

2、中期工作：

2.1：到校准备：点齐物资（海报每学校两张，招生简介，书签，调查问卷，相机，明信片，剪刀，透明胶，手提电脑，u盘内含宣传视频，kt板，便利贴）

2.2：成员分工：

2.2.1：摆摊组：人数约5人，选址在人流集中的地方，时间约1个小时。 负责内容：1.摊位的摆设，布置，含桌椅的`租借和返还。

2.海报的张贴，张贴在显眼地方，如转角位。

3.用手提电脑播放宣传视频。

4.现场的咨询，包括完成学生调查问卷的分发和回收，

给完成问卷的同学派发明信片一张作为答谢（2人）

5.宣传简章和书签的派发（1人）

6.组内自制宣传单的派发（1人）

板心愿墙，把高考心愿写在便利贴，贴在心愿墙 即可，拍照的负责。

8.拍照（1人）

2.2.2：课室组：人数约3人，高三教学楼，课间时间或放学时间。

负责内容：1.宣传简章和书签的派发，一班一张简章，一套书签（1人）

2.组内自制宣传单的派发，每班两张（1人）

3.现场解答疑问。

4.拍照（1人）

5.到老师办公室完成老师调查问卷的派发和回收， 给老师派发明信片和书签作为答谢（2人）

2.2.3：宿舍组：人数约3人，高三宿舍楼，午休前或放学时间。

负责内容：1.宣传简章的派发，每宿舍一张（1人）

2.组内自制宣传单的派发，每宿舍一张（1人）

3.现场解答疑问。

4.拍照（1人）

2.2.4：宣讲组：人数约3人，高三课室，5-10分钟。

负责内容：1.简单的介绍华农大校情，分享大学经历，分享高考经验（2人）

2.播放宣传视频。

3.维持宣讲纪律，注意现场气氛。

4.派发给师弟师妹的一封信。

5.拍照（1人）

2.3：寒招结束：全体合照留念，收拾剩余物资，打扫现场环境，发微博展示成果。

2.4：致谢：电话或当天口头向学校领导致谢。

3、后期工作：

3.1：问卷的整理：由组长或副组长统计归纳，记录数据。（约1天）

3.2：照片的回收：负责拍照的小组成员把照片发送给组长，组长分类整理。 （约2天）

3.3：小组工作记录表：组长完成小组工作记录表。（约1天）

3.4：小组成员评优：群邮工作记录表，以此为参考评优，各小组成员在规定时间内短信投票反馈评优对象，由组长或副组长完成统计并公布。（约3天）

3.5：志愿者自评表：群邮自评表，并由组长逐一回收。（约3天）

3.5：骨干工作总结：组长和副组长完成骨干工作总结。（约1天）

3.6：工作成果展示视频：由副组长负责。（约1星期）

3.7：“微博志愿微分享”记录表：由副组长完成。（约1天）

3.8：所有资料的归总：组长负责回收所有资料，命名，压包，发送。

・应急预案：

1.下雨：保管好物资的存放，以防弄湿。

摊位设在干爽处，不妨碍交通要道。

2.寒招反应冷淡：寒招人员要采用积极友善的态度，和蔼的语气，拉近距离，互相沟通。

3.母校门卫阻拦：电联母校的相关负责人，批准允许进入寒招。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文六**

为持续提高我校生源质量，确保招收更多优秀学生，进一步加大招生宣传工作力度，增强招生宣传工作实效，在认真总结以往招生宣传工作经验和征求有关方面意见的基础上，结合学校年度工作要点，制定本方案。

科学制定招生宣传方案，强化组织领导，有效整合学校资源，拓宽渠道，创新机制，不断建设和完善一支专业化的招生宣传队伍；本着“重点突破广东，稳步推进外省，逐年扩大港澳台”的工作思路，加强生源基地建设，不断丰富和创新宣传方式与手段，构建多渠道、多层次、全方位和立体式的招生宣传工作格局，不断提升宣传效果，力争巩固和扩大生源基地，持续提高学校生源质量。

学校招生宣传工作实行“校领导主抓，学校招生办公室负责，各学院分片宣传”的工作机制。

（一）严密组织

学校20xx年普高招生宣传工作在学校招生工作领导小组领导下，由招生办公室负责具体实施，统一策划、组织、实施学校招生宣传工作。学校成立招生办公室、宣传部及各学院负责人组成的校招生宣传工作小组，严格招生宣传纪律，实行新闻发言人制度，切实保证招生宣传信息的准确与权威，确保招生宣传工作良性运行。

（二）组建队伍

1．招生宣传组的组建

（1）广东省招生宣传组。招生办公室拟将省内划分成24个工作区域（见附表），实行“学校统一组织、学院党政主要领导负责，分片宣传”的工作体制，由承担本专科生教学任务的学院进行宣传工作；各学院在党政主要负责人领导下组建一支稳定、优良的招生宣传组，宣传片区负责省内某一区域的招生宣传工作；

（2）外省招生宣传。省外招生宣传工作主要集中在招生计划较大的协作省份。由招生办公室从历年来参与招生宣传优秀人员中选拔，组成精干的宣传队伍开展宣传工作。

2．招生宣传人员的遴选要求

（1）招生办公室将从全校（含附属医院）范围的专家教授、专职教师、行政干部中遴选40名熟悉学校各项招生政策及专业设置并参加过两年以上普高招生宣传工作的老师组成若干个招生宣传工作技术支持小组。负责在技术层面指导各学院宣传组开展宣传工作、参加广东省教育考试院及学校的招生工作。

