# 画室指南招生宝典（共五则）

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-03-19

*第一篇：画室指南招生宝典尊敬的老师：您好！我们是培训学校加油站和画室经营研究中心的工作人员，现在我将这一套书的目录、前言等信息发过去给您。我们这套书是几十名画室老师、营销策划人员、网络高手的经验总结，涵盖了开画室的各个方面，也许这是一套改...*

**第一篇：画室指南招生宝典**

尊敬的老师：

您好！我们是培训学校加油站和画室经营研究中心的工作人员，现在我将这一套书的目录、前言等信息发过去给您。我们这套书是几十名画室老师、营销策划人员、网络高手的经验总结，涵盖了开画室的各个方面，也许这是一套改变您画室命运的书。这套书只需300元），货到付款。

目录

第一章 开画室的前景

1.1 中国美术培训行业发展概况 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ 1 1.2 中国美术培训的现状„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„1 1.3 各类人群参加美术培训的情况 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„4 1.4 开画室一般能赚多少钱（案例）„ „„„„„„„„„„„„„„„„„„„5 1.5 画室能够长期办下去吗 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„5

第二章 开画室的准备

2.1 自己开画室好还是合作开画室好 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„ 7 2.2 怎么选择合适的合作伙伴„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„8 2.3 合伙开画室要注意哪些问题„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„9 2.4怎么与画室合伙人拟定协议 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ 10 2.5合伙开画室如何分配股权 „„„„„„„„„„„„„„„„„ „ „„„12 2.6怎么为画室起个好名字 „„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„„„„12 2.7在省会开画室好还是在地方城市开画室好 „„„„„„„„„„„„ „„„12 2.8如何选择良好的画室场地 „„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„„„15 2.9画室怎么拟定租场地协议的内容 „„„„„„„„„„„ „„„„„„„„„16 2.10开画室一定要办理办学许可证吗„„„„„„„„„ „„„„„„„„„„„19 2.11办学许可证的办理需要哪些程序„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „19 2.12只有小资本怎么办画室(案例)„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„„„„33 2.13开画室如何筹备资金„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„34 2.14专业水平一般如何开画室 „„„„„„„„ „„„„„„„„„„„„„„36 2.15通过哪些渠道可以迅速、免费招聘到专业老师„„„„„„„„„„„„ „„„36 2.16招聘专业老师有什么要求„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„36 2.17拟定教师工作协议的时候要注意什么„„„„„„„„„„„ „„„„„„„„37 2.18有什么渠道可以增加画室的盈利„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„38 2.19怎么打破淡季增加画室的盈利„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„38 2.20画室降低成本的方法和技巧„„„„„„„„„„„„„„ „„„„„„„„„38 2.21画室如何制定收费标准„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„„„„39 2.22画室的装饰布置„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„40 2.23各类画室的装饰建议„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„„„40 2.24如何购买到便宜的画材和美术书„„„„„„„ „„„„„„„„„„„„„„41

第三章 画室的品牌战略

3.1 造就名牌画室的主要因素„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„42 3.2 画室打造品牌的战略作用„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„42 3.3 画室要有品牌意识„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„43 3.4 构建画室品牌的法则„„ „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„44 3.5 提升画室品牌的思路„ „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„45 3.6 如何写一份有特色的画室简介 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„46 3.7 口碑对创作画室品牌的意义 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„46 3.8 画室如何树立良好的口碑 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„52 3.9 怎么打造画室的特色 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„52 3.10画室建立品牌需注意什么„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ „54

