# 幼儿园招生方案(汇总10篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-04-20

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。幼儿园招生方案篇一如果把幼儿园的基础行政管理...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**幼儿园招生方案篇一**

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

**幼儿园招生方案篇二**

以进一步建设幼儿园教育良好的园风、让人民群众满意为宗旨，从构建“和谐社会”的高度充分认识招生工作的重要性，切实做好我园20xx年秋季招生工作。

组长：xx（园长）；组员：xx

（一）坚持公开、公正、公平的招生原则，主动在周边社区向社会公开幼儿园招生工作信息包括：

1.20xx年天骄幼儿园招生通告。

2.天骄幼儿园招生范围和收费标准。

3.招生工作监督电话。

（二）规范收费：按照市财政局、物价局、教育局规定的收费标准执行并公示。

1.制定符合本年度市教育局招生工作要求和园实际招生情况的招生方案。

2.目前幼儿园基本情况：本园现有班级x个，小班、x个，中、大班各x个。小班现有人数x人；中班现每班人数x人；大班每班人数x人；共计x人。

3.预计秋季招生人数,临湘市20xx年出生幼儿5070人，20xx出生幼儿5793人，20xx年出生幼儿6324人，共计17187人；在网上查有32家幼儿园（注：天骄幼儿园未进入网站内）还有未上传幼儿园，共计约50家；平均每家幼儿园343.76人，预计今年秋季招生人数200人。

（一）介绍奖励：

1．凡在本园就读的儿童其家长介绍一个新生到本园报名就读，可获得学费100元的优惠。（注：此优惠在下学期学费中直接减免）

2．被介绍来的新生可获得学费50元的优惠。（注：此优惠在下学期学费中直接减免）

3．介绍人提前电话预约或亲自带来新生入园为准，非本园就读儿童的家长介绍奖励现金50元。

（二）招生对象

1.招收1岁半到6岁半健康、智力正常、可正常参加集体活动的儿童。

满足以上要求并符合以下条件之一的适龄儿童均属本次招生对象：

2.儿童本人暂无报户口的，可以由幼儿出生证明代替。

3.外籍适龄儿童随父母常住本地的，持有有效户口薄的；

（三）、招生区域

1.明确招生地段：五里乡区域内的儿童为主，市区的儿童为辅。

2.招生措施

方式一：到超市、商场投放宣传资料

方式二：到商场居民区设置招生点（张贴海报）

方式三：教师与家长之间手递手的发放

方式四：进行亲子活动

方式五：夹报、书刊等

方式六：刊登户外广告

方式七：网络宣传

方式八：利用节假日进行儿童的演出和外出活动

a)超市商场投放宣传材料

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：待定

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

b）联合商场做活动

具体措施：

1、了解周遍商场的分布图，锁定我们的目标商场。

2、和商场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。

商场分布图：待定

c）到商场、居民区设置招生咨询点

利用周六、日可以到幼儿园周边居民区、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。在居民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、与商场、居民区进行联系，商议咨询点的设置。

2、商议如何在居民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。

d）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

e）举行亲子活动

根据季节的不同组织不同的亲子活动，如春秋季可以组织儿童和家长的运动会。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岁半到6岁半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，为其儿童的入园打下基础。

f）宣传资料的夹报、书刊等方法

对市区的报亭进行统计，选择可用报亭。了解临湘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、邮局夹报，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）

j）刊登户外广告

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、和私人房、广告公司等进行联系选择合适的广告方式。

3在路边，乡下主道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。

h）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。

y）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、春季可带儿童进行踏青或者远足等活动。

3、秋季可以带儿童进行采摘等活动。

4、带儿童外出参加表演、比赛等。

准备：幼儿园大旗子、如有条件可以给儿童穿上统一服装，或小帽子。

4．组织下乡宣传招生工作：

（1）认真进行招生宣传准备工作包括：x面向全体教师进行招生培训：使每位教工准确掌握招生政策和原则并做到语言规范、客观介绍、发放规范。做好招生宣传工作：x展板介绍幼儿园概况要求：突出重点、图文并茂、具有明确的报名流程。x利用招生简章宣传和介绍幼儿园办学宗旨、培养目标、课程实施特色等。x做好招生环境准备：场地安排如：宣传版面的摆放、报名接待、登记、核对登记等各处的指示标记。

（2）招生宣传工作分四个阶段进行：

第一阶段（x月份）：排查摸底阶段：对招生区域内20xx年1至20xx年出生的幼儿进行摸底统计工作，建好花名册。（注：具体数据可以到五里乡人口统计所查询）

第二阶段（x月x日—x月x日）：宣传动员阶段：1.组织全园教职工下乡上门动员，发放告适龄儿童家长书。2.召开适龄儿童家长动员大会。3.向适龄儿童家长展示我园保育工作的成果。

