# 幼儿园招生方案秋季(模板15篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-01-08

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**幼儿园招生方案秋季篇一**

活动时间：

活动流程;

一、播放暖场音乐（小星猫2首、爱我你就抱抱我、何家公鸡何家猜）：我方负责

二、主持人致词：介绍活动，介绍幼儿园大致情况及园所特色，现场简介。：园所负责

三、老师舞蹈表演（园所老师）：园所负责

四、竞猜游戏10个（派发小礼品）：小礼品我方负责

五、亲子手工活动：家长带着宝宝一起做手工。（通过diy手工制作增进家长和宝宝

六、在星猫带动跳下结束活动。：我方负责

**幼儿园招生方案秋季篇二**

亲爱的小朋友：

你们好！

愉快的暑假又到了。你们如何过一个快乐而又有意义的假期呢？是成天呆在家里看电视吗？不是！眼睛受不了。能每天外出玩耍吗？不能！天气太热了。其实呀，你们在盼望快乐的假期，老师也在为你们着想呀。

你们是父母的宝贝，是祖国的花朵，也是我们老师的最爱。幼儿不同于少年，你们没有太多的课业负担；幼儿不同于成人，你们没有过多的工作压力。但是，你们的文化决定了我们民簇的文化，你们的才艺决定了我们民族的才艺。从小就接受文化的感染和音乐、舞蹈等艺术的熏陶，对你们开发智慧，培养对艺术的兴趣，获得生活中美的享受，从而提高整体综合素质具有重大的意义。

南部艺术幼儿园的老师，本着让你们在文化的氛围里，在舞蹈的旋律里，在艺术的享受中过一个快乐而又有意义的假期的目的，决定开设暑期培训班。具体情况如下：

1、文化班：主要学习计算、拼音、儿歌朗诵、幼儿英语。

2、幼儿舞蹈班：主要学习幼儿舞蹈的基本功、律动、歌表演、舞蹈等。

3、幼儿绘画班：根据幼儿年龄特点学习折纸、剪纸、泥工、绘画，全面提升幼儿创造思维、形象思维、想象力和创造力。

4、幼儿电子琴班：练习指法、音阶、练习曲等，培养幼儿对音乐的兴趣。

暑假班由专业教师任教，课程结束时幼儿将给家长进行汇报表演。

身体健康的2——6岁幼儿

6月26日——7月26日为期一个月，每天学半天。

从即日起开始报名

五、联系人：

x老师、x老师、x老师

报名电话：

x老师：xxxxxxx

x老师：xxxxxxx

x老师：xxxxxxx

快来吧，小朋友们，这里有知识的乐趣和活动的欢愉！

快来吧，小朋友们，这里有美妙的旋律和优美的舞姿！

**幼儿园招生方案秋季篇三**

年满3周岁(即20xx年8月31日以前出生)本园学区适龄儿童。在幼儿园招生计划尚有空余学位时，按出生日期的排序适当放宽。

参照《天堂镇公、民办幼儿园20xx年秋季招生指导意见》(天中心字[20xx]34号)中的规定本园招生责任区为：“原则上划片对接户籍、房产在城北社区、东山社区就近区域的`适龄儿童。”在招生计划内有空余名额时，招收进城务工人员随迁适龄子女。

计划招收小班幼儿，共计80人。

1、8月20日(上午8：00---10：00)招收本园学区适龄儿童(逾期不报，责任自负)。

1、保教费1200元/生·学期

2、保险费100元/生·学年(由保险公司收取)

1、报名时需携带幼儿及户口簿原件和户口簿首页、父母页、孩子页的复印件。

2、提交新生体检合格表：体检时间8月5日-8月7日。注意事项：

(1)携带儿童户口本；

(2)空腹；

3、属建档立卡贫困户家庭子女还需提供扶贫手册原件及复印件。

**幼儿园招生方案秋季篇四**

新学期宣传招生工作是每所幼儿园必须认真对待的大事，幼儿园的发展离不开生源的持续增加和优化，所以招生宣传工作务必全园动员、全员参加。随着幼儿园的数量越来越多，家长的需求越来越高。如何在现在这种激烈的竞争中生存下去，那么我就要有和别的幼儿园有本质上的差距，不管是在教学还是在幼儿园内部都要有自己的核心特色。新的一学期是新的开始，我们要以全新的面貌去迎接新的一年。

一．室外环境创设：

门头，宣传栏，班牌，家园联系栏，条幅，宣传招贴等。突出幼儿园核心教育特色、便于给到园考察新生家长留下良好的第一印象、更新环境布置，给老生家长以新鲜感。将室内环境布置全部更新。将班级按区角式进行布置，突出教学特色和快乐的氛围，体现活泼温馨的童趣。教学环境布置应选择在1.2米—1.5米的高度进行，要有主次，内容配置合理，切忌内容过多、过拥挤。在吧我们幼儿园做的活动收集的资料和照片做成展板上墙。以便于新生家长来园参观。

2室内环境创设：

很多幼儿园一年都没怎么打扫过卫生，很多地方都是灰尘，墙面和地板都有一些污染。那么首先要把教师打扫干净，物品摆放整齐。墙上脏掉的或一些陈旧的及时更换，消毒，通风。在用我们或老师孩子做的一些环创做一些合理的布置。当这些内部工作都做好了，那么我们就接下来就要走出去啦。古话话说酒香不怕巷子深，但在现在这个社会酒香也怕箱子深。你的东西在好，我们也要定期的做宣传。看看现在的肯德基，可口可乐有名气吧。现在几乎是家喻户晓。但人家都每天都在电视媒体上花大价钱做广告宣传。你难道比他们还有名气，要是没有，那就走出去。不要怕麻烦。