第四章 画室的招生宣传

4.1 画室投放广告的作用有哪些 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„55 4.2 画室需要大量投放广告吗 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„55 4.3 画室如何做招生策划 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„55 4.4画室宣传单应该有什么内容 „„„„„„„„„„„„„„„„„„ „„„„59 4.5 小小传单决定画室招生的成败（案例）„„„„„„„„„„„„„„„„„„„59 4.6 怎么制作有诱惑力的画室宣传单 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„60 4.7 画室宣传单如何创新 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„61 4.8 画室宣传单发放的学问 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„62 4.9 画室选择广告媒体要考虑什么因素 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„63 4.10 画室在电视宣传的优劣分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„64 4.11 画室在广播宣传的优劣分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„64 4.12 画室在报纸宣传的优劣分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„65 4.13 画室在杂志宣传的优劣分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„65 4.14 画室在美术高考网宣传的优劣分析„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„66 4.15 画室pop宣传„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„67 4.16 画室采用DM宣传的优劣分析 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„70 4.17 画室每年投入多少广告费用才合适„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„74 4.18 画室在网络宣传的优势„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„75 4.19 画室怎么在网络上免费宣传„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„77 4.20 画室有必要创建自己的网站吗„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„78 4.21 建设画室独立网站要注意什么问题„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„78 4.22 怎么增加画室网站的访问量从而让更多的学生看到„„„„„„„„„„„„„79 4.23 如何分析画室竞争对手网站的优化„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„81 4.24 如何免费让自己画室网站在百度等搜索中排名前面„„„„„„„„„„„„„82 4.25 画室网站要提高在百度等搜索网站中的排名必须重视的几个细节„„„„„„„83 4.26 画室在网络宣传应该注意些什么„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„85 4.27 画室如何出书宣传„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„86 4.28 有哪些活动可以为画室做宣传„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„92 4.29 怎么利用人脉招揽生源„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„92 4.30 如何和当地文化局建立合作关系„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„93 4.31 如何依托学校资源为画室招生„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„93 4.32 怎么才能让学生主动宣传画室„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„93 4.33 画室如何营造名师效应招生„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„94 4.34 如何防止被认为是诈骗宣传„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„94 4.35 如何招宣传人员，应招什么样的宣传人员„„„„„„„„„„„„„„„„„95 4.36 画室招生人员需要具备那些素质„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„95 4.37 画室招生宣传的误区„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„96

第五章 画室的教学

5.1 画室如何培养幼儿的美术兴趣„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„98 5.2 怎样指导儿童画画 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„100 5.3 儿童画与成人画的区别 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„101 5.4 对儿童画教学的看法 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„102 5.5 让孩子画出有自己个性的画 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„104 5.6 走出儿童画教学的误区 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„105 5.7 如何发挥学生的自主学习能动性 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„107 5.8 如何把画室传统教学和创新教学相结合 „„„„„„„„„„„„„„„„108 5.9 画室怎么做精品教学 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„110 5.10 画室如何营造良好的课堂气氛 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„112 5.11 如何有针对性地安排美术高考生的培训计划 „„„„„„„„„„„„„„114 5.12 画室开设美术高考培训的教学方法有哪些 „„„„„„„„„„„„„„„116 5.13 美术考生素描人像应试要点 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„117 5.14 美术考生素描头像默写与应试技巧 „„„„„„„„„„„„„„„„„„117 5.15 美术高考色彩默写考试应对策略 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„119 5.16 快速提升考生速写水平的方法 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„120 5.17 美术高考生报考三步走：报名、考试及注意事项 „„„„„„„„„„„120 5.18 考生应对美术高考文化课考试的技巧 „„„„„„„„„„„„„„„„„122 5.19 美术专业高考把握五大技巧 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„125

第六章 画室的管理

6.1 什么叫画室开放式管理 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„127 6.2 画室开放式管理需要注意的问题 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„127 6.3 什么叫美术高考培训全封闭式管理 „„„„„„„„„„„„„„„„„„128 6.4 画室全封闭式管理的优势 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„128 6.5 画室全封闭式管理需要注意什么 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„129 6.6 画室怎么才能尽量避免安全问题发生 „„„„„„„„„„„„„„„„„129 6.7 画室如何办学生食宿学一体化 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„129 6.8 如何科学配置学生的饮食 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„129 6.9 画室卫生怎么管理 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„131 6.10 画室学生的管理规则 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„132 6.11 学生奖学金、助学金制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„133 6.12 画室教师办公制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„133 6.13 画室工作人员学习制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„133 6.14 画室教师值周制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„133 6.15 画室食堂制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„134 6.16 怎么让学生在画室生活得更好 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„134 6.17 画室财务管理制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„134 6.18 画室采购制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„135 6.19 保管制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„135 6.20 开餐制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„135 6.21 食堂安全管理制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„135 6.22 画室食堂卫生制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„136 6.23 画室食堂设备安全操作规定 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„136 6.24 画室食物验收制度 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„137 6.25 画室老师平时应该注意什么 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„138 6.26 画室老师怎么做好与学生的沟通 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„138 6.27 画室对不服从管理的学生应该如何处理 „„„„„„„„„„„„„„„„„139 6.28 如何留住画室教师 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„140 6.29 画室学生流失的原因有哪些 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„142 6.30 画室留住学生的技巧„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„ 143 6.31 学生要求退费如何解决 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„144 6.32 如何防止画室教师带走学生 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„144 6.33 画室教师违反协议如何处理 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„144

第七章 画室负责人

7.1 如何充分发挥小画室的特点 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„145 7.2 学生对画室的期望 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„145 7.3 画室的文化 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„146 7.4 画室的组织结构 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„146 7.5 画室管理人员及职责 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„146 7.6 创业精神修炼 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„147