第三阶段（x月x日—x月x日）：新生报名阶段：1.园长负责解答家长咨询的问题。2.副园长负责接待工作。3.会计负责报名工作，预收部分学费。

第四阶段（x月x日—x月x日）：查漏补缺阶段：组织全园教职工再次下乡动员。1.向家长说明明年春季不招生（制造园内名额爆满的气氛）。2.对家庭确有困难的根据情况适当照顾。3.对接送儿童有困难的了解其原因帮助解决。

招生结束做好招生工作总结、反馈与资料的存档工作。

1.招生工作实行园长负责制。园长要认真制订本次招生方案，精心组织、指导、规范招生工作并做好相应的考核奖惩工作。

该教师1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5元。

(3)家长带儿童参观或参加活动后满意，并交费入园的，每入园一名儿童奖励该宣

传人50元。

(4)如果班内儿童数量达到定额，则奖励该班教师80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100元。

(二)惩罚办法:

(1)教师提供造假信息发现一份，罚奖励的5倍计算。

(2)恶意抢占他人教师的家长资源，罚100元。

2.儿童入园后须进行体格检查，但严禁任何形式的考试或测试。

3.认真做好招生前的准备工作，在招生过程中园长和相关成员要认真细致妥善地处理好各种问题，对家长要热情接待、耐心解释，确保招生工作良好、有序进行。

（广告文案，待定）

**幼儿园招生方案篇三**

内容一：联合小区做活动

（一）可以到幼儿园周边小区设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流、解 答问题，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。

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幼儿园的海报。3横幅的悬挂。

4准备接待家长，及咨询者。

资料准备：家长手册、宣传海报、咨询登记表、横幅

具体措施：

1了解周边小区的分布图，锁定目标小区。2和小区的物业进行联系确定活动内容。

3提前向家长发放通知使其了解活动的大致内容。4组织活动并进行宣传、发放材料及信息收集。

内容二：到超市、商场投放宣传资料

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稍大的超市和 商场。

1锁定目标超市及商场，咨询可否放置宣传材料。

2到超市、商场与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。

4培训教师，统一招生口径。

网络宣传 1网站。

2可以选择网络广告。

3.微信或qq。客户端，订阅号。推送。

微信群（老师和工作人员可以在自己的朋友圈或朋友群推送）4．朋友圈集赞

广告

优势

1.规模大，模式多，资金雄厚，技术性高，2办学特色鲜明，教学理念成熟

3.教育理念：关注幼儿的习惯，培养幼儿的行为，改变幼儿的情绪，塑造幼儿的性格

4硬件设施

户外活动场地，设施，教具，玩具 教学辅助的多媒体教学活动室 等配备条件较好。

5.办园模式、规模及特色

星河幼儿园经过多年的建设和发展，与同行比已具有较好的基础和一定的实力。建立起了较为科学完善的办园规模形成自己的办园特色。具有很高水平的办园规模。办园模式和办园特色为我园今后保持较高的办园水平提供了保障。

6.社会口碑

由于多年来保持了较高水平的保教质量，特别是坚持“一切为了孩子，为了孩子的一切”取得了良好的社会评价。

7.师资队伍

该园拥有高素质专业的教师队伍，（外教。留学生助教，专业教师）

该园经常组织外出培训，吸取外界有利的经验，并将可行的方案融入到我园的建设中来，从而使得我院紧跟社会发展的步伐，适时调整教学方案，真正做到了与时俱进。

9地理优势灵活性强

作为私立幼儿园，与公办幼儿园相比，管理方面有很强的灵活性，作出决策时执行速度快、效率高，可以将创新思想更好的应用到幼儿园的建设中，以便应对激烈的市场竞争。

（五）、营销策略 1市场定位

年龄：年龄在3周岁—6周岁的儿童。

2、家庭月收入：

家庭月收入在3000元以上的中上层家庭。

3地域：

双桥区的大多数家庭。

二、根据调查的信息，制定宣传具体内容

1找出公立幼儿园与私立园的不同之处，变劣为利，以迂为直。

幼儿园好的方面让家长可以觉得值得。

2找特点，将别的幼儿园没有的，而自己有的东西表现出来。

例如，公立幼儿园一到报名时间就被围得水泄不通，他们不肯为提供加时照看幼儿的服务，由于名额的关系，在公立幼儿园，孩子一般充当的都是可有可无的角色，而私立幼儿园则不同，这就是优势所在。

3找准幼儿园的办学理念，与家长尽可能的沟通

三、宣传，最大限度减少成本，以提高幼儿园的竞争力

1采用迂回宣传，就是让家长在不知不觉中接受了宣传，就比如现在大多数人采用的，发放印有幼儿园标志、电话的纸巾、扇子、和气球等。

制作方面，结合现在颇受小孩子喜爱的动画人物或游戏图案，（比如，现在很受小孩子喜爱的动漫人物），运用里面的一些里面的标志，再加上幼儿园的电话和简介)发给小朋友，他们一定爱不释手，家长如果真正需要的话，就会跟着了解。