二．户外展示 1.现在很多幼儿园不管是暑假还是寒假都开有补习班，我们在这个时间段内就要做好准备，加强孩子的学习效果和锻炼孩子的日常行为规范。在开学的前2周我们就要准好外出展示的工作，我们选取年龄比较大点的孩子，分上几组。穿上整齐的园服由老师带队到幼儿园不同的招生区域进行展示我们的特色。（比如，孩子的学习效果，集体读课文啊，读报纸啊，或其他才艺表演呀，如果有条件的可以带上移动的影响设备，播放幼儿园做活动的一些精彩片段）在由几个老师配合发幼儿园的简介，这里切记哑巴配发，也不要乱发。每发一个就做好记录。我们做这个不是让家长当场报名，而是让家长对我们幼儿园产生兴趣能来我们幼儿园看看。

三．开学前的家访。(电话，或亲自登门）

开学前的家访是一个非常重要的工作，有利于稳住生源。举例:1小敬爸爸您好，我是小敬的主班老师罗老师。小敬爸爸您好，马上快过年了。过年您可能会带宝宝出去玩，您家宝宝身体比较弱出门要给宝宝多穿点衣服，不要让宝宝着凉了。还有哈，过年肯定会有很多好吃的，您这边也要多注意不要让宝宝乱吃。现在宝宝还小不要给宝宝吃太多刺激的零时尤其是领料之内的，，，好了祝你和宝宝还有宝宝妈妈新年愉快！

这二个电话必须要打，园长也不要省那几个电话费。原因我以举例说明，你懂得！

3.家访：

1现在有的很多幼儿园为了生源不择手段，在开学前一二周就带着礼物去有孩子的家长家里拜访求家长把孩子放在自己幼儿园，这样的手段不光不光彩，就算你用这种方法吧孩子弄来，你也得不到家长的尊重支持与理解。这就证明现在有的幼儿园为啥家园关系难做，幼儿园做个啥活动家长不支持不配合的原因。因为你是去求来的，不是家长对你幼儿园产生敬佩主动送到你幼儿园的，所以这里不在解释你懂得。

2我们用专业的方法去家访赢得家长的信任和敬佩。1家访时老师一定是净整洁的的仪表的去拜访家长。2带上有幼儿园相关的资料和视频介绍幼儿园的特色（如，幼儿园做活动视屏和相关照片等等）3合适的的可以带上一个幼儿园的宝宝，展示在幼儿园所学习的效果。4和家长一起来探讨怎么教育好孩子。用专业和爱心去赢得家长的尊重和敬佩。

四．新生家长到园接待

1首先我们要问清楚这位来看园的家长是从那个渠道了解我们幼儿园的，我们做出统计，这样我们以后就多用这种方法。

2安排专人的老师做接待工作，着装，仪表，幼儿园绶带，提前做接待的培训。

3提前安排看园路线，了解家长的需求，展示我们的特色。(安排游戏区，有专人照看来参观家长的宝宝，能让家长和我们接待的老师做充分无干扰的沟通）

4回到办公室，收尾。（预报名）

**幼儿园招生方案秋季篇五**

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。

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。

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。

超市商场投放宣传材料。

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。

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

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。

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。

家长手册、宣传海报、咨询登记表、红幅。

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。

3、红幅的悬挂。

4、准备接待家长，及咨询者。

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。

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。

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。

**幼儿园招生方案秋季篇六**

如果把幼儿园的基础行政管理看作是剑把，把教学软硬件的建设看作是剑身，那么招生的营销工作就是剑刃。剑把不扎实牢靠则挥之无力，剑身不丰厚则难成气势，剑刃不锋利则难有成效，三者紧密结合，又相互独立。招生的营销工作并非一日一事之功，只有做好了“十年磨一剑”的准备，才会有利于经营效果最大化。

招生的营销首先是“知己知彼”。所谓“彼”主要包括两个方面：商圈和竞争者。幼儿园的经营有很强的地域性，每个幼儿园基于自己的规模、发展规划和影响力都有一个基本的地理辐射范围。如一般处在城镇的200—400人规模的幼儿园应以幼儿园为中心3—5公里为自然半径。根据人口密集度和竞争者的情况不同可以灵活扩大这个范围。

这个范围的形成取决于两个基本要素——家长的偏好和管理的难度。家长为了方便一般就近选择，幼儿园为了降低接送等管理成本通常就近招生。经营者应对这个范围所处的地理位置、住宅与企业分布、配套设施（如公立小学）、经济收入状况、人口数量组成和流动情况、文化教育水平、教育观念和价格敏感度等尽量有一个较全面的认识，在方法上可以采用比较法，如将发达地区、不发达地区和本地区做比较。对商圈较好的管理办法是分层与重点区域结合、逐片操作、逐步深耕。“分层”就是按地理远近分为招生核心层、有效辐射层、边缘层，对关系招生核心利益的核心层进行重点管理，保证在此区域达到高度的知名度，并结合的幼儿园经营获得通过口碑传播为主的美誉度，确保这一区域的生源不外流。“重点区域”就是核心层里生源密集的区域，如大企业、机关单位或规范管理的大型社区。可以通过与其管理机构的合作进行集中、长期的合作招生。“有效辐射层”是核心区域的外围，关系幼儿园扩大招生和近期发展的区域，这一区域的运作可以把重点区域操作法和小众分众传播结合起来，比如车体广告、精心设计的形象标示物传播等都可以在长期内取得宣传效果，此区域管理效果的衡量以知名度为主，美誉度为辅。“边缘层”是关系幼儿园长远发展的区域，也是防御竞争者的一线区域，在这个区域的策略以不定期的大众传播为基本方式，以获得知名度为基本管理指标。管理好“有效辐射层”和“边缘层”的另一个重要意义就是在长期内保持生源数量的稳定性，避免大起大落。“逐片操作、逐步深耕”一个是在面上要逐步做全，一个是在沟通的层次上逐步加深。比如逐个社区和企业搞活动，从形象宣传到教育观念的沟通。