（2）各学院招生宣传组可由本学院的专家教授、专职教师、行政干部及离退休教职工等组成。要求熟悉所负责地区教育主管部门、招生办公室和中学情况；责任心强、作风正派、吃苦耐劳、身体健康；确保有足够的时间和精力开展招生宣传工作；人员保持相对稳定。招生宣传组组长原则上要求由学院党政领导担任。各学院宣传组在宣传工作中可聘请部分在当地有一定知名度的校友、优秀本科生和研究生及其家长参与招生宣传工作。

（3）各学院招生宣传组，按每个工作区域不少于2人的标准组成。成员名单经学院审核后报学校招生办公室备案。

（4）各学院宣传工作区域先由学院从附表1中选择四个工作区域，报招生办公室统一调配后公布执行。

（三）明确职责

今年将采取各学院宣传承包各宣传区域与学校派遣招生宣传员相结合的做法，学院将负责所承担的广东省宣传区内的主要招生宣传工作，学校可以派遣有丰富工作经验的招生宣传员配合学院进行工作。学院招生宣传小组须根据学校的整体工作计划结合各自学院、学科的特点组织招生宣传工作。

1、招生办公室职责

（1）解读上级教育管理部门招生工作政策，制定本年度招生分省分专业计划，制定学校招生宣传工作方案；

（2）配合宣传部协调校领导及相关专家教授参加主流媒体主办的各类访谈节目；对外发布新闻信息；

（3）与各招生宣传组紧密联系，积极参与、配合、支持招生宣传组的工作，为招生宣传组人员的遴选提供服务，为招生宣传人员提供专题培训，做到准确把握政策、统一宣传口径、统一宣传资料、统一宣传标志，为招生宣传组提供支撑材料及必要的条件保障；

（4）从遴选的人员中组成宣传技术支持小组支援，指导各学院开展宣传工作，选派工作经验丰富人员赴外省开展宣传工作；

（5）填报志愿期间汇总招生宣传组收集的考生报考信息，及时向学校招生工作领导小组汇报以供决策。

2、学院宣传组工作职责

（1）熟练掌握国家、广东省及学校各项招生政策、规定。熟悉学校各学院及专业特点。正面客观介绍各类招考信息。

（2）与宣传片区各级教育主管部门、招生办公室，各重点中学建立长期联系，掌握整个地区的招考动态；

（3）负责安排，参与宣传片区内各种类型的招生咨询活动，张贴和分发学校宣传资料，宣传学校优势和招生政策；填报志愿期间驻守宣传片区各中学，指导考生及家长填报志愿，做细、做实考生报考信息登记工作，及时将考生报考情况向招生宣传工作组负责人汇报；

（4）按学校的整体布局创建“南方医科大学优质生源基地”，及时将区域内优质生源基地报考我校的考生名单报送招生办公室。

（5）合理组织校友和优秀学生家长利用其在当地的影响，协助学校开展招生宣传工作。

（6）组织本学院优秀的本科生和研究生以社会实践等方式参与招生宣传；利用假期回访毕业中学，与中学生进行成长成才等方面的交流，配合招生宣传组其他成员开展工作。

学校对各招生宣传组工作效果进行评估考核。对考核优秀的省内、外招生宣传组进行奖励。考核标准如下：

（一）省内各招生宣传组将以各宣传区域录取新生的.人数及平均分数高出一本线分值的提高额进行与进行对比。

（二）省外招生宣传组将以各省最低录取线超过省控线的分差比上一年度的提高额进行��比。

（三）对参加今年普高招生宣传，效果明显、成绩突出的单位，授予年度招生工作先进单位，纳入学校的年终评优表彰。

（四）参与宣传工作的全体成员进行先进个人评选。对获得先进的个人授予年度招生工作先进个人并教学管理二等奖。

五、经费保障

（一）宣传经费。各项有偿宣传活动统一由招生办审核、组织。宣传活动过程中所需的咨询会参展费、媒体宣传费等相关宣传经费，从学校招生工作专项经费中支付。

（二）宣传人员差旅费。

1、广东省招生宣传差旅费。省内招生宣传工作由各学院承担，宣传工作所需宣传经费费按照每个工作区域予以1000―2500元的专项补贴，其余经费学院负责的形式。

2、省外招生宣传差旅费。今年省外招生宣传主要面向承担协作计划的省份。各省外宣传组的差旅费由招生办从年度招生经费中统一支付。

（三）工作补助。招生工作是教学工作的组成部分。因此招生宣传等工作也是本专科教学工作的构成部分。参与学校招生宣传工作的人员将根据到负责区域的实际工作天数，按一天五个标准课时计算工作量并发放课时补助。

本方案经学校招生工作领导小组研究通过，由学校招生办公室负责解释。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文七**

各学院团委：

为加强我校大学生社会实践活动，提高学生的综合素质和实践能力，增强爱校热情；同时，为适应建设多科性重庆交通大学的需要，进一步拓展生源渠道，打造稳定的生源基地，吸引更多的优质生源报考我校。经校团委、招生就业处研究并报分管校领导同意，决定20xx年寒假继续组织我校部分优秀大学生深入母校开展招生宣传活动。为使本次实践活动更加顺利地开展，现将相关要求说明如下：

