# 最新幼儿园招生活动方案(通用14篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-06

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。幼儿园招生活动方案篇一家长在...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**幼儿园招生活动方案篇一**

家长在选择幼儿园时基本是带着孩子的。孩子是否喜欢和接受这个幼儿园对

家长来说至关重要。现代家长一般愿意尊重孩子的意见。虽然说孩子喜欢家

人们在购买商品或服务时都有一个从众心理。哪个地方人气旺人们喜欢到 哪个地方去。这里虽然有些盲目消费的性质但大多数人认为好东西总是招 徕更多的人。要么物美要么价廉要么比较流行总之有它值得买的理 由。

招生时也要巧用家长的“从众”心理。如有些招生人员在让家长咨询登记 时把咨询的和已经登记的家长名录提供给家长看让家长产生“从众”心 理。

技巧三营销中的语言暗示

要的工作每一个环节都需要精雕细刻招生语言的精心设计更不可少。技巧四寻找合适的信息发布渠道对于商家而言无论是销售商品还是推销服务其中 一个关键环节是信息的发布如何让别人知道你了解你所提供的服务或商 品从而吸引潜在的客户上门。技巧五不要对家长说“no”

果门槛设置的不巧妙被家长认为是故弄玄虚那就弄巧成拙适得其反。此外上通常只是扮演着“搅局”的角色成事不足败事有余。

花钱办事 低价在市场2

**幼儿园招生活动方案篇二**

根据区教育局《转发深圳市教育局〈关于做好20xx—20xx学年全市幼儿园招生工作的通知》精神，结合本园实际，制定20xx年秋季招生工作方案。

我园现共开设13个班，其中小班5个班，中班4个班，大班4个班。由于幼儿园规模有限，下学期大班班额人数已满，无法为大班毕业不够年龄入学的幼儿继续提供大班学位，所以通知家长到其它幼儿园申请大班学位。

新学年计划招收4个小班，共100人。

年满三周岁（20xx年9月1日—20xx年8月31日出生），身体健康、智力正常，具备一定的生活自理能力和语言表达能力以及与同伴交往的能力，能参加幼儿园正常集体活动的适龄幼儿。

（一）学位类型划分

1、第一类：户籍不限、天健时尚空间名苑自购房；

3、第三类：宝安户籍，邻近周边住宅小区自购房。

4、第四类：深圳其他区户籍，邻近周边住宅小区自购房。

（二）录取办法

1、按照免试就近入园的原则，按照学位类型的高低依次录取，录满截止。

3、录取不以“先到先得”为原则，凡符合入园条件且在幼儿园公布的招生时段报名的，不存在时间先后次序。

（一）深户适龄儿童需要准备的材料

2、住房材料：

3、独生子女证原件。

（二）非深户适龄儿童需要准备的材料

1、适龄儿童的出生证原件；儿童及父母双方的户口本和在深居住证原件；

2、住房材料与深户适龄儿童住房材料相同；

4、儿童母亲需提供《流动人口计划生育服务证》。

5、独生子女证原件。

六、工作程序

（一）4月24日前制定招生方案和招生公告。

（二）4月27日在幼儿园门口张贴和在幼儿园网站上发布招生公告，在电子显示屏显示招生信息，并向全园家长发送招生短信。

（三）5月9日至10日发放报名申请表，发表截止日期为5月10日下午6：00。地点：幼儿园门卫室。

（四）5月16日上午，请家长在规定的时间，带上孩子，持《新城幼儿园学位申请表》及备齐学位申请所需材料的原件（不用准备复印件），按照《学位申请表》中规定的时间段内到幼儿园报名验证。地点：幼儿园一楼音乐室。

（五）5月30日上午9：00在前门宣传栏公布录取名单。

（六）6月13日上午进行新生注册，收取入园资料复印件及填写相关入园表格等。

**幼儿园招生活动方案篇三**

20\_\_年湖州中心城区幼儿园招生工作方案，共有49所幼儿园有招生计划，合计招收小班数量184个。

招生对象

年满3周岁(20\_\_年9月1日至20\_\_年8月31日前出生)，户籍入户在湖州中心城月河、朝阳、爱山、飞英、龙泉、凤凰、康山、湖东(未拆迁的除外)等八个街道内或者户籍入户在仁皇山(一至八社区)、滨湖(阳光假日、丘城、浮霞三个社区)、环渚(北白鱼潭、玉堂桥、香樟湾、金龙家苑四个社区)、龙溪(敢山、亿丰七里亭、光明御品三个社区)等四个街道城市社区内并居住稳定的。