第八章 画室案例分析

8.1 案例一 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„151 8.2 案例二 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„151 8.3 案例三 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„152 8.4 案例四 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„153 8.5 案例五 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„153 8.6 案例六 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„154 8.7 案例七 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„155 8.8 案例八 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„155 8.9 案例九 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„156 8.10 案例十 „„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„„158

前言

你正在开画室吗？是不是觉得开画室很吃力，有点无从下手？开了画室，因为不知道怎么经营，不知道怎么招生宣传，怎么扩大规模，以至于每年都是几个学生，弄得很懊恼。看到别人开画室，每年挣的钱少则几万、几十万，多则几百万甚至几千万，而自己却年年亏本，只教几个学生。常常思考出路到底在哪里？画室经营是一门很大的学问，有的人总想着一两天就挣到钱，总想着不断提高自己的专业水平，但是却没有对整个画室经营的工作好好规划，结果还是一塌糊涂。

不要着急，我们画室经营研究中心从2024年开始，采访了几十名一线的美术老师、画室负责人，历时六年隆重推出《画室经营指南》，让你轻松了解到画室经营的各个方面，找到画室问题的根源，树立画室的品牌形象，迅速扩大画室的办学规模。本书简介

《画室经营指南》是画室经营研究中心精心打造的一本针对画室经营的书籍，本书包括办画室的前景、开画室的准备、画室的品牌战略、画室的招生宣传、画室的教学、画室的管理、画室负责人和画室案例分析。相信你一定能从本书找到你想要的东西。本书特色

1、内容丰富全面

本书的作者们多年来创办了多个画室，并曾在全国各地多个画室任教，从多年画室经营的经验出发，精心挑选了数十个画室办学的案例，深入讲解，内容十分丰富全面，是画室经营者不可多得的经验指南。

2、语言简洁精练

本书在解释众多画室案例时，没有长篇大论，力求以最少的文字将问题描述清楚，以最省篇幅的形式方案呈现给读者，便于读者掌握。

3、步骤详尽清晰

虽然篇幅有限，案例众多、但本书采用一步一步的写作形式，使得读者阅读起来非常方便，条理清晰明了，就如画室经营专家言传身教，使读者迅速提高画室经营水平，获得大量的画室经营经验和技巧。

4、专业的画室经营研究团队 本书由专业的画室经营研究团队创作，多年来我们深入画室调研并与画室负责人面谈，了解全国各地画室经营情况和存在问题，总结出画室招生宣传解决方案，为你提供实用的画室经营经验，这些经验都是我们和数十位老师多年来对开画室的总结和感悟。读者对象

1、准备开画室的朋友

2、正在开画室的朋友

3、曾经开过画室的朋友

4、其它想对画室经营了解的朋友

一册在手、终身受益，拥有一本《画室经营指南》，成就一所成功画室。这不仅仅是书，更是项目和机会

本书作者从不刻意宣传我们的专业水平多么强大，因为我们从来就没有把自己定位是一个单纯的美术教师，我们一再强调专业只是我们经营好画室的一个方面而已，本书经过精心策划，是一个具备高度可行性的美术培训项目，客户从我们这里买走的不只是一本书，而是一个完整的美术培训项目，一个成功创造事业的机会。致谢

本书由画室经营研究中心编著，在此向所有参与本书编著的工作人员表示由衷的感谢。更要感谢购买本书的读者，你的支持是我们最大的动力。我们将不断努力为您奉献更多更优秀的画室运营经验。

培训学校加油站

更多信息添加Q【4.6.4.6.8.0.1.2.6】

前言

随着中国艺考热的兴起，全国各地出现大量的美术培训机构，有的画室每年招了几百甚至上千个学生，赚了几十万、几百万甚至几千万；有的画室每年只有几个学生，在苦苦维持，有的画室办了一两年直接就停办了。其实影响画室发展的根源，就是招生。

招生影响着画室的全局，招不到学生，画室不要说赚钱，就是维持也很难，所以开画室，没有什么比招生更重要的了。

在每年的招生混战中，画室招生人员感受到了招生的困惑和沉重，他们背负着画室生存与发展的重任；肩负着学生与家长的责任；承受着被误认为是招生骗子的罪名„„他们越来越多的感受着画室招生怎么越来越难？

这是美术培训机构发展到一定阶段的必然现象，是美术培训市场激烈竞争的必然结果。

形势的发展对画室招生人员提出了更高的要求；招生观念需要再度更新；运作方法需要进一步分解；招生战略布局需要重新谋划；招生管理需要增进更多的职能„„

这就要求整个画室招生团队需要正确理论的指导，需要科学系统的培训,招生人员才能摆脱原有思维定势的束缚，才能走出“剪不断，理还乱”的迷宫。

我们深信:所有画室招生工作人员的心是相通的，每一位画室负责人为了招到更多学生，需要这样一部书的出现；每一位画室招生人员为了更好的完成画室赋予自己的使命，也会渴望有这样一部书的诞生，以便对自己的招生误区进行分析指正，从而对自己招生综合能力再度提升；还有更多的处于迷茫中的小画室，更期望这样一部书尽早问世，指导着自己的画室以最快的速度成为大画室。