招募对象：全校大一全日制普通本科学生（原则上为公布的生源地中学毕业学生，若学生意向宣传的中学未在公布的宣传中学名单中，请在报名表中注明）。

招募要求：

1．关注学校发展，热心学生社会实践活动。

2．有吃苦和奉献精神，志愿从事招生宣传公益活动。

3．有较强的责任心、组织能力和宣讲能力。

4．有较强的安全意识，遵纪守法，身体健康。

5.学生需回到母校或者生源所在地的中学进行宣传。

有意向参与此次社会实践活动的`同学请于20xx年12月29日下午17:00前将报名表（可在校团委网站、招生就业信息网站上下载）交至所在学院分团委。经学院分团委筛选后（原则上每个学院不超过50名），于20xx年1月4日前将确定的汇总名单交至招生就业处招生科，由校团委、招生就业处共同确定最终名单。

1.本次活动作为学生社会实践活动重要组成部分，参加活动的学生需认真填写《重庆交通大学“大学生寒假深入中学开展招生宣传”社会实践活动报名表》（见附件二）。

2.参加“大学生寒假深入中学开展招生宣传”社会实践活动的同学将参与大学生社会实践活动先进个人的评比和表彰。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文八**

招生方案策划:招生拓客方面你了解哪些？

一般而言招生方案策划，招生拓客基本是培训机构立足之根本。

再好的教育培训老师招生方案策划，再完美的课程体系，再好的管理激励制度，如果没有客源，一切变得毫无实际意义。

首先，作为机构运营者需要先制定一年的招生活动策划方案。如招生方案策划：各个节假日活动方案，每年一次的店庆活动等。运营者需要明白各个方案的时间点，内容主题，具体运行流程及开支。

其次，也可以利用线上或者线下进行专业的招生推广。目前线上的有很多生活平台都有在做这块，如某团这一类等。线下就是请专业招生团队来做，通过宝妈兼职，熟人社交圈推广等一系列的营销技巧来招生。这些专业团队会根据你机构目前经营形态提供着不同的方案。如：新开业的机构，已经运营几年但生源不好的机构等。

最后讲的是服务，客源进来后，成单靠服务。机构本身的服务体系一定要设计好，从开始体验到续费每一步都需做好跟踪与反馈。实现口碑相传，老生为了介绍新生越来越多就表示你们的服务越来越好。

网络营销方案设计的`核心是找准目标消费者，学校招生自然目标是应届学生，而如何要关注学生日常浏览的网络平台有那些！目前针对院校学生热门的网络平台:\"一微一抖\"，微信端的优质内容推送还是比较有传播率的，另外结合线下进行搭建微信群，锁定往前本招生院校高数据报名的院校进行精准运营，最好找到本院校人员共享运营或相关中介机构合作运营，更加迅速的深挖相应学校的学生资源。抖音方面需要做精准广告投放，锁定相应院校的位置定位进行dou+或推广，可以有效精准投放！

网络关键词还有投放平台广告就不一一列举了！

策划过招生方案的校长都知道，招生方案最难的一点就是动机――给孩子家长一个参与活动的充分理由。

不同于几年前，那时家长们对于招生套路还不是很排斥，我们只要通过促销、优惠这些手段就可以招到大量的家长参与活动。时代不同了，现在的家长早已百毒不侵，如果只是单纯的优惠而没有给到他参与活动的充分理由，家长们可不买你的账。

一到招生旺季，就是培训机构最头疼的日子，优惠都会做，怎么把家长吸引过来却成为了当下最主要的难题。

开学季，又是一波收割学员流量的好时节，如果你是小学为主的机构，那么这个方案你可以尽情利用。

新学期学校都会发很多的新书，学生们一般都会做一件事――包书皮。记得以前小时候包书皮，一般都是家长或者哥哥姐姐帮助完成，很少有独立完成的可能。

基于以上现象，我朋友圈这位校长来了一场别开生面的招生活动――招募高年级学员担当小老师，帮助低年级学员包书皮！

流程超简单！

利用现有的渠道宣传活动――校区免费提供500个书皮给孩子们包新书，为了锻炼孩子的动手能力，同时也为了保证书皮包的精致完美，特面向高年级学生招募小老师，现场给一二年级的学弟学妹们指导。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文九**

（一）定位：走高端路线，通过媒体、广告等方式，杜绝虚假宣传，以就业为亮点，以集团统一面试挑选优质生源、以标准职场人来培养学生，依托集团优势，树立学院高品质办学形象。

（二）主要内容

第一部分：媒体宣传思路

第二部分：渠道宣传方案

第三部分：辅助方案（口碑方案）

第四部分：促销方案

第一部分：媒体宣传思路

（一）实施时间：2月29日前

（二）具体内容及负责人

1、已选定在《高考志愿指南》上做宣传，具体投放版面、投放时间、费用见协议。

2、已与《湖南招生考试信息港》网站建立合作意向，具体投放版面、投放时间、费用见协议。

3、与百度网上竞价排名联系合作事宜，在高考填报志愿关键时期，买断百度搜索“汽车”首页直接显示我院网站，投放时间6月26―29日，费用待具体协商后报审核确定。

5、拟制海报、横幅宣传内容，报院办审核（负责人：曾志刚、裴佳妮）

6、报纸、电视广告：以软文和新闻采访形式为主，主点是新闻报道揭牌仪式。

第二部分：渠道宣传方案

渠道宣传三大要点

（一）招聘面试―――3―5月份完成争取目标：普通班每班来面试学生1―2人或每个学校来面试学生至少3―5人，咨询师转化率达到60%以上（收预录费比例），收取预录费的学生比例达到招生任务的20%以上为比较理想。