邻近的幼儿园招生竞争是不可避免的，这方面政府审批会有一定的考虑，但核心商圈附近强有力的竞争者还是会对幼儿园造成很大的影响。如果是综合水平相近的幼儿园，采取“差异化策略”、“品牌借力”、“经营升级”等竞争策略，区分卖点，拉开差距都是有效的选择，尽量避免的是进入价格恶性竞争。如果对方在品牌号召力和教学软硬件方面优势明显，对附近的生源有很强的吸引力，则需要对症下药，根据实际情况采取针对措施。比如利用对方初期投资大，管理不到位，利用时间差对家长的亲情化沟通做深做细，做好教学和成本管理，给家长更大的优惠，或者引进“强势品牌”等办法都会相当程度上提高自己的竞争力。

招生的方法“以正合，以奇胜”招生的方法万变不离其宗，主要也是两个方面：挖掘卖点和有效传播。卖点可以源于自身的也可以是外部引进的，或者是与周边相结合的，比如幼儿园毕业后升小学是家长很关心的一个问题，如果周边有优质的公立小学，和他们又有不错的关系，通常可以作为一个不错的卖点。先进的课程体系或师资的引进、幼儿园评级升级、幼儿活动获奖情况、硬件的优势等方面都可以作为卖点。卖点的宣传内容和方式需要结合具体的传播方式和环境，结合自身资源、家长获取信息的渠道、竞争者的宣传策略等。有效的传播方式未必是高成本的传播。“多、快、好、省”永远是传播的终极追求。基于幼教不同于一般商业领域的独特性，过分的商业化包装反而会引起家长的抵触。因此宣传时，教育观念的沟通，富有人性化也是两条重要的基本参考要素。知名度和美誉度是衡量品牌经营效果的两大指标，结合幼教行业的特殊性，建议采取“宣传为辅，重在沟通” 的招生宣传策略。宣传是提高知名度的基本措施，获得家长的好感和美誉更有效的方法在于面对面的沟通。宣传可以出 “奇”，沟通重在务实。下面将提供一些基本的沟通和宣传的参考方法，供幼儿园根据自己不同的情况选择：

一、沟通

1、家长调查。对家长的教育水平、幼教观念进行了解。幼教不仅仅是幼儿园的事，家长的参与和配合甚至更重要。幼儿园通过调查方式了解家长情况，既可以传达幼儿园的教育观念，又可以充分了解家长情况，便于教学管理工作的开展。要点说明：l 调查应做的彻底，避免表面化，问卷需要精心设计。比如下面的现象恐怕都有一定的普遍性——有的经济条件比较差，无精力和能力充分关注孩子；有人认为孩子成长是自然的过程，不去多管他（她）；有的家长过分溺爱和呵护孩子，对孩子的一点点问题动辄反应过激。这些家长的情况都需要掌握，这样才便于有针对性地开展招生工作，也降低将来管理的难度。

1、通过调查掌握对招生有利的信息。比如有的家长比较热心，有的在计生或居委会等机构里面有号召力，他们的一句话有时候比一千张传单都有效。掌握这些信息后，可以通过邀请这些热心人士到园里指导工作，帮助找毛病提意见等方式，让他们充分关注幼儿园，关心幼儿园的发展。

2、专家讲座。请专家宣讲幼儿教育的先进理念和方法。和家长统一认识，提高幼儿园管理理论水平，现场交流为家长答疑，也能发现一些平常不易发现的问题。

3、专题培训。专家讲座因为费用问题，通常适合充分准备后的大规模宣讲，每学期招生期和学期结束的时候举办两次基本就可以取得不错的效果。专题培训就可以有针对性的小规模不定期举行，作为对大规模宣讲的补充，又增加了和家长深入沟通交流的机会，如饮食、保健、医疗等。幼儿园老师的亲情化内训也可以邀请家长参加。

要点说明：l 专题要选择家长关心或头疼的问题，比如针对现在的独生子女问题，建议爸爸妈妈“做孩子的知心朋友”；婴幼保健与营养方面经常为家长提供一些知识和配方；为充分调动家长的积极性和参与性，可以在专业人士引导下，让家长来讲孩子健康成长的经验和问题。针对内部的培训可以选择一些非常具有操作性，老师每天面对的问题，如“如何快乐工作”、“用妈妈的心走过每一天”、“怎样面对5类不同的孩子”等。l 精心设计一些亲子游戏，在老师参与下和爸爸妈妈一起玩。对老师和家长的配合互动有很大的帮助，易于消除孩子的陌生感和距离感，对提高家长的满意度也有很大帮助。

4、家长热线。有条件的幼儿园可以和培训机构或专家合办专家热线，规定每周末某段时间为家长解惑答疑。这种方式的好处是，回避面对面沟通家长的顾虑和不好意思，对家长的帮助是实质性的，是建立幼儿园口碑的很好的方式。

二、宣传

1、外教参与招生活动：找几个肤色明显的外教参与招生活动，对吸引注意力有不错的效果，也能体现幼儿园对双语教育的重视和安排。要点说明：l 免费为孩子和外教拍照（一起做游戏、学习），留下家长的地址寄过去，这样就自然而然的了解了家长的信息，也便于通过相片的形式进行二次传播。l 活动的场所可以选在人员流量大的超市、小孩子集中的公园或儿童娱乐中心、麦当劳肯德基餐厅等。组织小孩子一起表演，现场购物教学，配合幼儿园招牌或横幅一起宣传。

