# 大学招生策划宣传方案 招生策划宣传方案(模板9篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-04-19

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学招生策划宣传方案篇一根据学校《东北农业大学20xx年...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学招生策划宣传方案篇一**

根据学校《东北农业大学20xx年招生宣传实施方案》（东农校发[20xx]号）文件要求，学校20xx年招生工作将采取“校园配合、重心下移、广泛动员、全员动员”的工作方式，采取学院承包招生宣传点的做法，为高质量地完成学校布置的招生宣传工作，结合学院实际，特制定本方案，具体如下：

加强对招生宣传工作的重视程度，以维护考生的利益为目的，以提高生源质量为目标，以保证公正、公平为原则，以公开、规范为手段，努力完成好我校招生宣传工作。

采取切实措施，充分调动招生宣传人员的积极性，动员各方面力量和各种手段，创造性地开展招生宣传工作。通过介绍学校的基本情况、办学特色、综合实力以及考生所关心的热点问题，实现“扩大学校及学院影响、吸引优秀学生，提高生源质量”的工作目标。

为加强领导，保证招生宣传工作的顺利开展，特成立如下机构：

农学院招生宣传工作领导小组

组长：王成贵

副组长：邹德堂、潘俊波、赵长山、杨德光

成员：王振华、宁海龙、石瑛、樊东、张俊华、王兵

全面负责招生宣传整体工作计划的制定，负责组织学院及学院所承包区域的招生宣传工作。

我院招生宣传工作将是围绕着宣传东北农业大学的学科、专业优势，扩大学校影响，使考生、考生家长及社会各界全面了解东北农业大学，吸引更多的优秀生源报考我校。具体工作安排如下：

2、根据实际情况参与承包区域内电视、网络等媒体组织的现场咨询会。

3、要面向考生、家长及高三老师，提供有关东北农业大学招生工作的最新、最详尽的信息，指导考生高考志愿的填报，解答考生及考生家长有关招生工作的问题等，尽量扩大我校招生宣传工作的影响范围。

4、组织知名学者到中学做学术讲座，向中学生推介我校知名学者及各学科前沿成果。

5、采取切实可行措施，充分调动招生宣传人员工作的积极性，创造性地开展招生宣传工作。

附：宣传路线责任人及派遣人员名单

文明宣传活动策划方案范文

消防宣传策划方案

学院宣传活动策划方案

宣传外出创业策划方案

艺人活动宣传策划方案

银行宣传活动策划方案

手机宣传活动策划方案

宣传活动策划方案格式

旅游营销宣传策划方案

汽车宣传推广策划方案

**大学招生策划宣传方案篇二**

我们此次策划的目的就是宣传商专，吸引目标群体。所以主题也将迎合目标群体的喜好。我们的主题如下：

1、针对学生家长：放心、安全、省钱

2、针对学生本人：轻松、娱乐、锻炼

我们的策划方案主要针对的是高中毕业生推出，因为我校是高职院校，招收的就是高中毕业生。那如何让他们对我们的学校感兴趣，如何让他们不再有“门户”偏见呢?请看我们以下的项目设计：

20xx年6月组织贵阳市市区及下辖三个县的高中应届毕业生(自愿原则)在商专进行为期一周的参观体验。期间活动包括：参观商专本校区，南、北分校区，白云新校区;体验商专大学生活。期间学校只提供吃、住，其余由自己承担。如若学生自愿，还提供假期生活体验：兼职平台，免中介。(限定名额100人)

1)成立各负责小组：接待导游小组，后勤小组，外交通讯小组，新闻播报小组，财务小组。在活动期间各小组各负其责，定要保持良好的秩序和氛围。(小组成员尽量用学生会成员，自制力、组织力、应变力较强的本校同学)