我们画室经营研究中心团队和几十名画室老师、网络高手、营销策划人员深入交流，历时5年，总结了一百多种画室招生方法。

就这样，《画室招生100招》像一个正准备出嫁的姑娘，羞涩且勇敢的出现在您的面前。她以最真挚的感情和最友善的态度，微笑着接受招生朋友的赏识。我们真心的希望她如清晨的阳光雨露，能让每个画室招生人员的心田滋润甘畅。《画室招生100招》作为第一本画室招生指导用书，我们竭尽了全力。为写好这部书，我们在下笔时深思熟虑；故在内容上力求包罗万象；在创意上凸显独特新颖；在指导上崇尚严肃合理；在编排上倾力细致入微。

《画室招生100招》分为25篇，详细地解说了100多种画室招生方法。这些招生方法，很多都是您没有听说过，却是很实用的方法，对于您画室的招生有很大的帮助。也许，能够助您迅速扩大画室规模，招到更多学生。

画室经营研究中心团队培训学校加油站

更多信息添加Q【4.6.4.6.8.0.1.2.6】

第二十二篇 招生技巧

你是不是开办了培训机构，却不知如何招生？

你是不是花费了大量的财力和人力，而得不到好的招生效果？ 你是不是看着自己的招生广告，怎么也想不明白，究竟问题出在哪？

现在，我告诉你一个真相——

为什么你苦苦挣扎，招生效果依然很差？

那是因为你不知道培训界中鲜为人知的招生秘诀！是的，大多数人并不知道培训学校招生的真谛，只是凭自己的感觉，写出一堆招生广告和招生简章。或者只是找几个所谓的策划招生人员，让他们天马行空的自生自灭。结果来画室参加美术培训的学生寥寥无几，更可惜的是耽误了宝贵的招生时间，被竞争对手远远地抛在了身后。

那些错误的招生方法会把你逼向绝境！

任何借口和理由都不能改变和挽回这一切，除非您能拥有那些少数画室所掌握的招生技巧。

第110招 画室招生中的二选一原则

为什么要把“二选一”原则拿出来细说呢？因为这是在招生过程中屡用都“爽”的原则，谁学会了谁就会拥有一门实用的招生技巧，这一原则对画室招生约访和促成工作是有相当大的帮助的。

“二选一”原则，就是给出两个有确切目标的答案，让对方来做选择，选择其中任何一个结果都是对我们画室有利的。“二选一”原则，在语法上讲叫选择疑问句，在咨询时，我们要以咨询对象为主体，让其自主选择，我们所做的工作只是建议，所以通过我们给出的选择，让对方从肯定我们的方向去考虑，自己拿主意，不但表明我们对其的尊重，同时，他们的选择对彼此也都是有利的，这是一举多得的事情。

通常，在没有了解到“二选一”原则之前，在我们想征求咨询对象意见时，都是采用一般疑问句或特殊疑问句。但我们学了之后，就知道问法上的学问了。

如：“你准备什么时候报名呢？”

解：对方可以说“我还没想好呢”或“以后再说吧”或“过几天报名”。这些说话无疑不是我们最想要的答案，这样问法的回答是靠对方自己来做判断与决定，而不是通过我们的合理建议进行选择的，所以结果一定不会乐观。

改：“你周一来报名，还是周二来报名？”

解：对方可能说：“我周一来”或“我周二来”或“我周一周二没时间，周五来报名吧”。这样的答案才是我们想要的，通过我们的选择性建议，给了对方坚定的信心，一定是要报名的！

如：“你是想报素描班吗？”

解：对方可以说：“我感觉素描班还可以”或“素描班也不合适”或“我对素描班兴趣不大”或“素描班很难，我怕学不会”或“我不想报素描班”。这些话也不是我们想听到的，原因是我们的问法，给了对方这样答的可能。

改：“你报素描班，还是国画班”

解：对方可能说“我报素描班”或“我报国画班”或“两个班我都想报”。这也是因为我们的选择性建议起了作用，会让对方重新的去衡量两个班的优势，然后做出选择，结果一定是我们的所想。

如：“你今天有空吗？”

解；对方可以说：“我今天没空”。在对方没有对我们确切的了解之前，这样的问法很容易遭到拒绝。如果明天还是这样问，一样会遭到拒绝，这就是我们问法上存在问题。

改：“你今天有空，还是明天有空？”