3网络宣传，现在入读幼儿园的家长普遍都是

果。所以如果要为幼儿园建立一个网站，我们可以在上面提供一些家长论坛、宝宝作品展示等栏目。

4、组织一些让小孩参加的社会宣传活动（比如，9月20日，国际爱牙日，我们可以幼儿活动的方式，组织幼儿对周边居民的牙齿健康知识进行宣传，在增长幼儿知识的同时，也为他人带来了不一样的见解，最主要的是，“明修栈道，暗渡陈仓”。不知不觉中，幼儿园的名声也就得到提高了。

让他们理想的方向发展，幼儿也每天都很快乐，幼儿园自然就有了口碑，通过各个家长之间的宣传，幼儿园的 生源自然就好了。

教职人员管理考核制度（将权利关进制度的笼子）

**幼儿园招生方案篇四**

一、园况分析：

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—20xx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，可正常参加集体活动的适龄幼儿。

四、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。

五、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。

3、组织新生入园

六、报名地点：城关中心幼儿园教学楼二楼园长。

七、成立招生小组组长：

园长）

副组长：

分组长：

各班班主任

20xx年x月x日

**幼儿园招生方案篇五**

以进一步建设幼儿园教育良好的园风、让人民群众满意为宗旨，从构建“和谐社会”的高度充分认识招生工作的重要性，切实做好我园20xx年招生工作。

组长：xx（园长）；组员：xx

（一）坚持公开、公正、公平的招生原则，主动在周边社区向社会公开幼儿园招生工作信息包括：

1.20xx年天骄幼儿园招生通告。

2.天骄幼儿园招生范围和收费标准。

3.招生工作监督电话。

（二）规范收费：按照市财政局、物价局、教育局规定的收费标准执行并公示。

1.制定符合本年度市教育局招生工作要求和园实际招生情况的招生方案。

2.目前幼儿园基本情况：本园现有班级x个，小班、x个，中、大班各x个。小班现有人数x人；中班现每班人数x人；大班每班人数x人；共计x人。

3.预计招生人数,临湘市20xx年出生幼儿5070人，2024出生幼儿5793人，2024年出生幼儿6324人，共计17187人；在网上查有32家幼儿园（注：天骄幼儿园未进入网站内）还有未上传幼儿园，共计约50家；平均每家幼儿园343.76人，预计今年招生人数200人。

1．凡在本园就读的儿童其家长介绍一个新生到本园报名就读，可获得学费100元的优惠。（注：此优惠在下学期学费中直接减免）

2．被介绍来的新生可获得学费50元的优惠。（注：此优惠在下学期学费中直接减免）

3．介绍人提前电话预约或亲自带来新生入园为准，非本园就读儿童的家长介绍奖励现金50元。

1.招收1岁半到6岁半健康、智力正常、可正常参加集体活动的儿童。

满足以上要求并符合以下条件之一的适龄儿童均属本次招生对象：

2.儿童本人暂无报户口的，可以由幼儿出生证明代替。

3.外籍适龄儿童随父母常住本地的，持有有效户口薄的；

1.明确招生地段：五里乡区域内的儿童为主，市区的儿童为辅。

2.招生措施

方式一：到超市、商场投放宣传资料

方式二：到商场居民区设置招生点（张贴海报）

方式三：教师与家长之间手递手的发放

方式四：进行亲子活动

方式五：夹报、书刊等

方式六：刊登户外广告

方式七：网络宣传

方式八：利用节假日进行儿童的演出和外出活动

a)超市商场投放宣传材料

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：待定

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

b）联合商场做活动

具体措施：

1、了解周遍商场的分布图，锁定我们的目标商场。

2、和商场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。

c）到商场、居民区设置招生咨询点

利用周六、日可以到幼儿园周边居民区、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。在居民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、与商场、居民区进行联系，商议咨询点的设置。

2、商议如何在居民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。

d）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

e）举行亲子活动

根据季节的不同组织不同的亲子活动，如春秋季可以组织儿童和家长的运动会。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岁半到6岁半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，为其儿童的入园打下基础。

f）宣传资料的夹报、书刊等方法

对市区的报亭进行统计，选择可用报亭。了解临湘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、邮局夹报，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）

j）刊登户外广告

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、和私人房、广告公司等进行联系选择合适的广告方式。

3在路边，乡下主道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。

h）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。

y）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、春季可带儿童进行踏青或者远足等活动。

3、秋季可以带儿童进行采摘等活动。

4、带儿童外出参加表演、比赛等。

准备：幼儿园大旗子、如有条件可以给儿童穿上统一服装，或小帽子。

4．组织下乡宣传招生工作：

（1）认真进行招生宣传准备工作包括：x面向全体教师进行招生培训：使每位教工准确掌握招生政策和原则并做到语言规范、客观介绍、发放规范。做好招生宣传工作：x展板介绍幼儿园概况要求：突出重点、图文并茂、具有明确的报名流程。x利用招生简章宣传和介绍幼儿园办学宗旨、培养目标、课程实施特色等。x做好招生环境准备：场地安排如：宣传版面的摆放、报名接待、登记、核对登记等各处的指示标记。