2)做好活动期间各种节目程序的策划，避免出乱子。

1)“踩点”宣传。即在过年后高三学子返校时，到校口头宣传，并填报志愿表。

2)网络宣传。众所周知，最近网上有一段很火的视频：商专style。在视频中将商专的生活体现得淋漓尽致，我们在宣传的时候应充分利用。并且网络宣传成本低，效果好，较为实用。

1)星期日下午17：:00，清点人数，确定学生到齐。18:00正式开始商专生活体验。19：00准时收假。

2)星期一至星期二参观各校区。期间早操、晚自习、宿舍打扫不得间断。

3)星期三观看社团风采展。参观学生也可参与其中体验。场地：操场。

4)星期四学生会、督导队等校级学生组织风采展。参观学生也可参与其中体验。

5)星期五参观学生寝室文化大赛展示。设有奖项。

6)星期六贵阳标志性场地一日游。例如，黔灵山公园，人民广场等。

**大学招生策划宣传方案篇三**

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！

**大学招生策划宣传方案篇四**

研究生教育是学校最高学历层次教育，是学校综合实力的重要组成部分。大力发展研究生教育，提高研究生培养质量，是研究生培养单位工作重点。我院在不断提高综合实力吸引生源的基础上，应加大招生宣传工作的广度和深度，吸引更多的生源报考，吸引更多的优秀生源报考，以实现我院规模上的增长，生源质量上的提高，为研究生培养质量提高打下基础。目前研究生报名工作即将开始。为了做好最后一个月宣传工作，我院将积极按照研究生学院的部署并结合我院的实际开展“20xx年研究生招生宣传月”活动。

组长：严良俊、董超

副组长：张占松、杨德强

成员：刘迪仁、杨飞、唐新功、张翔、谢锐杰、陈清礼

秘书：刘海兵

负责：

1、招生及优惠政策；

2、推免研究生的推荐和接收环节；

3、报考研究生的动员和宣传工作。

6、所有第一志愿报考我院考生学院负责报销报名费。

**大学招生策划宣传方案篇五**

根据学校《东北农业大学20\_\_年招生宣传实施方案》(东农校发[20\_\_]号)文件要求，学校20\_\_年招生工作将采取“校园配合、重心下移、广泛动员、全员动员”的工作方式，采取学院承包招生宣传点的做法，为高质量地完成学校布置的招生宣传工作，结合学院实际，特制定本方案，具体如下：

一、指导思想

加强对招生宣传工作的重视程度，以维护考生的利益为目的，以提高生源质量为目标，以保证公正、公平为原则，以公开、规范为手段，努力完成好我校招生宣传工作。

二、工作目标

采取切实措施，充分调动招生宣传人员的积极性，动员各方面力量和各种手段，创造性地开展招生宣传工作。通过介绍学校的基本情况、办学特色、综合实力以及考生所关心的热点问题，实现“扩大学校及学院影响、吸引优秀学生，提高生源质量”的工作目标。

三、招生宣传工作组织结构

为加强领导，保证招生宣传工作的顺利开展，特成立如下机构：

农学院招生宣传工作领导小组

组长：王成贵

副组长：邹德堂、潘俊波、赵长山、杨德光

成员：王振华、宁海龙、石瑛、樊东、张俊华、王兵

全面负责招生宣传整体工作计划的制定，负责组织学院及学院所承包区域的招生宣传工作。

四、招生宣传工作具体安排

我院招生宣传工作将是围绕着宣传东北农业大学的学科、专业优势，扩大学校影响，使考生、考生家长及社会各界全面了解东北农业大学，吸引更多的优秀生源报考我校。具体工作安排如下：

2、根据实际情况参与承包区域内电视、网络等媒体组织的现场咨询会。

3、要面向考生、家长及高三老师，提供有关东北农业大学招生工作的最新、最详尽的信息，指导考生高考志愿的填报，解答考生及考生家长有关招生工作的问题等，尽量扩大我校招生宣传工作的影响范围。