解：对方可能说：“今天有空”或“明天有空”或“今天明天都没空，后天有空”。因为我们的问法会提醒对方去找有空的时间接受我们的约访，他们考虑的不是有没有空？而是什么时候有空的问题，所以答案也是我们想要的。

如：“你来不来呀？”

解：对方可以说：“我不来了”或“不一定，我没想好”

改：“你1号来，还是2号来？”

解：对方可能说：“我1号来”或“我2号来”

这就是面对咨询时，问法上的差异导致结果的不同。所以我们一定要学会这个原则，知道什么样的问题该怎么去问，才能提高我们的约访与促成效率。“懂什么只是一门知识；会什么才是一门技术！”我们一定要在招生过程用熟练的掌握并应用这个原则，把它真正的变成自己的技术！

在现实的招生咨询中也会存在三选一或多选一的情况，这要看实际情况而定，二选取一原则只不过是给了画室招生老师一个思路，真正科学的招生咨询需要招生老师在实践中不断的丰富和积累„„ 第117招 打造画室独特的卖点

这是个最简单也是最常见的问题,因为每个学生都有选择的权利,学生可以选择你的画室,也可以选择别的画室，在全民办学的市场大背景下,可以选择的画室不是太少,而是太多。面对蜂拥而至的美术培训招生广告,学生无从选择!

每个画室都说自己是最好的,但是到底好在那里呢?

“本画室拥有一流的师资、教师毕业于四川美术学院、经验丰富„” “我们画室的教学方法新颖独特，环境幽雅„” “本画室开设班级多样，报名价格更优惠„”

(以上的文字,摘录于网络上一些美术培训机构的招生简章)更多信息添加Q【4.6.4.6.8.0.1.2.6】

各位朋友，如果是你，你对这样的宣传会动心吗？

现在我们所面临的一个情况就是：各个画室所提供的培训、服务几乎大同小异。这个时候很多画室所能想到的就是价格，为了快速进入并占领市场，他们往往采取的是促销打折。价格这个“市场的终极武器”，或许能帮你赢得短期的胜利，但你同时也失掉了大部分的利润；更可怕的是，你的整个品牌形象将会受到严重的影响。而且，价格的拼杀，最终只有二种结果：要么你把自己给拖死；要么你被更有力的对手搞死！

那么有没有什么办法，可以在不压低价格的情况下促进招生？ 突破困境，从转换思路开始！由过去以教学产品为中心转变为以学生需求为中心。现在的美术培训市场已经进入了买方经济时代，我们的画室好不好，学生说.........更多信息添加Q【4.6.4.6.8.0.1.2.6】

《画室招生渠道细节与精细化管理》

为服务画室招生策划之需求，特邀北京、广州、沈阳、县等32家大型画室资深运营专家总结策划。《北京大型画室招生渠道手段细节与精细化管理》手册必助画室创业成功，本手册适合阅读对象：画室负责人、招生主管、市场主管、招生咨询顾问、前台接待人员、与从事画室创业者，一本手册、还你一个成功的招生、规范化的管理、近千人规模画室文化.颠覆传统的方法才是成功的秘诀！2024招生必备！

微信/球球464680126 一个好的策划，胜过千军万马！一次好的投资，胜过努力十年！

面对这个快时代的世界，没有新颖的创意，没有更多的经验，没有最好的升学率，没有更多的学生，想要更好地经营一个画室，说实话，那简直比登天还难。

现在，我们画室研究中心针对画室招生、经营等问题，推出了《北京大型画室招生渠道手段细节与精细化管理》全套电子档手册(共计858页,合计68、9868万字数）》和《画室招生100招》这两本书，这不仅仅是两本书，更是一种经验，这将会是改变你们画室的命运的一套书。

**第二篇：画室如何招生**

画室如何招生

如今的画室已经不向2024年那个时候那么容易开了。记得那个时候，好像随便一个画室简单的宣传一下，随随便便都能来个三五十人的。根本没有赔钱的风险。但是时过境迁，如今的画室竞争激烈，招生手段更是层出不穷，过去的宣传手段，已经失效了。今天，我就介绍一下现在经常使用的画室招生手段。

我简单的总结了一下现在的招生手段，大概有三种方式：网络营销、线下宣传和人脉招生。

网络营销

我来介绍一下网络宣传。通过在互联网上进行对画室的宣传，有时候能够让你迅速的招收到很多的学生。但是如果要进行网络宣传，你需要进行下面几项工作。

第一，建立网站。建立网站是你所有工作的根本，网站的设计往往很大程度影响了考生对你画室的态度，从而影响他是否要来你们画室。当然，我指的设计并不仅仅是说你页面的美工设计，更多的是功能，你能提供什么功能这是很重要的。比如，如果你利用教学视频进行宣传，那你网站如果没有相应的视频功能，那宣传效果就大打折扣了。

