# 2024年招生策划宣传方案(优质9篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-04-14

*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。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。招生策划宣传方案篇一为持续提高我校生...*

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。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**招生策划宣传方案篇一**

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

（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

（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。

（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対比。

（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。

**招生策划宣传方案篇二**

虽然说圣诞，元旦刚过去不久，“双蛋”好像离我们还很远，但是作为专业的辅导学校的招生人，应该对于全年的招生宣传活动做一系列详细的.策划，下面633英语单词速记济南中心专门给大家设计了“双蛋”的招生策划案，亲们可以先囤货哦！

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！

**招生策划宣传方案篇三**

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

**招生策划宣传方案篇四**

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。

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。

情系芬芳紫荆，爱返青春校园。

每所学校寒招持续时间：约2小时

佛山二组全体成员

桂城中学、南海中学、艺术高中、罗村高级中学

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。

**招生策划宣传方案篇五**

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

**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

**招生策划宣传方案篇七**

四川省达县职业高级中学、重庆师范大学、成都东星航空服务有限公司，强强联合举办航空服务专业“2+3”中职连读大学培养模式。

招收达州及周边地区初中毕业生，前两年在达县职业高级中学就读航空服务专业（中职教育），后叁年在重庆师范大学继续教育学院就读航空服务专业（大专教育），合格毕业享受重庆师范大学颁发的高等成人教育《大专文凭》。毕业后推荐到全国各大机场、航空公司、民航系统就业。首次联合招生，由所在初中学校校长实名推荐，经政审合格、面试合格、体检合格、择优录取。国办高等院校。我们拥有强大的师资力量、过硬的教学硬件设施。在校师生5000余人。为了学校的长期发展，现我院校决定展开全面的招生计划，现就我学校的现状我的方案如下：

一，广告商品

四川省达县职业高级中学航空服务专业

二，广告目的

1，扩大招生范围，赠加招生人数，扩大师资来源。

2，提高学校的知名,使家长和学生了解航空专业的发展前景。

4，传播影响程度：不知名—知名—了解—信服—行动

三，广告区域

四川省内各县市区

四，广告对象

所有在校初中毕业生以及学生家长，15---18岁之间的青年。立志学习，想进一步深造。都是我们招生的对象。(空姐,空哥)

五，策划构思

1，上网人群的年龄段分析，以青年居多。而大多数都是在校学生。有利学校的宣传。

六，广告策略

1，针对各地区学生观念的不同制定不同的招生计划。

提醒初中毕业生及家长，立志学习，想进一步深造的15---17岁之间的青年注意，弥补大众传播媒体之不足，并具有公益及pr作用。

3，除正式大篇幅的广告外，在报纸杂志上另可采用游击式的策略，运用达州日

报和达州晚报的插排和善阳报广传媒、四海传媒的分类广告版，不定期刊登小广告，一则省钱，二则可弥补大广告出现频次不够多的缺失。只要设计得简明、醒目，依旧有很大的效果。

4，网络上，详细介绍学校的基本情况，以及开设专业的情况。开设在线咨询，留言等板块增加登陆者对学校的了解。

七，广告主题表现及媒体运用

（一）卡片及广告牌的广告内容

简介学校情况，航空专业师资力量，航空专业学校规模，航空公司就业情况，以及学校对学生的再校生活情况展示。

（二）电视广告策划

展现学校全貌鸟瞅图片，毕业生就业前景，利用广告词进行大力宣传。或者在电视上作一个专访性的现场直播电话问答节目。

（三）达州广播电视台在广播上大力宣传学校。

（五）招生教师带队在城乡结合部的场镇街道上设立招生宣传临时咨询报名点。

（六）学校氛围营造制作：

1.条幅；（学校操场上空白区域制作条幅）

2.学校内制作宣传橱窗；

3.学校空白墙体设计制作宣传画。

年会会议策划方案

方案策划个人简历模板

社会实践活动的策划方案

社会实践策划的活动方案

影视策划简历范文

方案策划师求职个人简历

游戏策划师简历范文

品牌宣传部长求职简历范文

广告宣传经理求职简历范文

**招生策划宣传方案篇八**

虽然说圣诞，元旦刚过去不久，“双蛋”好像离我们还很远，但是作为专业的辅导学校的招生人，应该对于全年的招生宣传活动做一系列详细的策划，下面633英语单词速记济南中心专门给大家设计了“双蛋”的招生策划案，亲们可以先囤货哦!

活动时间：

12月全月招生季;1月1日9：00—12：00

活动对象：

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。

活动预算和规模：

规模：

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

成本预算及奖品设置：

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

活动实施流程：

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!

**招生策划宣传方案篇九**

xx省达县xx高级中学、xx师范大学、成都东星航空服务有限公司，强强联合举办航空服务专业“2+3”中职连读大学培养模式。

招收达州及周边地区初中毕业生，前两年在达县职业高级中学就读航空服务专业（中职教育），后叁年在重庆师范大学继续教育学院就读航空服务专业（大专教育），合格毕业享受重庆师范大学颁发的高等成人教育《大专文凭》。 毕业后推荐到全国各大机场、航空公司、民航系统就业。首次联合招生，由所在初中学校校长实名推荐，经政审合格、面试合格、体检合格、择优录取。国办高等院校。我们拥有强大的师资力量、过硬的教学硬件设施。在校师生5000余人。为了学校的长期发展，现我院校决定展开全面的招生计划，现就我学校的现状我的方案如下：

xx省xx职业高级中学 航空服务专业

1，扩大招生范围，赠加招生人数，扩大师资来源。

2，提高学校的知名,使家长和学生了解航空专业的发展前景。

4，传播影响程度：不知名―知名―了解―信服―行动

四川省内各县市区

所有在校初中毕业生以及学生家长， 15---18岁之间的青年。立志学习，想进一步深造。都是我们招生的对象。(空姐,空哥)

1，上网人群的年龄段分析，以青年居多。而大多数都是在校学生。有利学校的宣传。

1，针对各地区学生观念的不同制定不同的招生计划。

2，制作sticker张贴城市公交车上，公共椅背上,城市道路道旗，以随时随地地

提醒初中毕业生及家长，立志学习，想进一步深造的15---17岁之间的青年注意，弥补大众传播媒体之不足，并具有公益及pr作用。

3，除正式大篇幅的广告外，在报纸杂志上另可采用游击式的策略，运用达州日

报和达州晚报的插排和善阳报广传媒、四海传媒的分类广告版，不定期刊登小广告，一则省钱，二则可弥补大广告出现频次不够多的缺失。只要设计得简明、醒目，依旧有很大的效果。

4，网络上，详细介绍学校的基本情况，以及开设专业的情况。开设在线咨询，留言等板块增加登陆者对学校的了解。

（一） 卡片及广告牌的广告内容

简介学校情况，航空专业师资力量，航空专业学校规模，航空公司就业情况，以及学校对学生的再校生活情况展示。

（二） 电视广告策划

展现学校全貌鸟瞅图片，毕业生就业前景，利用广告词进行大力宣传。或者在电视上作一个专访性的现场直播电话问答节目。

（三）达州广播电视台 在广播上大力宣传学校。

（四）户外广告媒体发布：

1.单立柱

2.户外广告

市各县市区周边乡镇结合部居民房墙体广告发布

（五）招生教师带队在城乡结合部的场镇街道上设立招生宣传临时咨询报名点。

（六）学校氛围营造制作：

1.条幅；（学校操场上空白区域制作条幅）

2.学校内制作宣传橱窗；

3.学校空白墙体设计制作宣传画。

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