报名时间

中心城幼儿园招生报名时间统一为20\_\_年6月8日(星期六)。

报名地点

中心城各幼儿园。

招生流程

第一阶段：(6月3日)公布招生咨询电话，张贴招生公告。向社会公布招生咨询电话，及时告知家长报名时间、所需材料及其他相关事项;各幼儿园门口张贴由区招生办提供的招生公告，公布本园建议施教区(同时张贴在相应小区门口)。

第二阶段：(6月8日)建议施教区首批报名录取。报名对象为建议施教区内户房一致的适龄幼儿：须持有20\_\_年5月15日前办理的建议施教区域内户籍和相对应的住宅类有效房产证(房产用途为“住宅”或“商住”)。户主须是父母或新生本人，并按分共有51%及以上产权，新生户籍需对应此房产。提供祖辈房产的，父母及新生本人中心城区确无房产(由市建设局房产管理中心出具无房证明)，且与祖辈事实同住一处(新生户籍在此房产内)。本建议施教区内持有廉租房证明的适龄幼儿参照办理。部分入园矛盾特别突出的园区，按照户籍迁入时间先后排序，超额部分作统筹安排。建议施教区内有户无房或有房无户的适龄幼儿可作登记，根据幼儿园具体情况按序录取。

第三阶段：(6月17日至6月19日)中心城部分幼儿园空余学额报名录取。6月17日公布《中心城幼儿园空余学位表》，6月17日至6月19日尚未报名的适龄幼儿家长根据空余学额幼儿园信息，选择就近幼儿园报名登记、录取。

所需材料

报名时间，家长需持户口簿、房产证、房屋契证、土地使用证、幼儿出生证、儿童健康卡、儿童预防接种卡原件及复印件，并携幼儿本人到幼儿园报名(幼儿户籍与父、母户籍不在同一户口簿的，需同时带幼儿户口簿和父、母户口簿)。

此外，今年中心城区幼儿招生期间，各园区不得举行任何形式的考试，禁止招收未满三周岁幼儿提前进入小班随班就读。

幼儿园招生方案5

为做好20\_\_年全区幼儿园、义务教育阶段学校招生工作，根据《教育部办公厅关于做好20\_\_年普通中小学招生入学工作的通知》(教基厅〔20\_\_〕1号)、《安徽省教育厅关于做好20\_\_年普通中小学招生入学工作的通知》(皖教基〔20\_\_〕13号)及《关于合肥市20\_\_年义务教育招生入学工作的指导意见》(合教〔20\_\_〕124号)等文件精神，现制定如下实施方案。

一、指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的十九大精神，落实全国教育大会部署，切实规范招生行为，努力促进教育公平，确保适龄儿童少年依法依规接受学前教育及义务教育，努力推进义务教育优质均衡发展，努力办好人民满意的教育，为加快建设全国义务教育优质均衡发展区，打造引领时尚的国际化首善之区提供智力支撑。

二、幼儿园招生

(一)辖区内各幼儿园(含企事业办园及具有办学许可证的民办幼儿园)招收年满3周岁(20\_\_年8月31日前出生，含当天)的健康儿童入园。家长于20\_\_年7月2日前持户口簿、儿童出生证、儿童预防接种证(须经疫苗接种单位查验盖章)等，携儿童到有办园资质的幼儿园报名。

(二)双岗幼儿园继续招收部分智力滞后的幼儿随班就读。

(三)长江路幼儿园天成分园、荣城花园幼儿园凌湖分园建成招生。

(四)安庆路幼儿园红星早教指导中心继续招收1—3岁幼儿接受早期教育。

三、义务教育学校招生

义务教育阶段学校招生工作坚持属地管理原则，由区教体局统一组织实施，对招生工作进行全程监督，确保我区义务教育阶段适龄儿童少年均能按时入学;确保残疾儿童少年按政策接受义务教育;确保随迁子女等按规定接受义务教育。