第二，了解网络宣传，只要你了解了网络宣传，你才能有效的利用各种资源进行宣传。才能制定合理有效的网络营销策略。

第三，制定合理有效的网络营销策略。这个步骤是最关键的，你需要制定出具体的宣传办法，比如进行教学视频辅助发帖宣传或者qq宣传等等。通过制定有效的策略，让你了解你需要去做什么，拍视频还是建立qq群，或者寻找考生聚集的论坛，顺便说一下艺百美术社区是个很不错的论坛，有挺多美术生。

第四，实施计划。这个阶段你就要对你制定的策略进行实施了。如果上述准备工作到位的话，那么你现在只需要去做就可以了。而且一般来说，网络宣传都是很容易的，没有什么特别高的技术门槛，无非就是发发贴聊聊天或者上传个图片、视频而已。

进行网络招生的成本是最低的。但是相对比较繁琐，持续的时间和精力相对较大。效果非常好，而且能让你的画室的影响力迅速传播扩大！

线下招生

线下招生，就是通过现实中的行动进行招生，常用的手段有：平面广告、发放宣传册以及聚拢生源。下面我们来一一介绍。

平面广告应该不用多说了，就是在那些广告牌子上放上自己的画室信息。需要注意的就是，广告的放置地点一定要靠近生源聚集地（学校之类的地方）。

发放宣传册（招生简章）方法比较多，具体还是看你的宣传册制作的成本。如果成本低仅是一张纸片的话，可以雇人大面积的发，但是如果简章成本比较高，一本几块钱的话，我觉得还是支个点，吸引考生过来，比如免费送水，送午餐之类的。然后尽量等他们要求要，再给他们。这样一来节约成本，二来索要简章的往往都是有意向找画室的人，所以这也算是有的放矢了。

聚拢生源是一种很有挑战的工作。聚拢生源的方法也比较灵活。方法很多，比如可以举办个小型的画展，或者可以组织个教师免费示范等等。具体方法还需要各位画室经营者去考虑。

线下招生的好处就是能直接和你的生源进行面对面的交流，有利于掌握他们的想法，了解他们对你画室的真实看法，也容易去改进你们的工作。但是缺点就是这么做的效率并不是很高，尤其是在扩大影响力方面比较难做的很到位。

人脉招生

靠人脉去招生是比较直接的办法。人脉招生有两种方法：靠亲友、学生去帮你宣传或者直接联系学校艺术生负责人。

靠亲友学生帮你宣传，就不用多说了，打好招呼就行，到时候把宣传册给他们，让他们帮你传传。不过，我认为做好是能够给他们一些薪酬，毕竟人家给你跑也不容易，适当的给些也是应当的。

靠联系学校美术老师招生，我个人认为绝对是下下策。理由是：第一，给学校老师的回扣一般都得在学费的一半以上，所以，画室的收入就大大的减少了；第二，这样做不利于推广你的画室，因为你找他们就意味着你需要花很多的精力去和他们斡旋。第三，不利于画室的发展，为什么这么说？因为，你要付出一大笔钱去支付老师的回扣，这就意味着你不能花更多的钱去聘请更好的教师来帮你教学。所以你的教学很可能因此而变得低劣，最终的后果就是画室口碑变的非常差。

靠人脉的好处就是你能比较直接的招到学生，但是缺点和问题总是大于优点的。所以，如果你是画室经营者的话，还是尽量的多身体力行的去做事，而不是依靠别人。

总结

最后，我要强调一下，利用网络是目前最有效率和效果最好的办法之一！要尽可能多的使用互联网进行宣传。另外画室招生的办法多种多样，要多思考，周密的计划。不要抱住一种方法不放。最好能几种办法综合使用。

这只是我的一点小小的体会，不具权威，只供参考！

**第三篇：画室招生广告**

\*\*画室

一、招生对象:

报考各类美术院校及美术专业的学生和初三升高一的学生.二、画室简介

\*\*画室成立\*\*年,是\*\*规模最大的一家经教育部门注册的专业美术培训机构,它秉承中央美术学院艺术精神及原则,与时俱进,严谨务实,不仅赢的了学生和家长的亲赖,更是画室实力的保证!