（二）填志愿―――招生团队在指导填志愿期间，达到让填报我院第一志愿人数与招生目标数比例为1。2：1，最低不低于1：1的比例。

关键点：第一时间到考试院获取录取情况。

（三）跟进未录取的.学生―――1、电话销售2、运用促销手段3、咨询师与专员配合家访，跟进。

关键点是把握时间差。

一、渠道宣传物料准备工作（宣传资料定稿及招生方案、合同确认）

（一）实施时间：2月29日前

（二）具体内容及负责人

1、招生简章定稿（院办审核通过后）印刷（负责人：曾志刚、裴佳妮）

2、各招生专员名片、工作证制作完成发放（负责人：石鑫）

3、各地市级招生团队确认负责区域并与学院签订招生合同（负责人：胡荣）

4、渠道宣传经费预算方案报批（负责人：胡荣）

（一）实施时间：2月29日前

（二）具体内容及负责人

1、集体讨论下点宣传演讲内容、注意事项（负责人：胡荣）

2、全体招生成员集中学习、培训、模拟演练（负责人：胡荣）

3、4s店储备人才招聘、面试流程优化并明确方案（负责人：刘周洲）

4、各区域负责人探讨并明确组织学生参加4s店面试方案（负责人：胡荣）

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文篇十**

20xx年1月17日晚8点

feelinghouse

国际合作部

通过一次化妆晚会，让外教与海归老师与广大同学切身交流，让广大同学对斯威本科技大学以及出国留学的有更深的了解。届时，晚会将邀数名外教与留学回国人士等作为晚会的特邀嘉宾。晚会作为招生项目的第一次活动，我们会积极的做好活动前准备，同时将紧扣“文化无国界，放眼看世界”这个主题，力求把晚会办出特色，办出水准，扩大影响力。

1、主持人介绍到场领导及嘉宾，宣布晚会正式开始；

2、晚会活动正式开始，播放录制mv

3、由6位嘉宾选6位自认为带面具最炫的人员进行面对面交流。

4、cosplay表演

5、游戏一：才艺比赛。（英文翻译、歌曲、对白）

6、魔术堡垒表演。

7、由6位上场人员，抽名片。然后猜人，请名片里面的人上台自我介绍并进行交流。

8、游戏二：现场互动游戏（收集各类随身物品）

9、请宾盛装出席或自创个性服饰，评选最出位、最惊艳个性服饰奖；

10、悄悄话：“新年心愿”、“直言直语”、“砰然心动”；

11、经典英文歌曲大合唱。

12、播放活动结尾曲－《友谊天长地久》英文版。

六、准备工作：

（1）提交书面申请（并附经费预算）。

（2）确定出两位合适的晚会主持人。在筛选上会考虑英文水平和台风问题。并通知他们提前作好主持本晚会的准备；

（3）由大一新生表演的节目：cosplay（动漫真人show）与魔术堡垒出的奇幻魔术世界（未定）

（4）作好本次晚会的.宣传工作。我们将充分利用校园广播台、海报的形式，在晚会前充分宣传，使被邀请的老师、同学都了解并参与本次晚会；

（5）制作晚会专用邀请函（数量大约学生30，教师15），写好请柬，并派工作成员一一送达诚邀嘉宾的和同学；录制关于海归老师留学感想的dv以及制作mv当晚播放；制作迎宾牌以及vip卡；制作来宾登记表格；准备齐全的招生项目的相关资料。

（6）购买面具、彩灯、蜡烛、礼物、气球、彩带、拉花等晚会会场布置用品。同时将当晚所用的音乐集中刻碟，并备一份，以防音乐临时故障。并预先去餐厅预定当晚的食物，以备餐厅准备不充分。