今年我区继续应用“合肥市区义务教育阶段招生入学报名登记系统”，按照“线下预审，线上登记校验，线上线下报名同步进行”要求，实行网上报名登记工作。

(一)义务教育阶段学校招生原则

1.“单校划片”原则。适龄儿童少年按划定的学区入学，不举行任何形式的考试或测试。

2.“两个一致”原则。适龄儿童少年户籍与其父母(或其他法定监护人)户籍一致并单独立户;适龄儿童少年户籍地址与其父母(或其他法定监护人)的独立产权房产地址一致。

(二)公办小学招生

1.区属各小学按划定的学区，招收本学区内适龄儿童入学。小学入学年龄为年满6周岁(20\_\_年8月31日前出生，含当天)。

2.7月1日-7月3日由家长(或其他法定监护人)持父母身份证、户口簿、房产证、儿童出生证、儿童预防接种证(须经疫苗接种单位查验盖章)携子女到学区内小学报名。补报名时间为7月10日。

3.红星路小学是我区开设智障儿童辅读班的实验学校，招收本行政区内适龄智障儿童就学。

4.红星路小学国际部面向全市免费招收外籍适龄儿童随班就读，外籍儿童享受本行政区内适龄儿童同等入学政策。

5.永红路小学新址(铂悦庐州府)建成投入使用，按照划定的学区招收一年级新生。

6.7月20日至8月20日，各小学发放新生录取通知书。

**幼儿园招生活动方案篇四**

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——20--年9月1日-20xx年8月31日出生的幼儿，中班招收20--年9月1日-20--年8月31日出生的幼儿，大班招收20--年9月1日-20--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：20--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。

六、报名地点城关中心幼儿园教学楼二楼园长。

七、成立招生小组成员

组长：

副组长：

分组长：

**幼儿园招生活动方案篇五**

为进一步规范我区各级各类幼儿园的招生行为，确保我区适龄幼儿招生工作稳妥、有序、顺利地进行，根据《福州市教育局关于20\_年秋季幼儿园招生工作的意见》，结合鼓楼区幼儿园招生工作的实际情况，现就我区20\_年秋季幼儿园招生工作提出如下意见：

一、基本原则：

1、坚持公益性、普惠性的原则。遵循学前教育公益性、普惠性的指导思想，强化政府职能，优化学前教育资源布局，逐步完善学前教育公共服务体系，努力满足适龄儿童的入园需求。

2、坚持公民办并举、多渠道接纳的原则。大力发展公办幼儿园，积极扶持民办幼儿园，建立政府主导、社会参与、公办民办并举的办园体制。多种形式扩大学前教育资源，多渠道接纳适龄幼儿，确保入园率稳步提升;同时为社会提供多样化的教育服务，满足不同层次家庭与人群的个性化需求。

3、坚持实事求是、稳步推进的原则。区教育局根据本辖区适龄人口数和本区域学前教育资源发展的实际情况，合理确定幼儿园的计划招生数和班额数，并稳步推进公办性质幼儿园招生改革试点工作。

4、坚持相对就近、免试入园的原则。区教育局根据本辖区公办性质幼儿园的分布情况，合理划定招生服务片区，禁止随意招生。儿童入园除进行健康检查外，各级各类幼儿园不得以任何形式进行入园、编班测试。

5、坚持公开、透明的原则。各县(市)区教育局要建立幼儿园招生信息公示制度，主动向社会公开当年招生计划、招生办法、招生时间、收费标准等，接受社会监督。

二、入园年龄：

年满三周岁(20\_年9月1日至20\_年8月31日期间出生)的适龄幼儿。

三、招生方式：

1、20\_年秋季，我区所有公办性质的幼儿园(不含省属部门办园、高校办园和部队办园)继续实行随机派位和自主招生相结合的办法。十所市、区属教育部门举办的公办园将30%比例的学额，采取家长报名、随机派位的方式招生。剩余的学位由幼儿园自主招生，自主招生名单应报送区教育主管部门审核备案。

2、民办幼儿园面向社会自主招生。民办幼儿园的招生通告、相关简章、招生计划需经区教育主管部门核准，民办幼儿园的收费项目和标准需经物价部门和教育部门备案;不得进行不实宣传，不得超计划招生，不得违规收费。