（2）招生宣传工作分四个阶段进行：

第一阶段（x月份）：排查摸底阶段：对招生区域内20xx年1至20xx年出生的幼儿进行摸底统计工作，建好花名册。（注：具体数据可以到五里乡人口统计所查询）

第二阶段（x月x日—x月x日）：宣传动员阶段：

1.组织全园教职工下乡上门动员，发放告适龄儿童家长书。

2.召开适龄儿童家长动员大会。

3.向适龄儿童家长展示我园保育工作的成果。

第三阶段（x月x日—x月x日）：新生报名阶段：

1.园长负责解答家长咨询的问题。

2.副园长负责接待工作。

3.会计负责报名工作，预收部分学费

第四阶段（x月x日—x月x日）：查漏补缺阶段：组织全园教职工再次下乡动员。

1.向家长说明明年春季不招生（制造园内名额爆满的气氛）。

2.对家庭确有困难的根据情况适当照顾。

3.对接送儿童有困难的了解其原因帮助解决。

招生结束做好招生工作总结、反馈与资料的存档工作。

1.招生工作实行园长负责制。园长要认真制订本次招生方案，精心组织、指导、规范招生工作并做好相应的考核奖惩工作。

该教师1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5元。

(3)家长带儿童参观或参加活动后满意，并交费入园的，每入园一名儿童奖励该宣

传人50元。

(4)如果班内儿童数量达到定额，则奖励该班教师80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100元。

(二)惩罚办法:

(1)教师提供造假信息发现一份，罚奖励的5倍计算。

(2)恶意抢占他人教师的家长资源，罚100元。

2.儿童入园后须进行体格检查，但严禁任何形式的考试或测试。

3.认真做好招生前的准备工作，在招生过程中园长和相关成员要认真细致妥善地处理好各种问题，对家长要热情接待、耐心解释，确保招生工作良好、有序进行。

xxx

**幼儿园招生方案篇六**

根据《国务院关于深化考试招生制度改革的实施意见》（国发〔20\_\_\_\_〕35号）要求，结合我省实际，特制定本方案。

一、指导思想和工作原则

（一）指导思想。全面贯彻党的教育方针，适应经济社会发展对多样化高素质人才的需要，从有利于促进学生健康发展、科学选拔各类人才和维护社会公平出发，实施高校考试招生制度综合改革，构建更加公平公正、科学高效和灵活多样的高校考试招生制度。

（二）工作原则。遵循教育规律和人才成长规律，把促进学生健康成长和全面而有个性的发展作为改革着力点，深入推进素质教育。强化分类考试、综合评价和多元录取机制，增加学生的选择性，分散学生的考试压力。加强政府宏观管理，健全社会监督机制，确保高校考试招生公平公正。

二、基本内容

全面深化统一高考招生改革，进一步完善高职提前招生、单独考试招生和“三位一体”招生改革，加快建立多类型、多元化考试招生制度。

（一）统一高考招生。

实行统一高考和高中学业水平考试（以下简称高中学考）相结合，考生自主确定选考科目，高校确定专业选考科目及其他选拔条件要求，综合评价，择优录取。

1.科目与分值。

必考科目：语文、数学、外语3门。外语分为英语、日语、俄语、德语、法语、西班牙语。

选考科目：考生根据本人兴趣特长和拟报考学校及专业的要求，从思想政治、历史、地理、物理、化学、生物、技术（含通用技术和信息技术）等7门设有加试题的高中学考科目中，选择3门作为高考选考科目。

语文、数学、外语每门满分150分，得分计入考生总成绩；选考科目按等级赋分，每门满分100分，以高中学考成绩合格为赋分前提，根据事先公布的比例确定等级，每个等级分差为3分，起点赋分40分。考生总成绩满分750分。

语文、数学成绩当次有效，外语和选考科目成绩2年有效。

2.考试。

依据高校人才选拔要求和国家课程标准，科学设计命题内容，增强基础性、综合性，突出能力立意。主要考查考生运用所学知识独立思考与分析问题、解决问题的能力。

语文、数学考试于每年6月进行。外语每年安排2次考试，1次在6月与语文、数学同期进行，考试对象限于当年高考考生；1次在10月与选考科目同期进行。选考科目每年安排2次考试，分别在4月和10月进行。外语和选考科目考生每科可报考2次，选用其中1次成绩。

3.录取。

高校根据自身办学定位和专业培养目标，分专业类或专业确定选考科目范围，但至多不超过3门，并在招生2年前向社会公布；考生选考科目只需1门在高校选考科目范围之内，就能报考该专业（类）。高校没有确定选考科目范围的，考生在报考时无科目限制。