画室重视青少年形象思维能力的培训及艺术表现力的训练,志在全面提高学

生的整体艺术素质.它实行小班强化训练,周周对学生做全方位评估.测评,保证学生所学专业知识的系统的整体性,画室针对学生的个体差异,因材施教,寓教于乐,使学生潜力得到以充分发挥…….\*\*画室于\*\*签定共同办学协议.专业课画室提供教学保障,文化课由学校进

行特殊课程设置,使学生的文化课得到合理的安排,达到提高美术生高考升学率的目标。（加入\*\*画室培训成绩优秀画室保送或推荐到\*\*就读）

三、课程设置

素描一几何形体结构画法,几何形体明暗画法,静物结构画法,头骨,肌肉解

剖练习,石膏切面象练习石膏五官的练习,石膏头象,胸像的练习,真人头像,胸像临摹,真人象(带手)的写生及默写.色彩一认识工具材料,色彩基础知识讲授,调色训练,单体静物的临摹,简单静

物组合的写生,复杂静物组织的写生及默写,头像及半身像写生.速写一人体身骨骼.肌肉的了解学习,头的速写.手的速写.衣纹变化的速写,全

身写训练,全身速写训练,三人以上组合速写训练.雕塑-泥塑

授课地点: \*\*地方\*\*画室.注:报名时带2张一寸照片,请同学门掌握好自己的学习时间,报名

后不办理请假退费.联系电话：\*\*\*\*\*\*\*

**第四篇：画室招生广告**

\*\*画室

一、招生对象:

报考各类美术院校及美术专业的学生和初三升高一的学生.二、画室简介

\*\*画室成立\*\*年,是\*\*规模最大的一家经教育部门注册的专业美术培训机构,它秉承中央美术学院艺术精神及原则,与时俱进,严谨务实,不仅赢的了学生和家长的亲赖,更是画室实力的保证!画室重视青少年形象思维能力的培训及艺术表现力的训练,志在全面提高学生的整体艺术素质.它实行小班强化训练,周周对学生做全方位评估.测评,保证学生所学专业知识的系统的整体性,画室针对学生的个体差异,因材施教,寓教于乐,使学生潜力得到以充分发挥…….\*\*画室于\*\*签定共同办学协议.专业课画室提供教学保障,文化课由学校进行特殊课程设置,使学生的文化课得到合理的安排,达到提高美术生高考升学率的目标。（加入\*\*画室培训成绩优秀画室保送或推荐到\*\*就读）

三、课程设置

素描一几何形体结构画法,几何形体明暗画法,静物结构画法,头骨,肌肉解剖练习,石膏切面象练习石膏五官的练习,石膏头象,胸像的练习,真人头像,胸像临摹,真人象(带手)的写生及默写.色彩一认识工具材料,色彩基础知识讲授,调色训练,单体静物的临摹,简单静物组合的写生,复杂静物组织的写生及默写,头像及半身像写生.速写一人体身骨骼.肌肉的了解学习,头的速写.手的速写.衣纹变化的速写,全身写训练,全身速写训练,三人以上组合速写训练.雕塑-泥塑

授课地点: \*\*地方\*\*画室.注:报名时带2张一寸照片,请同学门掌握好自己的学习时间,报名后不办理请假退费.联系电话

：\*\*\*\*\*\*\*

**第五篇：大学自主招生面试宝典**

大学自主招生面试宝典

各联盟的面试形式有何异同？自主招生面试如何准备？应该关注哪些内容？

各联盟学校的面试都是各自为政，各校自己组织，面试形式百花齐放。差别在于：

1、面试形式多样化。面试形式都有：无领导小组讨论（几个学生为一组，一组人同时面对几个考官）、一对一（单面，一个考生面对一个考官）、一对几（一个考生面对几个考官）等形式。清华、北大、港大的面试是采用的“无领导小组讨论”的形式。上海交大、复旦大学是采用“一对一”的形式，上交大是三个教授一对一轮流面试；复旦是1名考生面对5位教授的“车轮大战”，届时考生会依次进入5个小房间，和教授进行一对一面试。华南理工大学是采用的“一对几”的面试形式。