（7）确定4位礼仪小姐以及具体接待项目安排（签到、派发面具、鲜花、活动时派发礼物、迎送贵宾。

（8）布置会场；

1．提早去考察会场，确定桌子等场地摆放，当晚工作人员将7点去活动现场进行布置。

2．安排到具体人员负责会场的各项管理和服务事宜，例如礼仪、音响设备、内部人员的联系等；

（9）分派具体任务

晚会策划：寒苇烙夕

主持人：06电脑艺术

现场拍摄：06电脑艺术

邀请函、工作表格、迎宾牌制作：06多媒体

dv前期制作：05信管

负责会场布置、礼品购买：06电脑艺术

负责音响、灯光：06网络技术

负责相关的礼仪事务（书房门口、以及上台礼物派送）：06电脑艺术

负责舞台道具的迎宾登记、派发面具、鲜花、撤离等：06电脑艺术

包场：1500元

场地布置：200元

奖品：100元

宣传费用：100元

不可预计费用200元

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文篇十一**

1、招生电话必须保持随时有人接听，座机如无人接听，应设置呼叫转移到招生老师的手机，尽可能避免漏接咨询电话。

2、将幼儿园门口的门铃突出显示，有些幼儿园操场很大，而大门又没有门铃又没电话号码，着急入园的家长要么展示自己的“中国好声音”，要么默默离开。

3、如果幼儿园开通了微信公众账号，将微信二维码展示在幼儿园门口明显位置，方便家长通过微信了解幼儿园。

3、将幼儿园资质展示在明显的位置，让家长进到幼儿园就能知道咱们幼儿园是正规的。

4、除官方的一些资质，幼儿园应多参与社会上各种机构或协会，将获得的牌匾挂在幼儿园大门口显著位置，以彰显实力。

5、编写幼儿园的家长完全手册。在这本手册里，把幼儿园的概况、举办者的背景、办园理念、办园特色、幼儿园发展史、收费标准、入托须知、联系方式等做一详细的介绍。若有家长来咨询时，可送上一本，宣传册上要印有最新的电话和二维码。

6、编写活动记录册、幼儿园荣誉手册、伙食记录册、幼儿作品记录册。待家长咨询的时候展示，并让家长了解我们的付出。

7、在咨询环境中，为避免因为孩子哭闹而导致咨询过程不畅，应准备一些玩具，图书让孩子能暂时安静，如果条件允许的话，在面对带着孩子来的家长，安排两个老师，一个老师是负责介绍，一个老师负责安抚孩子。

8、根据幼儿园实际情况，在幼儿园大厅及门口制作宣传展板，以便家长前来咨询时参看。让家长通过图文的形式了解幼儿园的实力。

9、幼儿园经济条件允许的话，在咨询过程中，通过“平板电脑”将幼儿园照片、视频、毕业照、成长点滴展示给咨询的家长，更直观的展现幼儿园的实力。

10、家长来咨询第一个见到的人一定是门卫，因此，在招生旺季一定要督促门卫注意自身形象、注意言谈话语，并且一定要做到出入要登记，体现咱们幼儿园的规范与专业。

11、最重要的就是招生老师。招生老师不是普通的销售，他要了解孩子的成长规律，了解幼儿园课程的特色，对幼儿园有整体的了解，幼儿园的.招生老师绝对不是仅仅通过话术忽悠、打折优惠、额外赠送来达到销售目标，教育不是标准品，也不是一次性服务，我们要通过自身的实力去赢得家长的信任，才能获得长久稳定的生源。

1、目前家长都习惯使用微信，因此建议幼儿园与时俱进，都免费申请微信公众帐号，用80后家长最容易接受的方式与家长进行互动。（具体设置办法，请参考微信关注“小张园长聊幼教”里的“聊营销”内容）

2、所有老师都要关注微信，并转发相关的招生、宣传文章，通过活动让更多的人去参与。

3、彩页虽然形式老套，但依旧是有效的做法，只要稍微改变一下，在彩页上将幼儿园的微信二维码印刷上去，在周边小区、各幼儿园家长出入必经地发放（超市、商场、儿童城等等）。注意，不要直接在别人家幼儿园门口发放，不要与这些幼儿园发生正面冲突。让家长关注微信，通过微信报名的家长获得一定优惠或小礼物。

4、做一些横幅，如“闸北区哈宝宝幼稚园限额报名中，报名热线021-56477733”挂在小区主要出入口，以及主要街道上。

5、依据自己的经济实力，有选择地在当地媒体，通常是电视台、报纸、室外广告牌上做宣传。

6、与物业商议，在小区宣传栏中放置幼儿园招生海报。

7、在当地热门论坛网站，定期发关于幼儿园的活动预告、育儿故事等等。

1、为了让更多孩子来到幼儿园，适应幼儿园，可免费让幼儿在幼儿园游玩。创造一个儿童游玩的人文环境。园长不要可惜大型玩具会被孩子玩坏。

2、亲子活动：通过亲子比赛、手工制作、跳蚤市场、烧烤、园所寻宝让孩子和家长熟悉幼儿园环境，降低孩子对幼儿园的陌生感，加深家长对幼儿园的了解与信任，从而促成报名。

3、公益类活动：儿童图书馆，对外开放，可以接受登记的家长，对未入园的家长收取一定的押金，获得租书的权力；专家讲座，免费的育儿讲座，让家长建立幼儿园的专业认知。

4、体验课程：让幼儿参加免费特色课程（熟练课程），了解上课是怎么回事。让家长也感知幼儿老师的专业度。

5、演出类：幼儿文艺汇演、教师才艺展示、毕业汇报演出。

6、合作：与周边早教机构、儿童城进行合作，通过缴费分成的方式，将生源引入到幼儿园。

7、所有的活动一定要尽可能多的索取家长信息，如果能马上成交的，绝对不等下一秒。不能现金，就刷卡，不能刷卡，就定金。

8、活动后要趁热打铁，将家长信息进行分类，让招生老师进行针对性的沟通，如从未上过幼儿园的孩子与上过幼儿园的孩子要区别对待，小班的孩子和大班孩子的区别对待，学前班的孩子要如何对待，甚至同一年龄段的幼儿家长也会有不同的需求，爸爸来咨询和妈妈来咨询，也要不同方式跟进，切记不要用同一个招生方式去面对所有的家长。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文篇十二**

为进一步提高我校研究生生源质量，确保圆满完成20\_\_年度硕士研究生招生任务，必须不断加大招生宣传力度。根据华北科技学院4月14日研究生工作专题座谈会会议精神和本学期工作安排，结合研究生培养工作实际，制定本方案。