4、组织知名学者到中学做学术讲座，向中学生推介我校知名学者及各学科前沿成果。

5、采取切实可行措施，充分调动招生宣传人员工作的积极性，创造性地开展招生宣传工作。

附：宣传路线责任人及派遣人员名单

**大学招生策划宣传方案篇六**

根据学校《东北农业大学20xx年招生宣传实施方案》（东农校发[20xx]号）文件要求，学校20xx年招生工作将采取“校园配合、重心下移、广泛动员、全员动员”的.工作方式，采取学院承包招生宣传点的做法，为高质量地完成学校布置的招生宣传工作，结合学院实际，特制定本方案，具体如下：

加强对招生宣传工作的重视程度，以维护考生的利益为目的，以提高生源质量为目标，以保证公正、公平为原则，以公开、规范为手段，努力完成好我校招生宣传工作。

采取切实措施，充分调动招生宣传人员的积极性，动员各方面力量和各种手段，创造性地开展招生宣传工作。通过介绍学校的基本情况、办学特色、综合实力以及考生所关心的热点问题，实现“扩大学校及学院影响、吸引优秀学生，提高生源质量”的工作目标。

为加强领导，保证招生宣传工作的顺利开展，特成立如下机构：

农学院招生宣传工作领导小组

组长：王成贵

副组长：邹德堂、潘俊波、赵长山、杨德光

成员：王振华、宁海龙、石瑛、樊东、张俊华、王兵

全面负责招生宣传整体工作计划的制定，负责组织学院及学院所承包区域的招生宣传工作。

我院招生宣传工作将是围绕着宣传东北农业大学的学科、专业优势，扩大学校影响，使考生、考生家长及社会各界全面了解东北农业大学，吸引更多的优秀生源报考我校。具体工作安排如下：

2、根据实际情况参与承包区域内电视、网络等媒体组织的现场咨询会。

3、要面向考生、家长及高三老师，提供有关东北农业大学招生工作的最新、最详尽的信息，指导考生高考志愿的填报，解答考生及考生家长有关招生工作的问题等，尽量扩大我校招生宣传工作的影响范围。

4、组织知名学者到中学做学术讲座，向中学生推介我校知名学者及各学科前沿成果。

5、采取切实可行措施，充分调动招生宣传人员工作的积极性，创造性地开展招生宣传工作。

附：宣传路线责任人及派遣人员名单

**大学招生策划宣传方案篇七**

由于驾校开业的推迟导致原预报名人员的不确定性，以及现目前各大学正处于放假期间，宣传覆盖面达不到理想效果。为了保证驾校开学时期能达到预期报名效果，特申请开展以下工作配合招生。

一、 短信群发宣传

群发对象：大学城附近号码段 群发内容：您好!长江驾校将于今年3月份正式开学，驾校位于大学城医科大学东苑，无需排队，无吃拿卡要。需要考取驾校请联系。提前祝您新年快乐!

短信资费信息：

进行步骤：根据预报名的电话号码选取13000个电话号码，进行短信群发，统计出回返数据及效果，根据尝试结果再商议后续短信群发数量及次数。

参与人员：沈立福、刘熙、 申请费用：500元

二、 电话回返(主要针对前师大预报名的学生)

回返对象：主要对原预报名12月份、寒假及三月份学车的学生进行电话回返，次要对预报名的其他学生进行电话回返。

回返时间：20xx年1月28日至20xx年1月30日 回返话术：您好!打扰一下，我是长江驾校业务员，请问您现在方便接听电话吗?{方便 。您好!您之前在我们师大招生点预报名在12月份进行驾驶培训，但是由于多方面原因我们没有按时开业，我们深感抱歉。对此，我们为您准备了价值280元的学车大礼包一个。并给予三免两送政策，免理论教材费、免学时卡费、免理论培训费，价值260元，送包含10个学时的学时包一个，价值530元，送考前住宿一次，价值180元。现在我们已经确定，驾校将于3月1日正式开学，如果您在3月5日前到我们驾校进行报名登记，您将获得以上礼包及优惠。请问您是3月5日前能过来登记报名吗?(能。好的，我已经帮您做好备注，请您于三月5日前带身份证，蓝底照片8张到我们驾校报名；不能、到不了。那么请问，您大概什么时候能过来报名呢?(做记录)