高校可对考生高中阶段综合素质评价提出要求，作为录取参考。

考生志愿由“专业+学校”组成。

录取不分批次，实行专业平行投档。填报志愿与投档按考生成绩分段进行。

（二）高职提前招生。

实行考生自主报考。普通高中学生以高中学考成绩为基本依据，中职学生以全省统一组织的职业技能考试成绩为基本依据。

高校根据有关规定确定报考条件、选拔评价办法和录取规则，并在招生章程中公布。高校对考生文化素质和职业适应性进行综合评价，择优录取。

考生可报考多所高校，并可同时被多所高校拟录取，考生选择确认1所录取高校。已被录取的考生不再参加其他考试招生。

（三）单独考试招生。

高职院校面向中职学校包括中专学校、技工学校招生，实行文化素质和职业技能相结合，综合评价，择优录取。探索把试点范围有计划扩大到普通高校应用型本科专业。

1.科目与分值。

文化考试科目：语文、数学2门，单独命题、单独考试。拟报考有外语要求的学校、专业的考生，可选择参加全国英语等级考试一级（pets—1)考试。

职业技能考试：分17个大类，全省统一组织，分点实施。学生可自主选报1—2个类别。考试每年组织1次。同类考试允许学生至多参加2次。成绩2年有效。

语文、数学每门满分150分，职业技能满分300分，均以原始分记入考生总成绩。外语不记入总成绩。总成绩满分600分。

2.录取。

高校分专业类或专业确定文化和职业技能考试成绩要求，也可提出外语成绩以及其他要求，并在招生章程中公布。

考生志愿由“专业+学校”组成。

录取不分批次，按考生总成绩，分大类实行专业平行投档。

（四）“三位一体”招生。

高校依据考生统一高考、高中学考和综合素质评价成绩按比例合成综合成绩，择优录取。

高校确定报考条件、综合素质测试内容和实施办法、综合成绩合成比例、录取规则等，在招生章程中公布。高考成绩占比原则上不低于综合成绩的50%。

考生自主向相关高校报名，参加高校的综合素质测试，并按规定参加高考。

高校组织专家组，根据考生高中综合素质评价等材料，进行初次遴选；按照随机匹配、相互制约、全程录像、公平公正的要求，组织综合素质测试，进行再次遴选；按照综合成绩，择优录取。

三、保障措施

按照循序渐进、积极稳妥的原则，稳步实施各项改革。20\_\_\_\_年启动职业技能考试，20\_\_\_\_年10月开始实施选考科目多次考试，20\_\_\_\_年10月开始实施外语科目多次考试，20\_\_\_\_年开始全面实施高校考试招生制度综合改革。

（一）加强政府宏观管理。各级政府及教育行政主管部门要切实转变管理观念，改进管理方式，提高管理能力。认真制定综合改革试点的各项细则，建立健全管理制度和基础教育评估体系、督导制度，引导中小学校积极开展素质教育。明确高校与政府在考试招生中的权责关系，在发挥高校招生评价选拔主体作用的同时，完善监督管理体系。健全各级各类考试招生机构，加强专业化队伍建设，提高统一高考、高中学考、职业技能考试和高校综合素质测试的科学化水平。

（二）保障招生公平公正。完善考试安全体系，加强标准化考点建设，强化部门协作机制，切实维护公平、有序、高效的考试秩序。深入实施高校招生阳光工程，落实公开责任，及时公开招生政策、高校招生资格、招生章程、招生计划、考生资格、录取程序、录取结果、咨询及申诉渠道、重大违规事件及处理结果、录取新生复查结果等信息。高校综合素质测试要建立健全各部门相互制约、考评人员与考生随机匹配、纪检监察部门全面监督的机制，严格落实公开公示、涉密工作严格保密、利益相关人员回避、全程监控录像等制度，确保测试公平公正。

（三）加强宣传咨询指导。加强对各项政策、规定和要求的宣传解读，凝聚改革共识，营造良好氛围。加强中学生学业规划指导，培养学生自主选择能力。创新咨询服务形式，提高咨询服务质量。加强对考生、教师及工作人员的诚信教育和管理，健全个人、学校考试招生诚信档案，积极营造诚信考试、公正选才的良好环境。

**幼儿园招生方案篇七**

幼儿园的生源，是保障幼儿园的正常支出及盈利的方法，对于幼儿园来说他们有一定的招生方法。

现在家长就可也以通过对以下内容的了解，知道幼儿园是通过怎样的方式招生的。

记者：幼儿园招生时间一般会在什么时候?

李园长：幼儿园的招生工作一般会在秋季进行，但5月份很多幼儿园已陆陆续续开始做招生准备了，新生幼儿9月份入学。

如果按照国家规定招生时间应该会比较晚，但很多私立幼儿园因为生源因素会提前开始招生。

幼儿教育

记者：招生信息是通过什么方式发布的?家长可以通过什么途径知道?