四、工作要求：

1、报名条件及招生服务片区

凡持有鼓楼区户籍或暂住在本区的年满三周岁的适龄幼儿均可向幼儿园报名。其中，持有鼓楼区户籍的适龄幼儿可参与公办性质幼儿园派位招生。

符合派位招生报名条件的家长只能选择一所就近的公办幼儿园报名，否则将取消派位资格。

双胞胎或多胞胎共用同一个报名编号，并备注双胞胎或多胞胎信息，若派位成功，将同园入读，相应名额在幼儿园原招生计划基础上增加。

2、招生管理。

(1)区教育局根据幼儿园的实际情况，审核批准招生计划，并指导幼儿园做好招生办法、招生简章制定等相关工作。民办幼儿园招生办法、招生简章等需经区教育局审核备案后向社会公布，并予以实施。

(2)各幼儿园要坚持公开、公平、公正的原则，成立招生工作领导小组，统筹组织开展招生工作，确保招生工作平稳、规范、有序。

(3)各幼儿园自主招生工作应在统筹考虑符合报名条件的适龄幼儿的户籍地、居住地、政策照顾等因素后，由园招生工作领导小组集体研究确定录取的幼儿的名单，原则上优先招收市委市政府有关文件规定的政策照顾对象和本服务片区的户籍幼儿。

3、招生程序

(1)各幼儿园主动向社会公开幼儿园招生工作信息，并做好政策宣传和招生咨询工作。

(2)各幼儿园招生工作领导小组负责制定招生办法，明确工作步骤，遵照时间安排，逐项认真完成。

(3)家长报名：20\_年6月30日至7月2日，各幼儿园负责接收、审核家长报名材料。

(4)派位招生：各幼儿园将鼓楼户籍的名单录入福州市幼儿园招生派位系统;区系统管理员于7月4日前负责做好网络审核，确认无误后核准报送名单;7月6日每所公办性质幼儿园选派1—2名家长代表，到鼓楼区教育局参加电脑摇号派位，派位结果当场打印后加盖公章，由各幼儿园带回公布。

(5)自主招生：各幼儿园招生工作领导小组集体研究确定录取的幼儿的名单。

(5)根据国家《托儿所幼儿园卫生保健管理办法》《托儿所幼儿园卫生保健工作规范》规定，幼儿入园前，应当根据幼儿园提示，到卫生计生部门指定的妇幼卫生保健机构或医院按规定项目进行体检，合格后方可进入园。

4、主动公开

(1)区教育局于6月9日前在鼓楼教育信息网向社会公开幼儿园招生工作以下信息，并做好政策宣传和招生咨询工作：

**幼儿园招生活动方案篇六**

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

**幼儿园招生活动方案篇七**

邀请函

亲爱的家长朋友：

您现在收到的不是一份邀请函，而是一个改变孩子命运的机会。请认真阅读每一个字。

您是不是在为孩子选择幼儿园而发愁？

您是不是在为孩子的内向或者多动、淘气、注意力不集中而发愁？

您是不是在为孩子学的快，忘得快而担心？

您是不是在担心孩子不愿意上幼儿园怎么办？

家长朋友，家长最欢孩子干的是什么?答案“学”

孩子最喜欢干的是什么？答案“玩”

如果你想让孩子以玩代学，获得超出常人10倍的学习能力和学习成绩。

如果你想让你的孩子打开思维，戒掉内向，活泼开朗，快乐学习。

如果你想让孩子在10分钟之内轻松快乐记住10个以上字词。

那么，机会只有一次，xxxxx年xxxxxx月日在

现场体验孩子轻松快乐学习氛围，以及孩子浓厚的学习兴趣；现场体验孩子在10分钟轻松达到过目不忘的记忆效果。切记机会只有一次……..

再写上，在会议之后家长凭邀请函到，，，，，领取精美礼品一份，

宣传活动分五个环节:

第一个环节园长讲话讲幼儿园现状和未来一年的规划，切记规划要有创新

第二环节家长和孩子一起体验七巧板课，这个环节是随便家长和孩子坐在一起当学生。

第三个环节是和家长互动，提问题让她们回答，在这个环节里要提和七巧板有关的问题

幼儿家长亢奋点

1.让家长和孩子一起体验学习七巧板的快乐-----挑战我们的幼儿老师，同时对家长相信我们的教学最具有说服力，当场缴费！

第四个环节是灵活的`，就是准备给当天过生日的孩子集体过生日，提前准备一个蛋糕和小礼物，这个其实提前做好调查，多准备礼物也可以，主要让留守儿童得到更多的关爱。

第五个环节是现场报名，要有优惠政策，会后凭缴费单据到xx处领取另外一份礼物.

