# 2024年幼儿园招生方案和实施方案 幼儿园招生方案(通用14篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-04-20

*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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**幼儿园招生方案和实施方案篇一**

韶关市机关第三幼儿园(原市建工幼儿园)是韶关市教育局直属的公办园。一直以来，幼儿园不断加强内涵建设，努力提高保教质量，促进幼儿身心和谐发展。在上级领导的关心、支持下，全园教职员工积极进取，努力拼搏，硕果累累：20xx至20xx连续六年荣获“全国少儿创意美术大赛”教育成果一等奖;幼儿舞蹈多次获全国、省、市各类比赛金、银奖;教师多次在省、市的论文、说课、基本功竞赛等比赛项目中获奖;多名教师获省、市“教书育人优秀教师”称号;幼儿园被全国妇女联合会授予“全国巾帼文明岗”称号;幼儿园被评为安全文明校园、省食品安全a级示范单位;成为韶关市科学教育实验基地、韶关学院教育实习基地。

秋季招生工作即将开始，为使各项招生工作安全有序进行，现将招生方案公布如下：

一、招生计划

秋季我园将设5个小班，招收小班新生125人，依据省、市有关办园规定，本着尊重历史的原则，结合我市办园实际，70%的学位(即88人)面向社会(地段)招生，30%的学位(即37人)用于解决韶关市引进的高层次人才子女、现役军人子女等符合政策性照顾条件的人才子女以及原招生渠道子女。若70%的比例无法满足范围内子女入园，则通过公开抽签的方式进行招录。

二、面向社会招生资格条件

年龄：年满3周岁，即20xx年9月1日—20xx年8月31日前出生的本市户籍的健康适龄儿童(含20xx年8月31日)。2、招生范围：按“就近入园”原则，户籍或居住地在我园招生范围：武江桥底沿武江南路至北江桥底北侧往西;北江桥底北侧经新华南路段至亨泰路路口往东;新华南路口沿亨泰路(全段)经五祖路至工业东路路口往东;五祖路路口沿工业东路至武江桥底往南。

3、招生报名要求：符合招生条件的幼儿父母或其他法定监护人在规定时间内，携幼儿前往幼儿园进行现场报名和资格审核，家长陪同幼儿参加面谈。并提供以下证明材料原件和复印件：幼儿户口本(户主页，幼儿本人及父母页)、父母或法定监护人身份证、出生证、房产证、母亲计划生育证、儿童预防接种证、幼儿保健手册。准备幼儿彩色小一寸照片一张。(特别提示：户口本或房产证的居住地址其中一项须符合我园划分的地段范围)

三、报名时间及地点

4月12上午(周日)8：30——11：30(报名不分先后)

2、报名地点：

韶关市机关第三幼儿园内(原市建工幼儿园)(惠民南路51号田家炳中学高中部附近)

公开抽签时间：4月18日上午9：00—11：30四、抽签安排：

经资格审核后，若报名人数超过招生人数时，则进行公开抽签。进入“抽签”程序幼儿名单于4月15日在园网站公布，4月16日家长持本人身份证到园领取“抽签号”，在“抽签号”正副券上签名并保留副券。4月18日(周六)上午，符合抽签条件的家长(一人)凭抽签号进入会场，园方在全体家长的监督下将88张印有“录取”和报名人数相符的“谢谢”兵乓球投入抽签箱，家长按抽签号顺序依次上台抽签，抽到“录取”签的确定为拟录取幼儿。

五、特别说明

1、凡符合规定的幼儿，请家长携带相关资料按时到幼儿园申请，逾期不再受理。

2、经资格审核后，若报名人数未达到招生人数，则无需进行公开抽签，符合要求的报名人员成为拟录取人员。

六、录取方式

接到“拟录取幼儿通知”后的家长凭“抽签号”(副券)于4月21日(周二)上午9：30至11：30时到幼儿园签名确认学位。如无办学位确认签名手续的，视作自动放弃学位。

“拟录取的幼儿”需参加由园方指定的医院进行幼儿入园前体检，合格者方可办理注册入园手续。

七、温馨提示

1、为确保报名顺利进行，请家长带齐所有资料，遵守纪律，自觉听从现场工作人员的指引，确保招生工作安全有序进行。

2、所持证件必须真实、有效，如有隐瞒或弄虚作假等，报名将作无效处理。

3、为保证在园幼儿的健康，谢绝参观，敬请谅解。家长可通过登陆韶关市机关第三幼儿园的网站了解更多信息，同时欢迎来电咨询。

**幼儿园招生方案和实施方案篇二**

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。

**幼儿园招生方案和实施方案篇三**

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

**幼儿园招生方案和实施方案篇四**

1、幼儿园环境清扫。

无论是为幼儿园选择幼儿园还是更换幼儿园，很多家长都愿意亲身到幼儿园“视察”一下。这对幼儿园来说是一个不小的考验，我们要针对家长的检查做好相应的工作。幼儿园环境卫生是家长非常重视的，因为自己的孩子将在幼儿园学习成长。幼儿园一定要注意细节，教室、厨房、洗漱间都应该事无巨细的进行卫生清洁工作。毕竟第一印象是非常重要的。

2、招生宣传册/单。

招生一定要有一些幼儿园的资料给家长，以便家长在离开幼儿园或者离开幼儿园发宣传单的地方能不忘记幼儿园的信息并能保持和幼儿园的联系。宣传单的设计很重要，除了要将幼儿园好的方面突出的展示出来以外，还要在醒目的位置印上幼儿园的联系方式，比如幼儿园的电话、地址、 网站地址。要知道很多幼儿园现在都通过互联网来了解幼儿园的情况了，所以有一个网站对幼儿园来说是非常重要的宣传平台。