李园长：以前幼儿园招生是很少宣传的，基本上是通过幼儿园的口碑，家长之间介绍，近几年幼儿园加大了招生宣传力度。

就我们的经验主要是几个方面：第一，通过幼儿园开展的各种活动向家长开放及“六一儿童节”的活动来展示幼儿园，吸引家长认识幼儿园;第二，在幼儿园门口粘贴、小区派发《招生简章》;第三，通过网络发布招生消息。

记者：一般家长选幼儿园最关注哪些方面?

李园长：现在家长给孩子挑选幼儿园时主要是要关注三个方面：第一，“硬件”也就是幼儿园的整体的环境、教室环境、操场、功能室、洗手间等设备，第二，“软件”也就是幼儿老师的师资如何，能不能给孩子安全、健康、快乐的氛围，是否正规幼师学校毕业的等等;第三，“地域”一般家长会选择一些较近的方便接送幼儿的幼儿园。

记者：幼儿园招生的程序会是怎么样的?

李园长：家长最好是先到幼儿园去走走，观察一下幼儿园的环境、了解收费等，多走几家可以比较一下。

当然也要听听孩子的意见，有的小孩到我们幼儿园来了以后玩的很开心不想离开，这时家长要尊重孩子的意见;然后选定幼儿园进行登记;最后到9月份开学入园就可以了。

幼儿教育

记者：刚入园的宝宝家长要带一些幼儿的物品回幼儿园吗?比如杯子、被子、娃娃等?

李园长：如果宝宝的依赖性较强，可以在最初一段时间，让他带一件自己喜欢的玩具到幼儿园，以减轻孩子的分离焦虑。

但是较大的被子等一些生活用品家长不用带的，对于这些本园是有规范的做法，所有餐具、用具会严格的统一消毒后给孩子用，而且那些被子质量是很好的，图案花纹也全部是孩子喜欢的。

李园长：首先是要带宝宝去相关的妇幼保健院进行体检。

怎样才能减轻宝宝入园不适应综合征呢?这就需要在宝宝入园前一两个月甚至更长的时间，爸爸妈妈有目的地训练孩子，抽出一些时间，和孩子一起做入园准备。

这个过程越细致周到，日后宝宝入园适应得就越快。

我们幼儿园会在8月份的`后两周，让家长陪同孩子来幼儿园玩，让孩子看看幼儿园里有很多好玩的玩具，翻一翻家里没有的图书，认识老师和小朋友，使幼儿园对孩子来说不再是一个完全陌生的地方，孩子会对自己喜欢的幼儿园在心理上有所期待，另外我们还会进行新生入园前的家访，一是了解幼儿的生活习惯、兴趣爱好、个性特点和家庭环境、父母素养以及他们在对待幼儿教育问题上所持的观点等;二是通过家访与幼儿接触，初步建立感情，以上方法可以让宝宝在9月份入园时更容易适应。

幼儿教育

记者：对幼儿招生和孩子入园后园长能总结下对于家长最需要注意的是什么?

李园长：首先“焦虑”是每个家长都会有的，会想到“我的宝宝这么长时间离开我行不行啊?”“我宝宝哭的我好心疼啊!”家长一定要克服这种心理才能帮助自己的宝宝来适应新环境。

宝宝刚入园时，有的妈妈见孩子哭她也哭，这对孩子一点好处都没有，就等于你把自己对幼儿园的不放心情绪传染给了孩子。

应该高高兴兴地送孩子、高高兴兴地离开，这才是父母明智的选择。

还有就是建议宝宝回到家后要多汤喝水，因为宝宝刚刚离开自己原来的生活环境，难免会哭容易有喉咙发炎的情况，给宝宝多汤喝水这个方法可以预防宝宝喉咙发炎。

再就是宝宝回到家后家长不要提幼儿园的事情，转移宝宝的注意力，相信宝宝很快就能适应幼儿园的生活了。

幼儿教育记者总结：通过对上面内容的认识，家长们对于如何给孩子选择幼儿园，及幼儿园招生过程也有了一定的了解，相信家长在接下来的时间里给孩子选择幼儿园可以采取更先进的方法，对孩子来说也是有益处的。

**幼儿园招生方案篇八**

让每一个幼儿都能享受到优质教育!

1、双语综合主题活动

以双语教学为主题，注重英语在一日活动中各环节的贯穿，充分体现了双语活动的游戏化，自然化，生活化的特点。使幼儿在游戏中愉悦，兴趣中开发，在双语同步的主题活动中更好地促进幼儿的全面和谐的发展。

2、个性化特长培养

3、启蒙式经典诵读

通过日常有节奏有韵律的诵读《弟子规》《三字经》《百家姓》等经典著作，让幼儿在潜移默化中感受国学经典，领悟传统文化，启蒙人生智慧，积累人文素质，提高人格素养。

4、全天候爱心呵护

保教结合，爱是一切教育的基础，优秀的幼儿教师，细腻的保育教师，专业的`厨师全天候陪在您孩子的身边，用爱心为您的孩子营造一个活动科学化，生活舒心化，教育游戏化，营养标准化，多样化的生活环境!