1、持宣传页领取油画棒一盒，价值两元

2、缴费单据的再发体恤一件上面有幼儿园名称和招生电话

3、生日礼物不多是印有幼儿园名称的小书包

4、我们是用个性的宣传特色，还有特殊的孩子们最在意的生日，去感化家长和孩子们，我们一个月要举行一次集体生日party。

**幼儿园招生活动方案篇八**

幼儿园招生情况不容乐观，很多园长都曾想过举办亲子大赛，先把家长请进幼儿园，让家长和孩子一同感受幼儿园的快乐气氛，以此扩大生源。事实证明，这样的招生方式破有成效。但如何举办一场成功的幼儿园亲子大赛呢？这是园长们费劲心思琢磨的问题，以下为你整理一份成功的幼儿园亲子活动方案，供你参考。

一、活动目的：

1、通过家长与孩子间的互动游戏，让广大家长了解和初步体验亲子园教育，感受亲子园教育给宝宝带来的重大影响。

2、让家长知道\*\*\*\*\*\*baby亲子园正在招生。

二、活动运作：

正式活动：x月x日（周日）下午16：30——18：30，——门前广场。

预备活动：x月x日（周六）全天8：30——20：00，xxx商场门前广场，散发亲子游戏比赛活动邀请函、现场报名。

xxx提供支持：x月x日（周二）前到xxxx缴费（500——？元），办理相关手续;xxxxx百货促销部负责在入口和出口分别摆放活动海报，广播每天播报报名须知，服务台接受报名（连续十天）;活动当天下午搭设舞台，提供音响设备一套，挂幕布。