2、幼儿园形象玩偶。制作一些印有幼儿园形象、名称、电话的小玩

具或标牌标贴，广泛散播到各种交通工具上，人气集中的商场等地方，传播的趣味性和长效性都会比较强。

3、“大客户”公关。附近的企业和管理规范的社区可以通过与其管理机构建立联系，在宣传栏定期张贴幼教知识、不定期的组织表演、邀请参观，让外教给企业或社区进行一次英语口语培训等方式开展宣传活动。

4、“回娘家”：如果是多年经营的幼儿园，“老客户”的作用不容忽视，他们的口碑传播很有力量，可以邀请家长和孩子“回家”看看，看看新的变化，关心一下孩子现在的成长情况等，都是富有人性化的宣传措施。要点说明：要取得效果，一定要买一点纪念性的小礼物，在用过的教室桌椅和原来的老师一起照个相。总之，明确目的在于通过强化“老客户”的认可协助招生。

5、温馨提示。现在多数幼儿园都把车接车送作为幼儿园服务的标准配置，因此有很多的接送站点，在这些站点做一个幼儿园的温馨提示牌，既能体现幼儿园的细心周到，在当地也能起到一定宣传作用。这种类型的温馨提示在园内适当布置，也会让家长感觉到独到的用心。

6、“新学期，新感觉”。每年从8月份中旬开始，各幼儿园的老师在经过短暂的休假后又以全新的姿态投入到新学期的招生教学工作中，这段时间的幼儿园是否也应该有个新的面貌呢？整理一下脱落的墙体，粉刷一新，增加几个色彩亮丽的可爱形象，继续就读的小孩子也有新鲜感，新来的家长也心情舒畅，投入也不大。

像这样成本节省又新颖的招生方式还有很多，幼儿园需要根据不同的

情况灵活选择。

幼儿园招生方案 作者：胡会群

一、园况分析：

本园现有4个班级：宝宝班、小班、中班、大班各一个班。

二、预计招生人数：

三、招生措施

（一）通过 网络在网站上发布相关信息进行宣传，将相关网站完善。

（二）到商场、超市投放宣传资料。

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大型超市、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。电话联系可否放置宣传资料。

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点，发放办法

3、负责人跟踪发放情况。

（三）联合小区做宣传活动：结合节假日，联合附近小区做宣传活动：如冬季的圣诞节、元旦或双休日。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、提前向家长发放通知，了解活动的大致内容。

4、组织主持活动并进行宣传派发宣传资料及做好登记工作

（四）到超市商场小区设置招生咨询点。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、村庄、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、与小区物业取得联系，商议咨询点的设置

3、商议如何在小区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

（五）教师与家长手递手的发放宣传

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

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

（六）宣传资料的夹报、书刊等方法

具体措施：

1、向报亭主人了解杂志和报纸的销售情况，并和店主商议如何进行夹报宣传

2、向带孩子的家长赠送书刊、杂志，里面夹放宣传资料（手递手发放）

（七）刊登广告

具体措施：

1、对部分报纸、书刊进行关注，选择合适的媒体进行广告

2、和报社、广告公司取得联系，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、了解广告价格共参考

5、共同商议选择广告形式

（八）与周边的小学取得联系，孩子幼儿园毕业后升小学是家长很关心的一个问题。了解幼儿升小学的基本要求，解决幼儿升小学对学校的选择。必要时可带幼儿去学校参观，提前体验小学生活，解决家长后顾之忧。

四、招生时间

各班老师可以根据自己的时间进行安排或园内统一组织（周六、日、下班后）

五、招生指标

根据园内生源情况，每位教师招生指标人数10人

六、教师招生奖励办法

1、教师向家长宣传幼儿园，并留下家长详细资料和电话的每份资料奖励xx元

2、与家长取得联系后家长来园参观或参加活动的来一位家长另奖励xx元

3、家长带幼儿参观满意后并报名入园的一名幼儿另奖励30元

4、如果半年内各班招生人数达到定额另奖励班上老师100元/人

1、每位教师完成10人奖励200元加提成

2、每位教师完成8人以上（含8人）奖励150元加提成

3、每位教师完成5人以上（含5人）奖励100元加提成

4、每位教师完成5人以下按招生提成提取30元/人

处罚办法：

1、在登记过程中有造假现象，一经发现处罚该教师50元

七、宣传事项：

1、宣传地点设置

2、宣传人员分配（可分区域）

3、招生简章

4、招生时间

5、招生所需物品如小礼品、气球等

6、幼儿入园须知

7、招生横幅

8、校车

9、登记表格

**幼儿园招生方案秋季篇七**

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。

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。

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

超市商场投放宣传材料

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。

**幼儿园招生方案秋季篇八**

依据xx学前教育招生工作的相关规定，坚持“相对就近，免试入园”及便民便利、公开透明的招生工作要求，强化责任意识和服务意识，充分利用现有资源，积极落实随迁子女的入园政策，尽力满足学区内广大人民群众的需求，努力做好20xx年学xx幼儿园招生工作。

1、坚持公开、公正、公平的原则。

按区教育局托幼办统一规定的时间和内容向社会公开招生信息和招生细则。

2、坚持率先满足3—6岁接受全日制正规的学前教育为主的原则。

率先保证3—6岁幼儿接受正规的学前教育，满足入园要求。3岁前婴幼儿的早期教育将通过幼儿园早教指导站提供不同的服务与指导。

3、坚持按照市相关要求设定班级数和班额数。

按要求严格将班级数和班额数控制在《xx20xx学年度幼儿园教育事业计划》规定的.范围内，20xx学年我园共开设6个班，小班2个，每班25人；中班2个，每班30人；大班2个，每班35人。

4、关于来沪随迁子女的入园。

在保障本市户籍适龄子女入园的基础上学额有余的，可依据来沪人员持《xx市居住证》且积分达到标准分值、持有年限等条件设定优先顺序，安排随迁子女入园。同时，孩子须持有本市临时居住证件。无法进入公办幼儿园就读的，可自行选择到民办幼儿园就读。