培养健康、独立、自信、活泼、积极向上、有创造力的好儿童!

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。

培养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。

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。扩展幼儿知识，启发幼儿智力。

亲子班：两岁以下

托班：2——3岁

小班：3——4岁

中班：4——5岁

大班：5——6岁

(一)报名时间：

07月30日开始报名，办理幼儿报名及交费手续。

(二)所需证件：

1、需携带户口册等有效证件。

2、幼儿接种证

(三)需交费用：

(四)报名地点：xxxxxx

**幼儿园招生方案篇九**

根据《上海市教育委员会关于20xx年本市学前教育入园工作的指导意见》、《关于来沪人员随迁子女就读本市各级各类学校的实施意见》等相关文件精神，为了积极应对幼儿入园高峰，满足区域适龄儿童的入园需求，更好地体现便民服务的宗旨，静安区教育局对20xx年全区幼儿园的招生工作做了统一部署，具体内容如下：

一、招生原则

1、坚持公益性、普惠性原则。不断完善学前教育公共服务体系，幼儿入园实行相对就近、户籍优先的原则。

2、坚持公开、公正、公平原则。做好政策宣传和招生咨询工作，加强教育部门、幼儿园、家庭和社会之间的沟通与理解。

3、坚持统筹兼顾的原则。合理配置公办教育资源，基本满足区域内符合条件的适龄儿童的入园需求。

二、报名日期、时间

5月16日(星期六)8：30——16：30

三、报名地点：

曹家渡街道幼儿：余姚路第二幼儿园(余姚路487弄19号)

静安寺街道幼儿：华山美术幼儿园(常熟路113弄4号)

江宁街道幼儿：吴江幼儿园(昌化路400弄3号)

南西街道幼儿：延安中路幼儿园(延安中路632弄40号)

石二街道幼儿：新闸路幼儿园(新闸路565弄61号)

四、招生对象

1、报名对象：本区户籍适龄儿童

凡具有本区户籍(20xx年4月1日之前报入)、出生于20xx年9月1日——20xx年8月31日的适龄儿童，家长可持户口簿、幼儿出生证和房产证(或租用居住公房凭证)到户籍所属街道对口的报名地点进行报名。

2、登记对象

(1)上海市集体户籍适龄儿童

集体户籍属于静安、在静安租房的上海市集体户籍适龄儿童，家长可持幼儿的集体户籍证明、家庭户口簿、幼儿出生证及房屋租赁合同，到居住街道对口的报名地点进行信息采集登记。

(2)台胞随行子女

家长可持儿童的台胞大陆通行证、境外人员临时住宿证明(静安区派出所开具)、幼儿出生证及居住在静安区的有关住房证明(房产证或房屋租赁合同)，到居住街道对口的报名地点进行信息采集登记。

家长可持父母一方的《上海市居住证》、积分通知书、幼儿本人的《上海市临时居住证》、家庭户口簿、幼儿出生证及居住在静安区的有关住房证明(房产证或房屋租赁合同)到居住街道对口的报名地点进行信息采集登记。

(4)香港、澳门和外籍的适龄儿童

家长可持幼儿的\'护照或港、澳居民通行证、境外人员临时住宿证明(静安区派出所开具)幼儿出生证及居住在静安区的有关住房证明(房产证、租用居住公房凭证或房屋租赁合同)，到居住街道对口的报名地点进行信息采集登记。

\*报名当日，报名地点的5所公办幼儿园只接受一名幼儿家长带所需材料入园进行报名或信息采集登记。家长无需带幼儿前往。

3、其他对象

(1)3—6岁患有听力障碍、智力障碍或自闭症的适龄儿童

家长可持户口簿、幼儿出生证、医院诊断证明并带领幼儿，于5月16日8：30——16：30到静安区学前教育康复指导中心(延平路83号南门)报名。

家长可持父母一方的《上海市居住证》及复印件、幼儿本人的《上海市临时居住证》、家庭户口簿、幼儿出生证及居住在静安区的有关住房证明(房产证或房屋租赁合同)，于5月17日8：30——16：30到静安区民办或集办招收小班幼儿的幼儿园(所)进行报名或信息采集登记。(此类托幼园所在《20xx年静安区幼儿园基本情况一览表》中有相关信息公示。)

五、招生办法

(一)报名对象：本区户籍适龄儿童

1、家长可以为幼儿填报两个公办幼儿园作为报名志愿。届时，将根据家长所填报的第一、第二志愿幼儿园的顺序进行投档。

2、录取办法：

(1)第一志愿录取

\*第一志愿填报市级示范幼儿园

当报名人数超出该示范幼儿园招生人数时，将采取电脑派位的方式决定录取与否。

\*第一志愿填报公办一级幼儿园

以本街道户籍幼儿优先录取为原则。当报名人数超出该幼儿园招生人数时，依据幼儿与户主和产权人的关系(儿童的父、母或祖父母、外祖父母)、报出生及报入户口的日期先后等情况为序决定录取与否。