三、活动准备&内容：

比赛分组比赛内容材料准备

6—10个月开小船床单5条，1条备用

11—13个月爬行比赛逗引玩具（自备）

14—16个月送小动物回家毛绒玩具（2个备用）

17—24个月推大球大龙球4个

2—3岁运糖果枕头20个

1、场地准备：音响设备一套、麦克风2个（商场准备），搭台、背景：

2、音乐：进行曲（比赛时用），欢快的歌曲

3、红色、黄色、蓝色、绿色、橙色、紫色圆圈标记各20个。

4、桌子、椅子、咨询台、报名收费处、签到处、奖品台

5、奖品：纪念品50—100份，冠军、亚军奖品及获奖证书（12份，打印好）

6、资料准备：宣传页300份、报名表100份、编班说明书100份、“亲子教育”专题讲座和免费亲子活动邀请函100份。

7、其它：圆珠笔10支，饮水、零食

四、工作人员安排：

1、主持人（2）：xxx老师、xxx老师

2、现场督导：xxx老师

3、道具监管：xxx老师、xxx老师

4、咨询老师：xxx老师、xxx老师

5、报名收费：xxx老师、xxx老师

6、婴幼儿签到、核对年龄、分组（3人）：xxx老师、xxx老师

7、奖品台：xxx老师、xxx老师

8、音乐dj：xxx老师

五、活动程序：

1、开场白：

2、分组比赛并颁奖

6——10个月：开小船

11——13个月：爬行比赛

14——16个月：送小动物回家

17——20个月：推打球

21——24个月：推打球

2——3岁：运糖果

宣传单：comeon，baby！亲子游戏大赛

时间：x月x日（周日）下午16：00——18：30

地点：————门前广场

对象：6个月——3岁宝宝

报名热线：\*\*\*\*\*\*\*

比赛项目：

比赛分组6—10个月11—13个月14—16个月17—24个月2—3岁

比赛内容开小船爬行比赛送小动物回家推大球运糖果

报名方式：

1、到xxxx一楼服务台报名

2、直接到xxxx花园二栋xxxxxx亲子中心报名

3、报名电话：\*\*\*\*\*\*\*\*\*

4、比赛现场报名（限当天9：00—15：30）

**幼儿园招生活动方案篇九**

一、活动简介

二、活动对象

1、参与人数：每期每班x人

2、参与条件：年龄段要求

3、活动费用：\_\_元期

4、报名时间：第一期报名截止至x月x日活动前

5、报名渠道：\_\_英语课程顾问处

三、活动流程

1.一期时间为x天

2.每期每个班级学生人数为x人，分配x名外教和1名中方教师为主要负责人，及一位炊事员。

3.深度英语训练营主要活动资料：

午时以外教为中心开展一系列的活动，偶尔组织外场活动时，学校需供给校车，保全人员，外场活动的活动费，学生另缴，多退少补。

四、部门职责分工

市场部和销售部

a）“夏令营”场地统筹安排；

教学部

a）课程教师安排：外教一名、中教一名；

b）宣传“夏令营”活动信息给各自手上的学员，本校学员积极参与；

d）“夏令营”过程中注意安全问题

行政部

a）负责采购夏令营所需教材、生活用品等

五、活动材料

1、场地布置类：教室或操场等情景确认

2、宣传物料类：校内宣传海报及校外宣传单页

3、活动记录类：相机

七、活动结束后意见反馈及效果评估

ps：课程及活动安排待确认。

**幼儿园招生活动方案篇十**

举办亲子活动，不仅能促进家园合作，还能增进亲子之间的`感情，对促进幼儿园教育具有重要作用。

一、活动时间：xx

二、活动地点：幼儿园大操场、各班教室

三、参加人员：全园师生及幼儿家长

四、活动目标：

1、通过好玩的亲子活动，体验活动所带来的乐趣，增进幼儿与家人之间的情感。

2、促进家长与幼儿园、家长与幼儿、家长与家长之间的沟通与交流。

3、促进幼儿与父母或同伴共同克服困难取得胜利的精神，培养幼儿的团队合作精神。

4、培养幼儿参加各种活动的兴趣，能体验到亲子活动的魅力。

五、活动准备：

1、通知家长来园参加亲子活动。

2、准备活动需要的材料。

3、布置活动场地，准备奖品。

六、具体活动安排：

1、准备活动：《放相亲相爱一家人》歌曲，各班到指定区域坐好。

2、园长致欢迎词，各位领导讲话。

3、支持人强调活动注意事项：

（1）、请家长在活动中看好自己的幼儿，以免其受到意外伤害；

（2）、在活动过程中务必遵守各项活动规则；

（3）、在活动中注意秩序，切勿拥挤；

（4）、参加活动的小朋友都有奖品

4、活动顺序：

（1）、小班（小一、小二）幼儿和家长共同表演体操；

（2）、中班（中一、中二）幼儿和家长共同表演体操；

（3）、大班（大一、大二）幼儿和家长共同表演体操；

（4）、各班幼儿和家长在带班老师的带领下，有秩序的回到教室开展手工制作活动。

（5）各班发放活动纪念品。

5、活动结束，请家长各自带幼儿回家。

**幼儿园招生活动方案篇十一**

我们知道’幼儿园的基础行政管理是剑把，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。

一、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。

二、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：

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：

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。

三、招生事项

l、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。

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。

四、招生宣传

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：

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。

五、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。

六、宣传措施

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联合小区做活动

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j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。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：

l、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。教师与家长之问手递手的发放

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、有意者留下家长资料及电话，以便日后取得联系。

4、发放宣传资料并向家长介绍我园特色。

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，如春秒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、做出亲子孙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岁到1.5岁的孩子和家长一起来园参加活动。

**幼儿园招生活动方案篇十二**

本园预计开设4个教室：宝宝班、小班、中班、大班各20人。

具体措施：

1、锁定目标超市商场、东山商业街及东山小学门口等；

2、到超市、商场和负责人或服务台进行沟通，商量合；

(二)联合小区做宣传活动：结合节假日，联合附近小。

具体措施：

第一，编写一本幼儿园的父母完全手册。在这本手册里，把幼儿园的概况、举办者的背景、办园理念、办园特色、收费标准、入托须知等做一详细的介绍。若有父母来咨询时，送上一本。

第二，做四块幼儿园的展版，搁在幼儿园的大厅，以便父母前来咨询时参看。具体样式，也可参看附录。

第三，印一些彩页，在周边小区、各幼儿园父母出入必经地发放。注意，不要直接在人家幼儿园门口发放，不要与这些幼儿园发生正面冲突。通常，这些幼儿园是反对你这么干的，但争取生员，你别无选择。