根据区教育局《20xx学年xx幼儿园招生意见》精神以及行政的讨论，结合本地区地域特点，制定以下要求：

（一）

20xx年9月1日至2024年8月31日期间出生的身体健康、可正常参加集体活动、并符合以下条件之一的适龄儿童。

（二）招生条件

1、户籍及居住所在地为xx市xx社区所辖各居委会、各村的幼儿。

2、因特殊原因未报xx市户籍的练塘镇辖区幼儿，父母一方必须持有xx市户籍，并持有所属居委会或村委会的证明（书记签字），方予认可。

3、居住于本镇范围内并具备以下条件之一的来沪人员随迁子女：

入园幼儿户籍应跟随父母。父母一方持有《xx市居住证》且积分满120分，入园幼儿已经取得《xx市临时居住证》，并持有招生区域内居住证明。

（三）自主招生条件

根据上级有关精神和我园实际情况，自主招收一部分常住于本镇范围内的来沪人员随迁子女，条件优先顺序依次为：

（1）父母一方持有《xx市居住证》，幼儿持有《xx市临时居住证》，持有招生区域内居住证明。

（2）父母一方持有《灵活就业证明》满两年（2024年7月31日前办理的）和《xx市临时居住证》满三年（2024年7月31日前办理的），幼儿持有《xx市临时居住证》，持有招生区域内居住证明。

小班2个班级，共50名幼儿；

1、方案制定：5月4日制定本园招生方案并上交教育局。（与镇社会发展事业科共同商议制定，并有镇社会发展事业科确认盖章）。

2、公告发布：5月5日开始向社会公布本园招生入园招生计划、招生区域范围、幼儿园性质、等级、收费标准、招生电话及报名的要求和日期等。

3、招生时间：5月30日、31日、6月6日为全区公办幼儿园统一招生登记时间。

4、报名材料准备：

（1）在规定的时间内，符合招生条件的上海市户籍幼儿，由家长带领（一般情况下幼儿须到场），带好四证原件到幼儿园指定的地点办理报名手续（带好户口簿、身份证（父母）、幼儿出生证、儿童预防接种证）等原件到我园办理报名、登记手续。

（2）在规定时间内，符合招生条件的来沪人员随迁子女，由家长带领（一般情况下幼儿须到场），带好带好户口簿、身份证（父母）、幼儿出生证、儿童预防接种证原件证件以及招生条件中的相关证件和证明到幼儿园指定地点办理报名手续：

5、材料查阅审核：幼儿报名登记入园，家长需填写报名登记表。幼儿园招生工作人员认真核查相关证件，仔细核对家长所填信息，登记幼儿出生年月、身份证号码、家庭住址、户籍所在地、上海市临时居住证号码；父母姓名、身份证号码、上海市（临时）居住证号码、工作单位、联系电话等，确保幼儿的报名材料真实、完整。

6、发放通知单：6月13、14日发放本地区适龄幼儿入园通知单。

7、自主招生时间：8月15日至8月25日为自主招生时间。（在学额未满情况下非户籍幼儿根据登记报名资料的情况进行录取）

1、成立招生工作领导小组，认真做好招生前的准备工作

领导小组组长：徐xx——招生方案制定及招生工作会议精神的传达

招生小组成员：xxx——招生通告、家长宣传咨询、拟定家长宣传单等

陆xx、潘xx、吴xx、陆xx——各类信息核实登记

2、设立幼儿园招生电话，耐心接待家长咨询，妥善处理好各种问题。

xxx招生责任人：胡老师

3、对全体领导小组成员和全体教职员工开展招生工作培训，领会招生工作精神，熟练掌握招生政策、法规，做好户口簿、房产证、居住证、幼儿出生证、儿童预防接种证等有关证件的查验、登记工作，确保招生工作的公正性。