以提升研究生整体生源质量，全面完成20\_\_年校研究生招生计划为目标，进一步提高认识，加大投入，整合资源，不断加大研究生招生宣传力度。充分利用和整合学校的各种宣传平台，构建学校、二级学院和导师等多层面的研究生招生宣传体系。改进招生宣传方法，创新招生宣传模式，切实提高研究生招生宣传效果。

研究生招生宣传工作分两阶段进行，第一阶段是研究生报考招生宣传，动员我校和其它高校符合报考条件的考生报考我校;第二阶段是研究生复试调剂阶段，主要是动员考分满足国家线要求但不满足一志愿高校的考生调剂到我校。如果经第一阶段动员，报考并达到我校招生线的考生有足够数量，就不必开展第二阶段动员。

(一)校级招生宣传工作方案

成立以分管研究生工作校领导为组长，各相关二级学院负责研究生工作的院长、研究生处负责人及其他相关部门负责人为成员的研究生招生宣传工作领导小组，负责研究生招生宣传的统筹和组织工作。

(二)研究生处与相关处室

研究生处是学校研究生招生工作的组织和协调机构，相关处室根据工作职责，承担研究生招生工作的相应职责。

研究生处负责学校研究生招生宣传的组织、校际宣传工作的协调、相关政策的制定、研究生招生宣传资料的准备，负责编制招生计划、招生指标分流、实际宣传效果的评价等工作。行政办公室负责文件发布，现代教育中心负责网络和网站维护，宣传部负责宣传材料审核。

(三)二级学院

我校涉及到研究生招生工作的二级学院有安全工程学院、环境工程学院、机电工程学院、电子信息工程学院、计算机学院和建筑工程学院等六个二级学院。(以下统称“各相关二级学院”)

各相关二级学院及研究生导师是招生工作的主体，负责本单位研究生招生宣传的组织和落实，包括宣传计划的制定、宣传人员的选派、具体宣传活动的策划与组织、宣传工作的建议与总结等工作。

(一)第一阶段招生宣传工作

以各相关二级学院为单位，建立由学院领导、导师和管理人员组成的研究生招生宣传队伍。导师宣传队伍应选择熟悉全院工作，学术水平较高，有热情，有责任心，有精力的导师担任。管理人员宣传队伍由各相关二级学院负责研究生招生工作的领导和工作人员组成。负责本学院导师的研究生招生报名宣传工作，按照学校下发的名额，动员本二级学院学生报考。

(二)校外考生招生宣传工作

研究生处负责联系相关高校并组织相关二级学院分管领导和导师代表现场走访相关高校，召开招生宣讲会、发放招生宣传材料，动员外校考生报考我校。倡导我校领导、全体教职工，特别是部门和二级单位的\'负责人、导师指导小组要主动与知名校友、可合作的高校相应院(系)的负责人、合作导师、毕业班辅导员和教学秘书等确立相对稳定的联系，并以此为基础建立相对稳定的校外宣传协作队伍，以利于开展招生宣传工作。

研究生处加快设计和制定招生宣传资料清单和模板，组织制作风格统一规范、重点突出、特色鲜明、图文并茂的招生宣传材料。校行政办及相关部门要认真审核把关，确保纸质及电子信息材料准确无误。

(一)网上宣传活动

1、委托中国教育在线建立我校手机app网络招生宣传系统，使我校招生宣传工作由网站转移到手机移动端，方便考生及时获取我校相关招生信息。对外的校级网上宣传活动主要由研究生处负责组织，二级学院(部)的网上宣传和通知由各相关二级学院负责组织。此项工作9月18日前完成。

2、与中国考研招生网合作，在该网站和华北科技学院网站适时推出“华北科技学院研究生招生专题”，全面介绍我校的各相关二级学院、学科专业、导师科研、研究生就业等情况。积极参与中国研究生招生信息网等网络媒体组织的在线访谈和在线咨询活动。不断改进我校研究生处和各相关二级学院网站，进一步完善和推广我校研究生导师主页，加强其对外宣传的功能。此项工作9月21日前完成。

(二)校内宣传活动

为努力挖掘本校优质生源，各相关二级学院在本通知下发后立即组织召开应届学生考研动员会，邀请有关硕士生导师参加，动员本校学生报考研究生，了解本学院考研学生的有关情况，并为他们提供必要的服务和帮助。动员会内容包括：学校招生政策介绍，学科优势与研究方向介绍，指导小组组成及各个导师业绩及特色、毕业研究生介绍，本校学生考研经验等。重点对指导小组成员的学术水平、在相关领域同行所处地位成就和指导方式、所指导研究生的主要研究方向、毕业生的择业优势等予以客观展示。此项工作9月22日前完成。要求在学生报考前各个单位领导组织考生集中动员一次，有校领导、单位领导或学科带头人、导师指导组组长宣讲;此外，按照专业方向，由学科带头人及指导小组成员针对考生情况，采取形式多样的诸如专题宣讲、考生到实验室、课题组座谈交流等方式，深入了解导师们的研究环境、研究成果等，吸引更多的本专业学生报考本校研究生。