第四，做一些横幅，如“英华幼儿园现招收26岁幼儿园。咨询电话：等，挂在小区主要出入口，以及城市主要街道上。

第五，在幼儿园，挂一个横幅。在幼儿园四周，插些彩旗，以引起大家的注意。

第六，依据自己的经济实力，有选择地在当地媒体，通常是电视台、报纸、室外广告牌上做宣传。

第七，一旦幼儿园大型玩具到货，即打开园门，免费供小区幼儿游玩。此时，注意一个环节，一定要在大喇叭里播放儿童经典歌曲，以创造一个儿童游玩的人文环境。园长不要可惜大型玩具会被孩子玩坏。

第八，园长招生考试时机要选择好。

如果你的幼儿园定在9月1日正式开学，你务必在7月1日之前完成幼儿园的建设任务，6月份全面招生考试，7月1日正式开园。你可以通过举办7月份、8月份两期夏令营试运行。

**幼儿园招生活动方案篇十三**

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。

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。

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。

5、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。

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。

**幼儿园招生活动方案篇十四**

幼儿园招生情况不容乐观，很多园长都曾想过举办亲子大赛，先把家长请进幼儿园，让家长和孩子一同感受幼儿园的快乐气氛，以此扩大生源。事实证明，这样的招生方式破有成效。但如何举办一场成功的幼儿园亲子大赛呢？这是园长们费劲心思琢磨的问题，以下为你整理一份成功的幼儿园亲子活动方案，供你参考。

1、通过家长与孩子间的互动游戏，让广大家长了解和初步体验亲子园教育，感受亲子园教育给宝宝带来的重大影响。

2、让家长知道\*\*\*\*\*\*baby亲子园正在招生。

正式活动：x月x日（周日）下午16：30——18：30，——门前广场。

预备活动：x月x日（周六）全天8：30——20：00，xxx商场门前广场，散发亲子游戏比赛活动邀请函、现场报名。

xxx提供支持：x月x日（周二）前到xxxx缴费（500——？元），办理相关手续;xxxxx百货促销部负责在入口和出口分别摆放活动海报，广播每天播报报名须知，服务台接受报名（连续十天）;活动当天下午搭设舞台，提供音响设备一套，挂幕布。

比赛分组比赛内容材料准备

6—10个月开小船床单5条，1条备用

11—13个月爬行比赛逗引玩具（自备）

14—16个月送小动物回家毛绒玩具（2个备用）

17—24个月推大球大龙球4个

2—3岁运糖果枕头20个

1、场地准备：音响设备一套、麦克风2个（商场准备），搭台、背景：

2、音乐：进行曲（比赛时用），欢快的歌曲

3、红色、黄色、蓝色、绿色、橙色、紫色圆圈标记各20个。

4、桌子、椅子、咨询台、报名收费处、签到处、奖品台

5、奖品：纪念品50—100份，冠军、亚军奖品及获奖证书（12份，打印好）

6、资料准备：宣传页300份、报名表100份、编班说明书100份、“亲子教育”专题讲座和免费亲子活动邀请函100份。

7、其它：圆珠笔10支，饮水、零食

1、主持人（2）：xxx老师、xxx老师

2、现场督导：xxx老师

3、道具监管：xxx老师、xxx老师

4、咨询老师：xxx老师、xxx老师

5、报名收费：xxx老师、xxx老师

6、婴幼儿签到、核对年龄、分组（3人）：xxx老师、xxx老师

7、奖品台：xxx老师、xxx老师

8、音乐dj：xxx老师

1、开场白：

2、分组比赛并颁奖

6——10个月：开小船

11——13个月：爬行比赛

14——16个月：送小动物回家

17——20个月：推打球

21——24个月：推打球

2——3岁：运糖果

宣传单：comeon，baby！亲子游戏大赛

时间：x月x日（周日）下午16：00——18：30

地点：————门前广场

对象：6个月——3岁宝宝

报名热线：\*\*\*\*\*\*\*

比赛分组6—10个月11—13个月14—16个月17—24个月2—3岁

比赛内容开小船爬行比赛送小动物回家推大球运糖果

1、到xxxx一楼服务台报名

2、直接到xxxx花园二栋xxxxxx亲子中心报名

3、报名电话：\*\*\*\*\*\*\*\*\*

4、比赛现场报名（限当天9：00—15：30）

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