# 招生计划书怎么写

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-06-15

*工作计划大体分为标题、正文、结尾三部分。（1）标题。由单位名称、适用时期、内容和文种构成。（2）正文。由前言和计划事项构成。1）计划的前言，要简明扼要说明制定计划的目的或依据，提出工作的总任务或总目标。前言常用“为此，今年（或某一时期）要抓...*

工作计划大体分为标题、正文、结尾三部分。

（1）标题。由单位名称、适用时期、内容和文种构成。

（2）正文。由前言和计划事项构成。

1）计划的前言，要简明扼要说明制定计划的目的或依据，提出工作的总任务或总目标。前言常用“为此，今年（或某一时期）要抓好以下几项工作”作结，并领起下述的计划事项。

2）计划事项，是总的计划下面的各个分计划项目。这部分一般要分项来写，有时，大的项目下有小的项目，大的项目是一个大的方面要做的工作，小的项目是在大的方面要做的每一项工作。

招生计划书（一）

一、招生定位策划。招生定位策划主要包括：定位生源地和目标群体。本校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绝大部分。

二、招生渠道策划

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非常重要的地位。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。具体措施如下：

学校的老生带新生，学校全体教职工身兼招生人员，利用各种网络人脉，挖掘学生。

聘请招生人员，往各主要生源地派驻招生机构、招生代表。

参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传、推销。

到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。

新闻媒体宣传，树立形象。

各种实物广告、宣传单等。

网络招生，在西安及周边城市各主要网站和论坛上发布招生信息。

三、招生广告策划

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。如：北方教学体系三分理论七分实践，北方就业百分百推荐工作，北方管理半军事化教学、封闭式管理等等。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。好的招生广告应该真实性强，信息量大而简约，针对性强，符合消费心理。从两个方面做好广告宣传：

1、硬件广告：通过报纸、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。学校也可以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学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动，长期性的一个扫街活动等。）

2、软件广告：要革命，先得造舆论。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学校形象，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可以赢得一场战争的胜利。

四、电话预约，代理邀请

电话预约的目的：

1、是了解学员学习需求的最快途径。

2、引起学员和你面谈的兴趣。

3、争取面谈的机会。

4、了解学员的需求（学习兴趣）

5、理解不同类型的客户（经济状况）

注：电话咨询中应语言得体，现在同行业竞争很激烈，你无论做什么，肯定都有同行，不要把自己故意夸大，贬低你的竞争对手，竞争对手不错，可是我们比他们更好才可以。还有就是学员对课程的价格、服务也很在意，在刚开始接触学员时要给对方留下实在、可靠的感觉，能把很多专业知识用自己的话表述出来，增强学员对你的信任。自己要多学知识，尤其是自己所做的学校一定要详细的了解。不能让学生难住自己。要对自己自信，对学校、对课程自信.

五、培训承诺

如学习期满后，尚不能独立维修者，可免费再学，直到学会为止。

本学校可与学员签定《入学协议》、《就业保证协议》，保证为每位学员安排工作，成绩优异者可留用本公司就业。

学员创业开店，学校与龟博士合作有利于为学员提供优惠的新款产品、维修技术的支持服务。

本公司可以为学员，全程提供长期的维修技术指导，为您做到后顾无忧！

六、制作一个学生信息的软件系统。录入所有咨询学生的信息，设定免费的试听课，给学生发短信，打回访。

七、授课老师一定要认真，负责，有教学经验。授课老师是学校的核心力量，一切的招生，都是靠老师的教研发力。授课老师不管是兼职还是专职，永远要用正直的老师。

以上的所有策划宣传活动都是建立在学校教学质量的基础上的，都必须围绕这个中心。教师优良的业务素质、先进的教学设施、人本化的学校管理模式、积极的校风、学风及好的校长才是好学校的核心要素。任何方案都还是一个纸上谈兵的书面材料，必须增强执行力，切实执行。

招生计划书（二）

一、园况分析:

本园现有班级６个，托班、小班、中班各一个，大班两个混龄班１个。托班现有人数９人，满员人数１５人；小班现有人数２２人，满员人数２５人；中班现有人数２３人，满员人数２５；大班每班现有人数１６、１７人，满员人数２５人.