4、与镇卫生院协调确定新生入园体检日期，体检合格者方可入园。

请广大家长在看到公告后将相关信息相互转告，同时希望本次招生工作能得到各位家长的理解、配合与支持。

**幼儿园招生方案秋季篇九**

幼儿园每年秋季招生。具体时间见幼儿园招生简章，平时如有缺额，可随时补招。

二、招生情况

幼儿园招收身体健康（无慢性的传染病），可正常参加集体活动的3-6周岁幼儿。

企事业单位和机关、团体、部队设置的幼儿园，除招收本单位工作人员的子女外，有条件的应当向社会开放，招收附近子女入园。

幼儿园对烈士子女、家中无人照顾的残疾人子女、孤儿、家庭经济困难幼儿、具有接受普通教育能力的残疾儿童、单亲子女等入园，按照国家和地方的有关规定予以照顾。

三、招生计划

1、核定招生计划。各幼儿园根据办园标准和幼儿园规模科学核定招生计划。

2、发布招生简章。各幼儿园通过网站或在社区显著位置张贴等方式向社会公布招生简章。

3、组织报名。幼儿家长携带招生简章中要求的相关证件到幼儿园报名。

4、体格检查。幼儿在入园前，须按照卫生部门制定的卫生保健制度进行体格检查，合格者方可入园。

四、职责分工

中心校负责制定本辖区内幼儿园招生方案，统筹、监督辖区内幼儿园招生工作的实施。

五、有关规定和要求

1、公开招生信息。各幼儿园要及时向社会公布招生时间、、招生程序、收费项目和标准。

2、科学核定控制班额。各幼儿园要严格按照教育行政部门的有关规定核定班额，各年龄段实际班额超过省、市定班额的人数最多为5名。

3、严格执行收费标准。各幼儿园要严格执行有关部门核定的项目和标准收费并做好公示。

**幼儿园招生方案秋季篇十**

提高幼儿教育质量为中心，实行全方位的科学管理，注重幼儿素质的培养及智能的开发，办有多种特色教育模式。开设的语言、英语、珠脑算、美术、音乐、舞蹈等课程。

1、促进幼儿身体正常发育和机能的协调发展，增强体质、培养良好的生活习惯、卫生习惯和参加体育活动的兴趣。

2、培养儿童良好的心理素质和与人相处、合作、互助的良好品德。

3、发展幼儿智能，培养正确运用感官和运用语言交往的基本能力，增进对环境的认识、培养有益的兴趣和求知欲望，培养初步的动手能力。

统一报名、统筹安排录取

1、具有当地地区的户口、身体健康、智力正常的适龄幼儿。

2、大班：招收5---6岁

中班：招收4---5岁

小班：招收3---4岁

4月-5月

入园前，家长首先要带幼儿到幼儿园报名、登记;决定入园时，请家长带幼儿到我园指定医院进行体验，然后带体验结果及儿童预防接种卡片，预防接种证、户口本来园报到并办理入园手续。

**幼儿园招生方案秋季篇十一**

生源是学校生存发展的命脉，为了激发和调动全校员工参与招生工作的热情，扩大生源规模，提高生源质量，促进幼儿园的发展，特制定招生工作奖励办法，落实奖励政策，鼓励全员积极参加招生工作，对招生工作表现突出贡献较大的人员予以更丰厚的奖励。具体方案如下：

一：户外招生活动的时间：

上午或下午，一般是1.5-2小时左右/次活动 (视天气和现场情况而定)

二：户外招生活动内容：

说明：简章发放每人30张(视情况而定)。

三：奖励政策落实：

完成户外招生活动工作人员予以以下奖励

1)活动补助：20元/次/人(下班时间后)

2)登记有效资料： 5元/份

说明：

有效资料：电话可以接通，能联系到孩子的父母.

无效资料：

a：索取的联系方式是座机，电话可以接通，但是经过招生老师回访三次未联系到孩子的父母等情况，被视为无效资料。

b：索取的联系方式，经过招生老师回访三次，出现无人接、

空号、挂断、无法接通、错号等情况被视为无效资料。

3)报名学生：200元/个，通过户外招生活动索取信息资料，经过招生老师回访跟踪后报名的学生，提成奖励(获得分成的包含小组团队每位成员、招生老师)

4)如果该幼儿入园不满一学期即退托，该老师的招生奖励要如数追回。

5)该奖励由招生办主任于次月3日前公示在园务展板上。

附加总体说明：每次户外招生活动结束后，需要在前台填写(户外招生活动明细表)，并报告给招生办主任确认;同时如果未按照园长、招生办主任提出的要求完成户外招生活动的工作人员，不予享受招生活动奖励政策。

最新幼儿园招生方案篇2

一、招生人数

市幼儿园东校区(九天南路)：小班90人

市幼儿园南校区(红兰南路93号)：小班120人

市幼儿园北校区(海新西路8号)：小班200人

二、招生范围、对象

凡20\_\_年9月1日----20\_\_年8月31日出生，户籍、住址在台城老城区(东至通榆河，南至泰东河，西至东台镇行政所辖区域，北至经济开发区)、身体健康、智力正常的幼儿均可报名。

三、招生时间、地点

请家长陪同幼儿于20\_\_年7月10日上午8:00——11:00带户口簿、房产证、身份证原件及两张两寸幼儿照片就近到市幼儿园相应园区报名。

四、收费标准

保育教育费 每生1600元/学期(录取后收费)

五、录取程序

幼儿报名时，家长可以为幼儿自主选择两个园区作为第一选择和第二选择 (注：南校区、东校区不可同时选)。录取新生时，如果“第一选择”该园区的幼儿数超过该园区招生计划数时，则从 “第一选择” 该园区幼儿名单中采用电脑派号的方法产生该校区新生录取名单;如果“第一选择”该园区幼儿数不足计划招生数，则所差名额从“第二选择”该园区幼儿中电脑派号产生。

六、注意事项

一经发现使用假户口本、冒用他人姓名入学者，一律取消入学资格;园区间幼儿不调整。

最新幼儿园招生方案篇3

为进一步规范幼儿园招生工作，根据教育部颁布的《幼儿园工作规程》、《河南省幼儿园管理暂行办法(试行)》(豫政办【20\_\_】63号)、《平顶山市幼儿园招生实施方案》(平教普【20\_\_】24号)和《\_县幼儿园招生实施方案》\_教体【20\_\_】91号文件精神，结合中心校实际，制定幼儿园招生实施方案。

一、招生时间

幼儿园每年秋季招生。具体时间见幼儿园招生简章，平时如有缺额，可随时补招。

二、幼儿园招收身体健康(无慢性的传染病)，可正常参加集体活动的3-6周岁幼儿。

企事业单位和机关、团体、部队设置的幼儿园，除招收本单位工作人员的子女外，有条件的应当向社会开放，招收附近子女入园。

幼儿园对烈士子女、家中无人照顾的残疾人子女、孤儿、家庭经济困难幼儿、具有接受普通教育能力的残疾儿童、单亲子女等入园，按照国家和地方的有关规定予以照顾。

三、招生计划

1、核定招生计划。各幼儿园根据办园标准和幼儿园规模科学核定招生计划。

2、发布招生简章。各幼儿园通过网站或在社区显著位置张贴等方式向社会公布招生简章。

3、组织报名。幼儿家长携带招生简章中要求的相关证件到幼儿园报名。

4、体格检查。幼儿在入园前，须按照卫生部门制定的卫生保健制度进行体格检查，合格者方可入园。

四、职责分工

中心校负责制定本辖区内幼儿园招生方案，统筹、监督辖区内幼儿园招生工作的实施。

五、有关规定和要求

1、公开招生信息。各幼儿园要及时向社会公布招生时间、、招生程序、收费项目和标准。

2、科学核定控制班额。各幼儿园要严格按照教育行政部门的有关规定核定班额，各年龄段实际班额超过省、市定班额的人数最多为5名。

3、严格执行收费标准。各幼儿园要严格执行有关部门核定的项目和标准收费并做好公示。

最新幼儿园招生方案篇4

依据《成都市教育局关于做好20\_\_年公益性幼儿园招生工作的通知》(成教函【20\_\_】28号)要求，现将成都市郫县红光镇贝蕾幼儿园20\_\_年秋学期招生计划公示如下：