(三)校外宣传活动

为吸引优秀外校学生报考我校，必须加大力度赴外校进行招生宣传，并将现场咨询与优秀生源提前选拔结合起来。由校领导或学位委员会委员带队，研究生处根据历年外校考生分布情况，组织有关人员赴相关高校进行动员，由各相关二级学院根据业务情况赴相关高校进行动员。

1、学校根据各相关二级学院导师人数、招生计划和历年一志愿上线人数与报考总人数比作为参考，进行各二级学院考生报考名额任务分配(见附表1)。

2、学校根据各相关二级学院负责动员考生人数，按照一定比例从研究生招生宣传费用中划拨部分经费给二级学院作为招生专用费用。费用包含招生差旅费、差旅补助、招待费、宣传材料印刷费和邮电费等，费用支出按照学校财务相关规定执行。

3、研究生处或各相关二级学院组织本校教师去外校进行招生宣传时，宣传队伍中成员必须以学校导师组长为主，其他导师成员不得多于1人。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文篇十三**

（一）定位：走高端路线，通过媒体、广告等方式，杜绝虚假宣传，以就业为亮点，以集团统一面试挑选优质生源、以标准职场人来培养学生，依托集团优势，树立学院高品质办学形象。

（二）主要内容

第一部分：媒体宣传思路

第二部分：渠道宣传方案

第三部分：辅助方案（口碑方案）

第四部分：促销方案

第一部分：媒体宣传思路

（一）实施时间：2月29日前

（二）具体内容及负责人

1、已选定在《高考志愿指南》上做宣传，具体投放版面、投放时间、费用见协议。

2、已与《湖南招生考试信息港》网站建立合作意向，具体投放版面、投放时间、费用见协议。

3、与百度网上竞价排名联系合作事宜，在高考填报志愿关键时期，买断百度搜索“汽车”首页直接显示我院网站，投放时间6月26―29日，费用待具体协商后报审核确定。

我校的招生范围涉及全国22个省份，省外招生一直以气象类专业为主，而目前气象类生源已处于下滑趋势，因此招生宣传的工作重心将逐步向省内、向非气象类专业转移。20xx年我校成人招生工作成绩喜人，录取新生共计1952人，比上一年增长了50.6%。20xx年将再接再厉，继续扩大招生规模，争取突破2200人。

1.招生宣传工作在学院领导的统一指挥下进行，采取“院点配合、重心下移”的工作方式，突出学院在招生宣传中的主体地位，充分调动各函授站、教学点的积极性。

2.学院招生办公室负责学校招生宣传整体工作

计划

的制定，与各函授站、教学点之间的沟通与联系，以及组织、协调各项招生宣传工作的实施。

3.各函授站、教学点组建一支稳定、精干的招生宣传队伍，能熟练应用和掌握学院的招生政策、招生专业、招生章程、招生宣传技巧，鼓励学生报考，及时将有关信息传达给相关考生。

1.精心制作20xx年南京信息工程大学成人高等教育招生简章并及时发放，努力将招生信息、招生政策深入到学校，深入到家长和学生中去。

2.学院派专人到相关函授站、教学点尤其是新设站点召开宣讲会，对学校概况、专业设置、就业形势、招生政策等方面作一一介绍，为广大考生提供信息服务和志愿指导，努力使招生宣传取得良好效果。

3.参加省考试院及各地市举行的`成人招生咨询会，认真解答考生及家长提出的各种咨询问题。

4.利用招生网站公布招生信息，及时在江苏省教育考试院网站、学校网站等公布招生计划、院校介绍、招生章程、招生政策等相关信息，考生都能及时、准确的了解我校，进一步提高我校的知名度及报考率。考生填报志愿期间，在各个网络咨询平台和学校招办电子邮箱里，由专人负责在线答疑。

5.对于家长及考生的来电咨询，工作人员要认真、耐心、细致地回答各类问题，积极宣传招生政策，指导考生填报志愿。

学校招生工作本着公平竞争、公正选拔、公开透明的原则，招生宣传工作人员必须遵守学校招生工作纪律，维护学校声誉，如实宣传报考政策，不能有违纪、违规的行为。

招生宣传工作是一项十分艰苦的工作，而招生宣传工作开展的好坏，直接关系到学院的发展壮大。大家要提高认识，采取切实可行措施，充分调动一切积极因素，创造性地开展招生宣传工作，确保今年的招生工作顺利进行。

**招生策划方案怎么做 招生策划方案毕业设计论文篇十四**

所谓现今的招生市场，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中寻找到自己学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。 一是理念指学校的价值观体系，包括办学理念、校园文化、校风校训、战略目标、宣传口号等等。二是视觉，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，形成学校在人们那里的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌、校园雕塑、学校建筑布局之类，以提升学校在市场竞争中的识别度，进而实施有效的信息传播。三是行为，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现在学校内外举办的招生咨询活动、文化活动。<