(2)第二志愿录取

\*第一志愿幼儿园未录取，将根据家长所填第二志愿幼儿园进行投档。录取原则与第一志愿填报公办一级幼儿园相同。

\*若第二志愿幼儿园名额已满，按照相对就近的原则进行区域统筹安排。

(二)登记对象

依次按照上海市集体户籍(静安)适龄儿童、台胞随行子女、父母一方持有《上海市居住证》且积分达到标准分值的来沪人员随迁子女及香港、澳门和外籍适龄儿童的顺序，结合各类证件办理时间的先后及静安实际居住等情况，根据本年度各公办幼儿园已经招收静安户籍儿童的实际学额情况而定。

六、工作要求

1、规范、有序地开展招生工作。招生工作中出现的的重大事宜必须上报静安区教育局，经招生领导小组讨论后决定处理意见。

2、将《20xx年静安区幼儿园招生工作实施细则》和《20xx年静安区幼儿园基本情况一览表》公开上网(静安教育公共服务平台、上海静安)公示，并通过在幼儿园门口和居委会公告栏张贴《20xx年静安区幼儿园小班招生通告》等形式，加大宣传力度。

3、电脑派位名单与结果公开。凡需要通过电脑派位决定录取与否的幼儿园，派位名单将于派位前一周在幼儿园门口公示。派位结果将于当天16：00后在幼儿园门口公示。

4、民办、集办及其他非教育部门办幼儿园自拟的招生通告必须送教育主管部门备案后向社会公布。

5、园所一律不得收取与入园挂钩的赞助费、择园费、借读费等费用。

备注：

1、本区户籍、需要中班或大班插班的儿童(非静安幼儿园在园幼儿)

依据20xx年小班幼儿实际招生情况，相关幼儿园如有中班或大班插班名额，请家长于6月19日(星期五)8：30—16：00持户口簿、幼儿出生证明及上海市托儿所幼儿园儿童健康检查表(原小班或中班就读的幼儿园可提供)，到有插班名额的幼儿园进行登记。当登记的插班人数超出该幼儿园实际可插班名额，将由幼儿园通知当日所有登记的同年龄段的幼儿家长，择日以抽签的方式确定实际录取幼儿。

请家长及时与静安区教育局基教科联系(62790802\*134)，届时，将酌情安排补登记时间和地点。根据补登记幼儿的实际情况，结合本年度静安区公办幼儿园实际已经招生的学额情况而定。

**幼儿园招生方案篇十**

港口镇中心幼儿园20xx年秋季招生工作正式开始，现就有关事宜公告如下：

一、招生对象及条件

1、3-6岁身体健康、智力正常、可以正常参加集体活动的适龄儿童。(幼儿注册入园前，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)

2、幼儿园招生总额90%招收港口镇户籍幼儿。

3、幼儿园招生总额10%招收在本镇居住或工作,依法缴纳社会保险费满 3年的非本镇户籍儿童。(当本镇户籍报名人数少于招生计划时可放宽非本镇的招生比例)

二、招生规模 本次招生年龄及招生人数等具体如下:

三、收费标准(注册时按学期一次性缴交保教费和伙食费，期末多除少补)

保教费： 695元/月

伙食费： 15 元/天

托管费： 8 元/天(每天5:00后开展，家长可选择参加)

四、报名安排

1、报名时间：20xx年5月10日至5月12日，上午9:00-11:30，下午2:30—5:30。符合条件的幼儿监护人在规定时间内携幼儿到幼儿园登记报名。(注：排队先后与录取无关，请家长错峰报名)

2、报名所需资料：

(1)填写《新生入园登记表》及《幼儿基本信息采集表》。(表格可提前在门卫室领取)

(2)上交材料：户口簿复印件(户主页及幼儿页)、幼儿出生证复印件，同时携带原件备查。非本镇户籍人员另需提供工作证明或房产证正本及复印件、社会保险缴纳证明。

五、审查与录取

1、招生小组对幼儿报名材料进行资格审核，根据招生计划、招生条件、招生年龄、男女比例等进行录取。

2、若报名中符合资格的幼儿人数少于幼儿园招生计划，直接安排已报名的幼儿入园，若多于幼儿园招生计划，则采用电脑派位或摇珠派位的形式进行录取。

3、录取：录取时间为20xx年6月，幼儿园向录取幼儿派发录取通知书。

六、办理入学注册手续：

1、家长凭录取通知书于20xx年6月到幼儿园办理入学注册手续，过时将取消入学资格，由我园另行确定招生对象。

2、注册时同时上交幼儿保健手册及预防接种验证表。

七、其他

本方案自公布之日起实施。解释权为港口镇中心幼儿园。

招生联系电话：

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