一、招生原则

1)就近原则;

2)免试原则;

3)公开原则;

二、具体招生说明

(一)招生对象：20\_\_年9月1日—20\_\_年8月

31日之内出生，年满3周岁的幼儿;

(二)招生人数：60人;

三、报名方式：

幼儿父(母)或其他法定监护人持户口薄原件于20\_\_年6月17日前到幼儿园进行登记.(登记截止时间:6月16日17:00止)

(注：如报名登记幼儿超过计划招生人数，6月23日上午9:30 进行公开摇号，采取先红光镇—郫县—成都市—外地的录取原则。)请登记了的家长于6月23日上午9:00准时到园领取号码牌.

四、录取结果公示

1、时间：6月24日-6月30日;

2、方式：贝蕾幼儿园大门公示栏和贝蕾幼儿园新浪微搏。

五、办理入园

2、地点：贝蕾幼儿园

3、所需材料

(1)幼儿体检;

(2)入托查验证明;

(3)父(母)户口本复印件各一份。

(注：逾期未办理入园手续，视为自动放弃。)

六、咨询电话

贝蕾幼儿园行政办公电话：

**幼儿园招生方案秋季篇十二**

市幼儿园东校区(九天南路)：小班90人。

市幼儿园南校区(红兰南路93号)：小班120人。

市幼儿园北校区(海新西路8号)：小班200人。

凡20xx年9月1日——20xx年8月31日出生，户籍、住址在台城老城区(东至通榆河，南至泰东河，西至东台镇行政所辖区域，北至经济开发区)、身体健康、智力正常的幼儿均可报名。

请家长陪同幼儿于20xx年7月10日上午8:00——11:00带户口簿、房产证、身份证原件及两张两寸幼儿照片就近到市幼儿园相应园区报名。

保育教育费每生1600元/学期(录取后收费)。

幼儿报名时，家长可以为幼儿自主选择两个园区作为第一选择和第二选择(注：南校区、东校区不可同时选)。录取新生时，如果“第一选择”该园区的幼儿数超过该园区招生计划数时，则从“第一选择”该园区幼儿名单中采用电脑派号的方法产生该校区新生录取名单;如果“第一选择”该园区幼儿数不足计划招生数，则所差名额从“第二选择”该园区幼儿中电脑派号产生。

一经发现使用假户口本、冒用他人姓名入学者，一律取消入学资格;园区间幼儿不调整。

**幼儿园招生方案秋季篇十三**

八月份快到了，幼儿园又要准备招生了。下面是本站小编为你带来的幼儿园招生方案范文，欢迎参阅。

一、园况分析

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

1、通过网络。在网站上发布相关信息进行宣传，将相关网站进行完善。

2、通过才艺表演进行宣传。

利用节日进行宣传活动：在“银座百货”进行演出活动;在“华联”进行演出活动。由小、中、大班幼儿在商场内部进行演出，与此同时教师进行宣传和介绍活动。

四、与家长进行面对面的交流

具体办法：到各小区、商场、超市进行宣传活动。与小区的物业进行联系，可以张贴海报，可设专门咨询点。

注意事项：在与家长交流的内容要完整、准确的体现幼儿园的特色，并留下家长资料和联系电话。事后与家长取得联系，以便确定其来园参观或参加活动的时间。

时间安排：各位教师可以根据自己的时间进行安排，如下班后、周六、周日等。

五、奖励办法

1、教师向家长宣传我园并留下咨询家长的详细联系方法和资料的，每份资料奖励该教师元。

2、和家长取得联系后家长来园参观或参加活动的，来一位家长奖励该教师元。

3、家长带幼儿参观或参加活动后满意，并交费入园的，每入园一名幼儿奖励该宣传人元。

4、如果半内幼儿数量达到定额，则奖励该班教师元。

5、如果全园完成招生人数，达到定额，则奖励全体职工共计元。

附:周边小区分布状况

周一、周二去小区;周三、周四去小区;周五去小区;

备注:每个小区连续去一个月,进行招生咨询活动.

宣传所需物品：海报、家长手册、条幅、入园咨询登记表

一、指导思想贯彻落实横溪镇教辅室20xx年幼儿园招生工作会议精神，稳妥有序迎接新一轮入园高峰到来，做好招生宣传、布署和服务工作，顺利完成本镇20xx年幼儿园招生任务。

二、招生原则方便家长报名、相对就近入园、适度自由择园、统筹安排录取。

三、招生对象

1、招生对象以具有本镇常(暂)住人口的2--6岁幼儿为主。

2、招生年龄：

小班(4周岁幼儿)：20xx年9月后---20xx年8月前出生

中班(5周岁幼儿)：20xx年9月后----20xx年8月前出生

大班(6周岁幼儿)：20xx年9月后----20xx年8月前出生

四、招生时间：

12月---1月

五、招生要求：

1、持有本镇常住人口适龄儿童：在家长陪同下带好户口簿复印件、预防接种证原件及复印件，幼儿健康体检卡、幼儿1寸彩照两张，在规定时间内到小星星幼儿园办理报名登记手续。