3、写好幼儿园招生简章，发布在幼儿园网站上。

幼儿园不应该忽略网上宣传，有一个独立的网站相当于每天24小时为幼儿园宣传推广，所以建立属于幼儿园的独立的网站是非常重要的，很多幼儿园也都已经建立了自己的网站。

4、家长问答培训。

无论是在小区发传单还是在幼儿园接待家长，负责招生的幼儿园老师都需要回答家长的问题。怎么回答各式各样的问题对老师和幼儿园都是至关重要的。幼儿园应该定下一般问题的基调，比如关于幼儿园的饮食一般怎么回答，关于幼儿园的教学一般怎么回答等等，所有老师必须有基本一致的答案，让家长感到幼儿园优质的服务。

5、礼物赠品。

为了更好的吸引家长的眼球，幼儿园可以设计一些招生优惠政策，比如报名的前50个宝宝送书包、送课本等等。这也是很多幼儿园成功的经验，所以如果幼儿园的招生经费能够承担的起，一定要考虑一下这方面的准备。

1、小区内宣传。

在幼儿园周边的小区进行宣传是特别有效的招生方法。幼儿园可以安排3-4个老师为一组在一个小区的入口处进行宣传，对过路的家长介绍幼儿园，发放传单。有条件的幼儿园也可以带上一台大屏幕电视，滚动播放幼儿园的宣传片，让感兴趣的家长对幼儿园有直观的了解。

2、手机短信宣传。

幼儿园在日常可能会得到一些即将入园的宝宝家长的手机号，那么有针对性的给这些家长发短信，也是非常便捷的宣传方式。现在通过互联网发送手机短信是非常便捷的，幼儿园只需花费100元即可购买1000条手机短信，只需几秒钟就可以将短信群发给所有家长。

3、通过互联网宣传。

在自己的幼儿园网站发布招生简章，让家长通过互联网了解幼儿园的招生信息是非常重要的。当然幼儿园一定要有自己独立的网站，让家长感到幼儿园的实力和信息的准确性。

4、公交广告在公交站牌发布自己幼儿园的广告是一种有效的宣传手段，因为这里每天的人流量非常大，效果非常好。

以上只是一些常见的幼儿园招生宣传方法，幼儿园可以根据自身的实际情况进行选择，也可以创新很多切实有效的招生途径。特别希望幼儿园能够很好的利用春季招生这个契机来扩大幼儿园的知名度和影响力。

**幼儿园招生方案和实施方案篇五**

1、通过活动，帮助幼儿熟悉幼儿园及班级环境，喜欢上幼儿园。

2、消除对老师的陌生，增进幼儿与教师间的感情。

3、让家长有效了解幼儿在园的生活环节，增进家园间的联系。

4、准备家长号码牌。

1）教师热情接待幼儿及家长，安排物品摆放，给幼儿戴号码牌。

2）幼儿自主选择桌面玩具、积木进行自主游戏。

3）玩完后，提醒幼儿把玩具送回家。

老师们先自我介绍，然后再用滚球的形式来进行幼儿的自我介绍，球滚到哪个宝宝手里，就要站起来自我介绍。（这一环节表扬一定要多）。介绍完以后老师就带领幼儿和家长就做亲子律动《小太阳》。

在老师的引导下，幼儿尝试自己上厕所，自己洗手（如果能力较差的幼儿爸爸妈妈可以适当帮助）。家长带孩子认识自己的杯子、毛巾、鞋子等生活用品。

玩法：分四队，家长站在起点，幼儿站在终点，每对亲子对应站好，家长合脚跳过去抱起宝宝跑回来，以接力赛形式，快的那队为胜。

每对亲子一份制作材料，幼儿和家长一起用蜡笔进行涂色和装饰，装饰完后家长在卡里写上对宝宝的希望或者祝福的话语，最后和宝宝一起将作品展示在教室门口的窗台上，和一起宝宝欣赏作品，体验成功的快乐。

**幼儿园招生方案和实施方案篇六**

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。

1、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。

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。

1、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。

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）

**幼儿园招生方案和实施方案篇七**

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

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！

**幼儿园招生方案和实施方案篇八**

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）

**幼儿园招生方案和实施方案篇九**

本园现有班级xx个，幼儿xx名。其中小班xx个，幼儿xx人;中班xx个，幼儿xx人;大班xx个，幼儿xx人。

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。

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(无慢性的传染病)，可正常参加集体活动的适龄幼儿。

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。

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。

城关中心幼儿园教学楼二楼园长。

组长：

副组长：

分组长：

**幼儿园招生方案和实施方案篇十**

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。

**幼儿园招生方案和实施方案篇十一**

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：

1、3x6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)

本次招生年龄及招生人数等具体如下:

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)

1、报名时间：20xx年5月10日至5月12日，上午9:00x11:30，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。

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。

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。

本方案自公布之日起实施。解释权为港口镇中心幼儿园。

**幼儿园招生方案和实施方案篇十二**

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。

**幼儿园招生方案和实施方案篇十三**

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“”的高度充分认识招生工作的重要性，切实做好我园\*\*年秋季招生工作。

组长：\*\*（园长）；组员：\*\*

（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\*个，小班、\*个，中、大班各\*个。小班现有人数\*人；中班现每班人数\*人；大班每班人数\*人；共计\*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（无慢性传染疾病）、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、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。

（i）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。

（1）认真进行招生宣传准备工作包括：\*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：\*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。\*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。\*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（\*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（\*月\*日—\*月\*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（\*月\*日—\*月\*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、负责报名工作，预收部分学费。

第四阶段（\*月\*日—\*月\*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、反馈与资料的存档工作。

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。

（一）奖励办法：（以老师留有家长电话为准，原有儿童不计）

（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。

（3）、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。

（4）、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。

**幼儿园招生方案和实施方案篇十四**

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。

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