1）根据文曲星基本情况进行介绍

2）文曲星的优势在哪里

3）根据初，高中学生的需要，文曲星开了哪些培训课程，哪些课程有专业好评

4）学生及家长选择文曲星之后，优势是什么，或者说升学率的问题。

5）文曲星的升学率和已经升学的学生情况

6）文曲星的师资力量，在文曲星的教学方式情况。

目前常用的招生方式主要有以下几种：1是学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，投亲告友，四处拉学生。2是聘请招生信息员、招生代理，往各主要生源地派驻招生机构、招生代表。3是参加各级各类招生咨询会、展览会、洽谈会进行宣传推销。4是到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。5是新闻宣传，树立形象。6是各种媒体广告、实物广告。7是聘请著名专家、知名教授作顾，对学校作出正面评价。8是邀请教育行政部门、教育科研机构的领导专家到学校视察指导。

a：可是本人认为进行招生项目策划首先应该进行项目调研，系统地搜集、分析和报告有关项目的信息，研究影响项目进展的各种环境因素。招生面对的生源是活生生的人，在招生策划中一定要十分注意学生以及家长的心理规律和情感规律，使他们作为情感体验的人物，对策划项目产生积极或消极、肯定或否定的评价。另外，招生项目策划还要注意时效、创新和价值；

在常用的招生方式为基础的前提下特摆出本人几点招生模式概况 一：文曲星策划：

现在的`招生市场面对这么多虚假招生广告，家长和学生如何甄别、怎么选择，该相信广告和招生简章吗？如何了解学校的资质资格、不可能个个学校去实地考查学校的硬件设施和周边环境，有什么途径了解学校的师资力量、办学成果、教学质量、升学率，安全管理等真实情况呢？

1：我选择在本校设立每月免费参观文曲星活动，让家长及学生在休闲时间参观、考察并指导工作。

2：在文曲星接待处安排相应的招生咨询员接待学生及学生家长。

3：学校招生管理工作水平较低，管理意识落后，管理能力有限，与学校其他各部门处于各自为战状态。各类报名资料、招生材料分散保管、信息零散。在文曲星必须安排收费一条龙的简洁收费模式

4：绝大多数学校网站的招生专栏仅有一个简单的在线报名表，或是一份招生介绍页面，这给家长留下学校极其马虎、随意的心理感受，从而影响对学校的整体判断我自身觉得可以撤除，而是把招生市场人员的电话号码以明显的方式展现出来。

5：由于受到办学时间较短、竞争对手诋毁、品牌传播手段落后等因素困扰，一些学校在家长心目中“可信度很低”。以此咨询人员的人格魅力和咨询方式必须校改，制作招生资讯手册百问，每位招生人员熟读详解。让家长放心。

6：不重视对潜在生源的开发与培育，缺少“全年营销”的意识和理念。以此在本校已经培训的学生身上进行“滚雪球”的招生方式，让这些学生为我们文曲星进行再宣传。

7：对提供基础教育服务的学校来说，使用各种促销、打折、优惠的招生手段，明显降低了学校的教育品格，是一种自毁形象的做法！所以我觉的本校不做这种招生手段，而是用介绍人的方式进行优惠活动，这样大大体现工作人员的优势，也能促进工作人员的可积极性。

8：在各大初高中门口的店面或者文具点摆放本校的条幅和易拉宝。

9：进行电话咨询或者陌生电话来访时，主要目的是让家长或学生来本校进行当面咨询。

10：本校的教育老师要培训招生人员，让每位招生人员清楚的了解教育员工的一对一课程，方便宣传咨询。

也就是指学校的品牌宣传。

主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型（提供免费服务）、交往型、公益型、尊重型（征求社区及学生家长的意见）、维护型等若干类。 一般说来，公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传，需要公关，需要进行公共关系策划。学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用，精心构思设计各种类型的公关活动，高度重视交往传扬、沟通协调，排忧解难、畅导理解，信息传播、教育引导等各种公关渠道。就是与学校开展各种联谊活动，进行公关，与各校老师校长进行沟通以互利的关系进行公关关系。

招生广告就是有计划地通过媒体向招生目标群传递有关本校、专业、招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息，以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起注意、引起兴趣、启发、导致行动等作用。招生广告策划的关键在于创意。好的创意应该简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。广告媒体的选择也很重要，主要应该考虑其经济性、针对性和适合性。常用的媒体主要有报纸、杂志、电视、广播、网络、宣传品、户外广告牌、车体广告、展览会、公益性社会活动等。还

要注意报刊版面的环境选择，电视广告的时间选择，频率的变化，而且，学校也可以自行设计一些恰当的活动或传播性工具来发布招生信息。另外，还要注意软性广告的运用，它对目标公众的渗透力有着极其重要的作用。

本人自身设计几款招生经济型广告如：升学倒计时牌，印有本校广告的袋子，衣服，鼠标垫，免费参观卡、优惠卷等。

5管理策划

管理策划在.招生策划中也具有相当的地位。所谓管理，是协调集体活动以达到预定目的的实践过程。招生也是一个集体活动的过程，为了完成招生任务，实现招生目标，必须对招生活动进行计划、组织、激励、协调和控制。

6渠道策划

就是谋划形成属于自己本校的招生网络和多种渠道，并且，确保其畅通高效。 虽说拉亲结友、走街串户、虚假宣传、夸张承诺；通过上门、电话、短信、邮件、摆摊设点等手段发布招生信息，招揽生源有些普遍。但是在这竞争的社会市场上不得已的招生渠道方式。

7项目策划

注意项目细分、项目选择和项目定位三个环节。项目细分是项目策划的基础和前提，项目选择和项目定位是项目细分的深化和继续。本人自身策划项目10种但是要和招生工作人员进行剖析，激励，奖赏制度来完成的。这个需要工作的环境进行就不一一举例了。

以上是本人的概况举例。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！