2、面试开始前加测内容。浙大在正式面试前会加测一下心理测试。

3、个人自我介绍时间不同。有些学校的自我介绍时间有些是半分钟，有些是到1分钟，也有1分半钟不等

4、面试语言不同。大多数学校的面试都是采用中文，只有个别学校的面试全程要求用英文（如：港大），还有个别学校回答自己抽到的问题时要求用英语回答（如：浙大）。

通过自招笔试后，应该为自招面试所做的准备和关注的内容如下：

1、关注该校面试的时间、地点、面试形式及流程。最好是找参加过该校自主招生面试的学生或家长了解一下面试的过程和形式；

2、大致了解一下该校往年的面试题目都涉及哪些方面

3、拿到面试通知后，最好做一些模拟面试。毕竟很多孩子没经历过这种场面，在高校教授面前会紧张，可以先自己训练一下，让老师、家长、同学帮着找找感觉；

4、关注一下近期的社会热点及评论，思索一下这些热点问题所引发的思考；

5、提前酝酿好面试时那1分钟左右的自我介绍该怎么说；

6、在心态、思维、语言表达、精神风貌等方面做些准备。比如说，尽可能让自己保持一个轻松平和的心态；多设想一下面试时遭遇突发状况该如何应对？出现冷场的情况怎么办？抽到的话题无话可说时该怎么办？自己在语言表达方面还存在哪些问题？要怎样改进？还有精神风貌方面（比如：面带微笑、认真倾听别人的话、不要抢话等）也是我们容易忽略，需要我们注意的。

7、需要去外地面试的，还得提前预定好往返车票和酒店。关于面试的注意事项方面，我想提醒大家的是:

A、无领导小组讨论方面

① 面试不仅是考查考生的知识面、临场的快速应对能力以及语言表达等能力，还很注重考察考生的团队协作精神；

② 无领导小组讨论的问题答案本身并不重要，陈述你的观点的过程极其重要

③ 要有全局观念，在讨论中没有领导，如果在关键环节出现冷场、争论过分，而又没人出来扮演实际上的领导角色时，你要挺身而出；还有整个小组讨论的思路一定要清晰，当讨论跑题时，一定要有人及时出面，把大家的思路拽回来，千万不可让考官老师出面来提醒你们跑题；

④ 思维要缜密，说话要留有余地，要善于倾听，注意眼神交流和表情表达，自己发言时，切忌否定别人的观点。每次发言时，一定要有条理性、流畅性；

⑤ 其他同伴回答问题时，你不能心不在焉，眼神四处游离，要在草稿纸上认真记录其他同伴的观点，以便讨论时可以针对补充和讨论； ⑥ 如果同伴的说法中存在漏洞，你要委婉合适地指出而不要引起争执。如果争执真的发生，你要很好地化解，言谈间要有风度；

⑦ 在回答自己的问题之前，要先读一遍自己抽到的题的题目，让考官老师知道你接下来要回答的问题是什么；

⑧ 无领导小组讨论，并不是说话少的就一定吃亏，但肯定不能一句都不说，有时话说多了反而适得其反。

B、个人良好的精神风貌方面

① 一定要表现出阳光、自信、朝气蓬勃的精神面貌。

② 回答问题要言简意赅，说到点子上，别夸夸其谈，废话太多。陈述自己观点和看法的时候要有条理性，最好分出1,2,3条来，这样可以让考官老师很明确知道你的想法，也显出你的思维严谨、缜密； ③ 回答问题时，眼睛要平视老师，尽量面带微笑，回答问题时，在条理清晰的条件下，尽量展示自己知识面广度；如果遇到的题目你完全不懂，千万别不懂装懂，宁可明确告诉老师自己不会，也好过你呆在那里什么都不说，或胡编乱造，乱扯一通；问题回答完毕后要给个示意；

④ 如果上一组的同学还没有面试完或已面试完但考官正在讨论评分，此时应该在门外安静等待，不要贸然进入或在外面交头接耳、东张西望；

⑤ 如果你是小组的第一位同学或是男生，那么进门时应当推着门让后面的同学进来；如果你最后一个进屋，进屋后要把门带上；

⑥ 考官一般会要求你把包放在一边，如果室内比较温暖可能还需要脱下外套，此时迅速虽然重要，但切忌手忙脚乱，不然会给考官一个急躁的印象。另外，如果需要搬动椅子，最好不要发出声音；

⑦ 考官一般会给每个同学准备一张草稿纸，切忌面试完后把一张白纸交回。无论是考官说话还是同组的同学说话，都要学会记笔记，实在没什么好记的也要写几个字。

⑧ 有时候考官会坐得离你比较近，切忌故意去瞟考官的打分和评语； ⑨ 最好不要有太多的小动作，坐要有坐相，站要有站姿。比如：身体不要不停地晃动、脚不要不停地抖动、不要不停地玩笔等；

⑩ 还要注意一些基本的礼仪：比如穿的衣服要整洁大方；女孩子要注意下发型，如果是长发就梳起来，短发要注意刘海别太长；进门后要关门并问候老师；拉开椅子的时候要轻；说话过程中别低头，眼睛最好看着提问老师，眼神别四处游离；说话声音不要太小，语速不要

太快；离开时记得把椅子推回原位；面试完后要谢谢老师，离场时要关好门等。

专业辅导，成就孩子光明未来。

大学自主招生面试辅导老师：周老师\*\*\*（仅限湖南地区，外地勿扰，请多见谅！）

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！