二、预计招生人数

托班预计招生６人；小班预计招生３人；中班预计招生２人；大班预计招生１７人；另外需新增一个托班，预计招收幼儿１５人。托班、小班、中班、大班加新增班级共计招生人数４３人。

三、招生措施

方式一：到超市、商场投放宣传资料

方式二：联合小区做活动

方式三：到商场小区设置招生点（张贴海报）

方式四：教师与家长之间手递手的发放

方式五：进行亲子活动

方式六：夹报、书刊等

方式七：刊登广告

方式八：网络宣传

方式九：利用节假日进行幼儿的演出和外出活动

根据我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稍大的超市和商场。

根据我园的现状应分析从就近的超市或者商场开始宣传，逐步延伸到各班车线路周边。

周边超市分布：详见附录

具体措施：

1、锁定目标超市及商场，电话联系可否放置宣传材料。

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、发放办法。

3、负责人跟踪发放情况

结合节日联合小区做活动，如母亲节、父亲节、儿童节、等节日。根据不同的节日组织不同的活动。

活动的基本形式：亲子运动会、亲子手工制作等活动

具体措施：

1、了解周遍小区的分布图，锁定我们的目标小区。

2、和小区的物业进行联系确定我们的活动方式。

3、提前向家长发放通知使其了解活动的大致内容。

4、组织主持活动并进行宣传或者材料的发放。

小区分布图：见附表

到商场、小区设置招生咨询点

利用周六、日可以到幼儿园周边小区、商场设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流和解答，并登记留下咨询家长的资料，以便日后联系。在小区张贴海报以便达到长期的宣传效果。

资料准备：家长手册、宣传海报、咨询登记表、红幅

具体措施：

1、与小区物业进行联系，商议咨询点的设置。

2、商议如何在小区的宣传栏里张贴我们的海报。

教师与家长之间手递手的发放

为了保证我们资料发放的目的性和有效性，我们可以进行和家长的手递手的发放。以便我们能和家长进行面对面的交流。

具体措施：

1、选择发放地点，可以选择商场或者超市门口等人流较大的地方。

2、培训教师，统一招生口径。

3、发放宣传资料并向家长介绍我园特色。

4、有意者留下家长资料及电话，以便日后取得联系。

5、统计整理家长资料

举行亲子活动

根据季节的不同组织不同的亲子活动，如春秋季可以组织幼儿和家长的运动会。可以在周六日开设亲子班。

具体措施：

1、在海报的宣传上除了日托班的宣传再加上亲子班的内容。

2、做出亲子班的教学计划以及每次活动的流程步骤。

3、利用周六日请1岁—1.5岁的孩子和家长一起来园参加活动。

4、长期举办并记录下家长的资料，为其幼儿的入园打下基础。

宣传资料的夹报、书刊等方法

对周边的报亭进行统计，选择可用报亭。了解北京免费杂志及其发放渠道。选择我们可以放置、夹放的杂志或报纸。

1、向报厅主人了解，哪些杂志卖的比较快，并和其商议如何进行夹报、杂志宣传。

2、北京地铁周刊是免费杂志，和其负责人商议如何夹报发放。

3、向带孩子的家长赠送书刊，内夹宣传材料。（手递手发放）

刊登广告

选择合适的书刊或报纸等媒体进行广告的刊登。做广告宣传幅，选择合适的地点做长期的广告宣传。

1、对部分报纸、书刊进行关注以选择适合我们的媒体进行广告。

2、和报社、广告公司等进行联系选择合适的广告方式。

3、在路边，小区等地点放置宣传广告做长期广告宣传。

4、了解各广告媒体的价格以便我们进行参考。

5、共同商议选择广告形式。

网络宣传

网络是我们幼儿园的又一窗口，合理的利用网络宣传为我园增加效益。

1、网站的完善。

2、和其他网站进行链接。

3、可以选择网络广告。

4、了解网络广告的价格供我们参考。

利用节假日进行演出和外出活动

利用儿童节、圣诞节、母亲节、父亲节、教师节等一些节日进行演出活动，并进行幼儿园的宣传活动。我们可以选择春天，秋天等合适的季节，选择一日带幼儿外出，进行踏青、采摘等活动。

1、在各大节日进行演出，可以联合社区等做活动。

2、春季可带幼儿进行踏青或者远足等活动。

3、秋季可以带幼儿进行采摘等活动。

4、带幼儿外出参加表演、比赛等。

准备：幼儿园大旗子、如有条件可以给幼儿穿上统一服装，或小帽子。

幼儿园流动招生车

结合司机班和各班教师的讨论总结出，现应运行招生流动车程序。

一、招生流动车的路线

每日沿着8条班车线路中的一条进行宣传，可在沿途小区进行宣传，设置固定招生宣传地点。该线路结束后选择另外一条线路进行宣传。

二、车身的装饰

粘贴幼儿园的标语及幼儿园的名称，幼儿园的招生电话。

三、实施办法

每天两位老师跟招生车出去宣传，携带宣传资料，家长手册等，选择小区进行宣传，可以设置招生点并挂出条幅。详细记录咨询家长的信息并存档，以便及时取得联系。

3、红幅的悬挂。

4、准备接待家长，及咨询者。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找