三、 设点宣传招生

设点位置：理工大学对面商业街、艺术学院对面下庄村

设点时间：20xx年1月31日至20xx年2月14日

设点设施：方形太阳伞2把、桌子4张、凳子8个、宣传海报4张、宣传横幅两条、报名登记本2本、碳素笔数支。

四、 全员招生

1、全体内部员工每人最低招生5人，十人以上奖励人民币500元，招生不足五人者给予请客吃饭的处罚。

2、教练积极参与开业前招生工作，每人尽量满足5个的名额。

五、 网络宣传

宣传范围：呈贡大学城各大学贴吧、微信公众账号、网页、百度推广

参与人员：沈立福、小胡、刘熙

申请费用：以实际运作费用为准

设点应答口径： 参与人员：张伟、毛师、刘亚、张磊、刘熙

申请费用：3000元(暂时还不清楚设点租用费用)

参与人员：全体员工 申请费用：安防机三台 300x3=900元

**大学招生策划宣传方案篇八**

我们市场部特此举办本次活动。

二、活动主题：

三、活动对象：3~18周岁的学生

四、活动时间：周末下午4:00~6:00

五、活动地点：繁华地段

六、活动内容：

1、 外教当场授课(一个钟)

2、 节目(在校优秀学员讲英文故事、唱英文歌、表演话剧)

3、 现场抽奖(10名)

4、 备注：抽奖奖项(免费试听课1次、免费试听课2次、日常英语一百句光碟、小礼物)另外：现场报名暑假班的均可优惠50元，年卡可优惠200元，半年卡可优惠100元，年卡加暑假班(暑假班可半价优惠)

5、 老师当场做免费英语测试及辅导

6、 参加当场授课的可以免费获得日常英语一百句的光碟

七、活动物品：大棚两个、桌子四张、小凳子10张左右、凳子6张、宣传资料、抽奖

箱一个、活动黑板、展板两张、宣传单、水、一次性杯子、小蜜蜂、

英语水平测试表

八、人员安排：

1、外教和教师各一位：负责当场授课及免费测试

午10:00~11:00下午3:00派发传单(视具体情况确定相关人员)

3、一个人负责抽奖的登记及当场听课学生的签到(姓名、联系方式、年龄)

4、主持人一位

5、市场部人员负责跟踪促成新学员及协助教师的英语测试、辅导及咨询

九、经费预算：3000元

宣传单、宣传展板、桶装水两桶、一次性杯两条、小礼物、气球

**大学招生策划宣传方案篇九**

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不知道我校，且对已患自闭症的孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的\'治疗。通过现场宣传我校的办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学习。

1、回馈老学员。

2、招收新学员。通过本次活动，让更多的人知道并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满希望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

患有自闭症的孩子及家长

1、成立筹备小组;

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即特别个人案例;

3、致电老学员学生家长，进行预约;

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情况有一个全面的认识;

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动;

7、收集学生的绘画、、生活照等反映学生良好近况的作品;

8、在网站、贴吧、报纸、电视等媒体宣传本次活动;

9、进行爱心捐款等为本次活动筹集经费。

1、把学生作文、绘画、生活照、在校生或照片集中在展示板上，供活动对象阅览;

2、邀请校领导、学生家长、学生;

3、校领导致辞、学生家长致辞、学生致辞;

5、由学生家长列举学生进校后与进校前的区别、学生近况;

6、由学生发表进校感想及今后生活态度、学习态度、人生观、价值观等

7、由招生负责人发表招生宣传等。

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