2、外省市户籍的适龄儿童：由家长陪同并带好由公安部门颁发的《横溪镇暂住证》、预防接种证原件及复印件、户口原件及复印件、幼儿健康体检卡、幼儿1寸彩照两张到小星星幼儿园办理报名登记手续。

六、20xx年第二学期小星星幼儿园招生计划

一、首先园况分析:园内现有的班级，如托班、大班、中班或小班，各有几个，各个班级里现有人数与满员人数显示对比。

二、统计预计招生人数

三、招生措施

1、通过幼儿园网站上发布相关信息进行宣传，将校园网站进行完善。

2、通过才艺表演进行宣传。

利用节日进行宣传活动：如商场内部或一些少年宫广场，由各班级内部进行演出，与此同时教师进行宣传和介绍活动。

四、与家长进行面对面的交流

具体办法：到各小区、商场、超市进行宣传活动。与小区的物业进行联系，可以张贴海报，可设专门咨询点。

注意事项：在与家长交流的内容要完整、准确的体现幼儿园的特色，并留下家长资料和联系电话。事后与家长取得联系，以便确定其来园参观或参加活动的时间。

1、教师向家长宣传我园并留下咨询家长的详细联系方法和资料的，每份资料奖励该教师xx元。

2、和家长取得联系后家长来园参观或参加活动的，来一位家长奖励该教师xx元。

3、家长带幼儿参观或参加活动后满意，并交费入园的，每入园一名幼儿奖励该宣传人xx元。

4、如果半内幼儿数量达到定额，则奖励该班教师xx元。

5、如果全园完成招生人数，达到定额，则奖励全体职工共计xx元。

一、 园况分析: 本园现有班级 个，幼儿 名。其中小班 个，幼儿 人;中班 个，幼儿 人;大班 个，幼儿 人。

二、 预计招生人数 小班预计招生15人;中班预计招生5人;大班预计招生15人;小班、中班、大班共计招生人数35人。 三、招生对象 小班——20xx年9月1日-201x年8月31日出生的幼儿，中班招收20xx年9月1日-20xx年8月31日出生的幼儿，大班招收20xx年9月1日-20xx年8月31日出生的幼儿，身体健康(无慢性传染病)，可正常参加集体活动的适龄幼儿。

三、招生时间： 20xx年6月10日统一报名，6月15日进行补招。平时有空缺随时补招。

四、招生基本程序

1.发布招生简章 5月10日通过媒体、发放宣传资料等形式向社会公开本幼儿园招生

工作方案

和幼儿园基本情况，幼儿园基本情况包括名称、地址、性质、类别、招生计划、报名时间，收费项目及标准、报名咨询电话等。

2.组织招生报名 报名时，家长要带领幼儿，持户口薄或居住证到幼儿园登记，及时的公布录取幼儿名单及编班情况。

五、报名地点 城关中心幼儿园教学楼二楼园长。

六、成立招生小组 组 长:

园长)

副组长：

分组长：

各班班主任

20xx年 月 日

**幼儿园招生方案秋季篇十四**

一、装饰教室，让孩子感受新年来临的浓厚气氛。

二、让孩子看节日图片，在感知节日的同时，也了解我国的传统习俗，增强幼儿对民族文化的兴趣。

三、制作贺卡，小朋友之间互相赠送增进友谊。

四、幼儿表演节目，形式以讲故事、唱歌、跳舞等。

五、幼儿玩击鼓传球的游戏，球停在谁的手里，谁表演节目。

六、老师赠新年祝福，祝福孩子在新的一年里健康快乐，茁壮成长。

12月30日上午，我们幼儿园中一班举行了庆元旦迎新年联欢活动。为了让孩子们过一个难忘的节日，让孩子们看到自己进步和成长，我们结合各个领域的活动，排练了许多精彩的节目和游戏活动，有歌曲，歌表演，游戏，舞蹈等。

元旦来临，老师组织孩子们用皱纹纸制作拉花来装饰教室，并动手剪窗花贴在了玻璃上，进一步感受节日的气氛。

上午8:30分，庆祝活动在歌声《新年好》中拉开了序幕，我们中班的全体小朋友、老师欢聚一堂，用歌声、笑声、掌声送走硕果累累旧的一年，迎接生气勃勃的新年。孩子们在歌声中充分展现自我，秀出精彩。孩子们那天真的笑容和甜甜的话语，使我们感受到了新年的快乐与孩子们成长的喜悦!

在击鼓传球的游戏活动，展示了孩子们敏捷的思维能力和运动能力。在活动中，孩子们积极参与，敢于竞争。孩子们还把自己精心制作的贺卡，进行互相赠送。通过此活动加深了孩子们之间的感情。孩子们精彩的展示，让他们充分体验、感受到节日带来的快乐。

在活动中我们遵循面向全体幼儿，让每个孩子得到锻炼，尽情表现，让孩子感受到自己同样得到老师重视、喜欢。整个活动充满生机，充满激情。

欢乐的时光总是过得短暂，但老师对孩子们的祝福却源远流长，相信在新的一年里我班的孩子们在老师的陪伴和爱的呵护下会健康茁壮的\'成长。

**幼儿园招生方案秋季篇十五**

办园宗旨

让每一个幼儿都能享受到优质教育！

一、招生对象

年满3周岁(即20xx年8月31日以前出生)本园学区适龄儿童。在幼儿园招生

计划

尚有空余学位时，按出生日期的排序适当放宽。

二、招生

计划

计划招收小班幼儿，共计80人。

三、报名时间

1、8月20日(上午8：00---10：00)招收本园学区适龄儿童(逾期不报，责任自负)。

四、报名须知

1、报名时需携带幼儿及户口簿原件和户口簿首页、父母页、孩子页的复印件。

2、提交新生体检合格表：体检时间8月5日-8月7日。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn