

最新乒乓球暑假招生文案 暑假招生活动方案(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

乒乓球暑假招生文案篇一

时间:六一儿童节

项目:爱心传递计划

背景:六一儿童节的时候,学生之间喜欢互相送礼物,利用中国人的这种交际需求,搞爱心传递计划。

内容:对你学校的所有学生说:今年的六一儿童节,学校将送给你们每个人二份特别的礼物:

礼物之一:

学校将把你们各自的照片做成贺卡,并以你们的名义送给你们的朋友,同时会在贺卡上写上你们对朋友的祝福语.要求所有的同学提供你要送的朋友的名单:包括家庭地址、电话号码、学校班级名称.学校到时候将通过邮局寄给你们的朋友,给他们一个惊喜.---得到学生名单.

礼物之二:

期末考试快到了,大家都想知道有没有什么办法能帮你们快速的提高成绩的方法?

学校将把一些关于如何快速记忆英语单词、如何快速记忆英

语课文、如何快速提高运算能力、如何写好作文的方法,一并寄给你的同学,作为你送给他们的特别的儿童节礼物.-----达到教育潜在学生的目的.

具体操作:

将贺卡的底色设计成你的学校的形象图片,并将学生的照片放上去.---这个可交给广告公司设计并制作,成本不高,一张贺卡成本应该不超过1元.

好处:

1. 形式新颖,
2. 符合人性:人最爱的是自己,都喜欢自己的照片让更多的人知道.
3. 送卡的学生和家长都很喜欢.
4. 收到卡的人也觉得很有新意.
5. 更重要的是,我们的礼物是最特别的,这将在学生和家长的讨论中成为一个讨论的话题.
6. 每张贺卡中都有你的学校的形象图片,无形中对学校的品牌传播起到了一个润物细无声的作用.

学习方法:

单纯的.送贺卡只是收集到了潜在学生的名单,更重要的是我们要对这些潜在生源进行教育,通过送这些关于学习方法的资料,让学生能感受到我们学校对他们的关心,同时可以打造我们学校的独特优势:我们是用最好的方法来教学生,借此来吸引学生.

操作：

1. 网上收集资料.
2. 隔三天送一份资料.
3. 到期末考试前10天, 送一份: 期末模拟试卷(注明: 内部资料, 未经本校允许, 请勿传播!)—这个可以和公立学校的老师合作, 由他们提供10%--20%的考试题目(大纲), 增加模拟试卷的命中率.
4. 通过前面的三个步骤, 就可以树立我们在学生和家長心目中的地位: 你的学校既能帮孩子提高学习能力, 还能帮孩子提高学习成绩.

第二阶段: 继续收集学生名单—强化教育学生

时间: 本学期快结束的时候或者下学期开学第一周.

项目: 搞一个汇报演出

内容: 英语演讲中文演讲唱歌跳舞

操作: 对演出的流程进行录象, 请专业的摄影师来录制, 为每个选手拍特写镜头(开始一次, 结尾一次), 给每个选手一张, 另外再额外送10张, 可以给他们的同学、朋友或者亲戚, 因为在dvd里面有他们的镜头, 他们都喜欢表现自己, 所以他们会很乐意的送给别人分享.

在dvd的最后, 留下你们学校的名字、地址、开设课程、课程特色.

免费咨询电话:

第三阶段:宣布提高学费(并提出零风险承诺教学)

时间:本学期结课前

比例:提高20%—30%

提前报名的,可以保持原来的价格.这样就会促使更多的学生提前报名,稳定生源.

到期报名的,确实提高20%—30%的价格,但是送等值的礼物,比如学习用品,或者是某商场/麦当劳的代金券.

超过报名日期的(比如5天或者10天的),将不再赠送礼品.

给家长一个提价的理由:

我们学校将给学生给好的服务,比如我们将配备助教,及将给学生提供一些新的素质教育课程,如感恩教育、注意力训练、创造力训练、超级演讲特训、少儿个人礼仪修养课、单词快速记忆等.

这也为我们以后开设新的课程做好市场预热.

连续报二科或者连续报二期的,将额外赠送:妈妈亲子培训班.

(周一至周日晚上7点—8点半(每周一次))

零风险承诺教学:上了我们的课程,以四个月为一期,上了3次课,如果不是100%的满意,可以退款!

操作难点:这就要求教师的素质必须比较高,同时工作积极性要很强.

解决:对教师实行基本工资加10%—30%的提成(这个问题在我的《招生就这么简单》这本书里就有很详细的说明.)

第四阶段:以后每个月都给学生搞一次生日聚会,并将聚会搞成汇报演出的形式,将过程拍下来。(必须有蛋糕和其他的小礼品),然后告诉这个月过生日的学生,可以邀请10-20个同学或者朋友参加,其他的学生也可以邀请3-5个朋友参加,每个来参加的人都有一个小礼品。(这是人性化的转介绍,具体的操作在我的《招生就这么简单》这本书里有详细的介绍)

好处:

1. 每个月都可以招生.
2. 让学生感受到受尊重的感觉.
3. 让学生体验到在我们的学校学习的乐趣.(自己玩,还可以带朋友一起玩)

乒乓球暑假招生文案篇二

在暑假期间,面对机构招生难的情况,为便于机构招生,应该如何策划暑假招生活动的实施方案呢?下面本站小编给大家介绍关于暑假招生活活动方案的相关资料,希望对您有所帮助。

一. 招生战略

1、市场调查是招生活活动的第一步,科学的方法收集、整理、分析各种有关资料,以了解当地的教育水平和教学现状,使负责人更好的安排招生的设计,地点的设置,人员的分配。对教师、学生和家長以访谈、问卷方式,收集、分析各种信息。战略地图的制造,是招生的重要依据。

2. 招生方法

第一步:全面宣传

具体目标：做到全方位的宣传，让每一个家长都能见到才子教育的广告宣传单。制造声势，创造一个大气的品牌。广告铺天盖地。

具体实施：先熟悉本地区的人口分部，然后留守一两个人坐镇总部，其余的全体出动，传单覆盖瓯北附近所有的地区，主要的住宅小区，街边门面，重要路段。

第二步：重点实施

具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，目的是游说家长，劝说让孩子上辅导班，事前要掌握好与家长沟通的技巧、与学生沟通的技巧。地区要专一针对住宅户，家里有小孩的人家，或者是路边的小孩。

第三步：游说

具体目标：街边的家长，路边的中年行人。

具体实施：放置咨询桌，放在重要的位置，两人一组，一人在路边散发传单，一人在咨询台前，发传单的努力游说家长到咨询台前坐下聊聊。发挥每个人的才能，尽可能的把有意愿的家长领到学校。以便更好的达成目标。

招生过程从另一种意义上说：其实是一个人际交往的过程，要学会招生其实就是学会为人处世。

4、预约学员

约见的方法电话预约

电话预约的目的：

(1) 是了解学员学习需求的最快途径。

(2) 引起学员和你面谈的兴趣。

(3) 争取面谈的机会。

5、了解学员的需求(学习兴趣)

6、理解不同类型的客户(经济状况)

三. 招生内容

暑期计划开始招生时间为5月25日—六月25日

招生对象1幼小衔接班

2新初一新初二新初三(瓯北及上塘为主)

3新高一新高二新高三学员(罗浮中学上塘中学及永嘉中学为主)

具体班级计划招生分别为：幼小衔接班20人

新初一新初二新初三各15人

新高一新高二新高三各15人。

一. 招生人员

招生组长1人，招生业务员6人。

二. 工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

2. 礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。

3. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

三. 工作安排

发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。在高中档小区门口进行设点招生。在组长的安排下进行电话招生。一些业务员可进行游击招生。

四. 具体事项

(一) 人员安排

在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长沟通交流。

(二) 招生时间

在6月26日——8月15日进行设点招生。

设点时间

为8:00——12:00 14:00—18:00 19:00—20:00 (招生业务员可以以散步形式在公园、广场进行活动)。

(三) 招生对象

小学——高四的学生

(四) 招生业务员须知

(1). 招生时的穿着打扮要得体, 给学生家长一个好的'印象. 不要穿拖鞋, 尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2). 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到情况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好！

(3). 在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

(4). 电话招生时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

五. 活动优势(重点向家长介绍的内容)

1. 我们有区别于其培训机构的优势。

2. 我们教学软硬件和师资的优势。

3. 一元送清凉活动，关心社区儿童的成长。

4. 我们不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们生活自理能力。

5. 学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且教学设备都是西安最先进的。

6. 每天下午6点，我们都将会举行校区内活动。如沙盘游戏，英语沙龙等活动。

一. 招生人员

招生组长，招生业务员。

二. 工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。

2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

3. 礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。

4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

三. 工作安排

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。

2. 在学生集中地大门口进行设点招生。

3. 在组长的安排下进行电话招生。

4. 一些业务员可进行游击招生。

四. 具体事项

(一) 人员安排

1. 在机构大设点，在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员可以在周围进行游击招生。业务员务必对个
2. 在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

(二) 招生时间

在6月26. 27日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为早上8点至中午12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动。

(三) 招生对象

中小學生(小學一二年級學生需在家長陪同下進行評測)

(四) 招生業務員須知

(1). 招生時的穿著打扮要得體, 給學生家長一個好的印象. 不要穿拖鞋, 盡量不要穿短褲等太暴露的衣服。

(2). 在招生的過程中不要與其他培訓機構的人員進行爭吵和衝突, 遇到情況要及時通知主管, 注意不要越級上報。以協商的口吻和他們交談, 都是為了孩子們好!

(3). 在招生過程中要盡量說出我們的優勢, 對方有意向時將家長匯個性化測評系統相關資料給予家長, 不需要時不用給。家長在看資料時一定要認真講解講解時速度要慢一點, 把每一點都講清楚。

(4). 電話招商時要注意, 語氣緩和, 不管對方說話有多惡劣都要心平氣和, 和家長說明原因。

五. 工資分紅

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上為建議水平, 測評使用機構可根據自身情況及所處地區酌情調整。

六. 活動優勢(重點向家長介紹的內容)

1. 我們有區別於其他一般知識點培訓, 這是一個一對一測評的系統, 找到學生的優勢與劣勢, 有針對性地去調整學生的情況, 讓其達到最優。

2. 關注留守兒童, 我們會提供20個免費的機會給他們, 讓他們也體驗個性化測評系統的魅力。

3. 我們的主题是手拉手、心连心, 所以我們會讓一些有條件

的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子们的交流能力和认知能力。

4. 我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们各种能力。

5. 我们的教学内容生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、快乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的情况，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自己招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于学校。

乒乓球暑假招生文案篇三

【活动目的】

暑期招生提前储备生源，促进7月份业绩

【招生对象】

全市中小學生

【优惠方案】

上门就送博饼券可免费博饼一次，报名就可参加王中王博饼博大奖

(单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动)

【活动目标】

【激励政策】

当天实际收费达到5万，团队奖励500元、10万1000元、15万元、20万3000元、25万及以上5000元。

【营销策略】

- 1、内部带动气氛，整理各校区9月份可续报学员名单提前跟进介绍活动。
- 2、整理旧咨询量，介绍活动。老带新，老生带新生，报名送礼品一份。
- 3、礼券营销，赠送博饼券、购书券上门即可参加博饼增加上门量。
- 4、报名即送王中王博饼券，大礼品刺激报名。
- 5、活动前10天开始造势活动

【活动流程】

例：家长上门咨询可免费领取书皮、购物背包、参加博饼、新华书店购书券等(具体参照传单上发放数量并可跟进实际情况安排)

家长报名青少版入门4期可补贴1300元，如是早上8点30分报名的可再减200元。

(单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动)

整点免单：如8点到9点报名10个学员，我们将在9点整在这报名的10个学员中抽取1个名额赠送短训班课程1期。(没报名学员、9点整过来报名的学员不享受免单优惠)

乒乓球暑假招生文案篇四

活动主题：

快人一步，开学让你做学霸

活动时间：

x月x日-x月x日

活动方式：

一、常规招生方式。（市场派单、咨询功单）

二、借助本次活动，给予更多有吸引力的. 优惠活动，来赢得更多目标群的关注。

三、免费公开课，举办小升初论坛(目标新初一学生)、中考冲刺(新高一)、高考冲刺(高考生和复读生)。

活动安排：

一、物料统筹

1、单页(常规单页、本次活动单页)

2、无纺布袋

3、活动海报

4□x展架或易拉宝

5、条幅

6、太阳伞

7、雨伞

8、扇子

9、咨询台

10、购买矿泉水

二、具体执行

1、总部统筹设计、制作本次活动所需物料，并于20x月x日前分发到各校区活动负责人处。

2、市场团队在活动开始后，在日常派单位置发放无纺布袋，内存日常单页和活动单页。

3、市场团队在活动开始后，在本单位周边允许位置悬挂条幅、张贴海报、摆放x展架或易拉宝。

4、市场团队在活动开始后，与学校、学校周边文具店、书店、超市等摊位、门店协商，悬挂条幅、张贴海报、摆放x展架或易拉宝、更换太阳伞。

5、市场团队在活动开始后，与学校周边社区协商合作，在允许位置悬挂条幅、张贴海报、摆放x展架或易拉宝。

6、市场团队在活动开始后，在小升初、中考、高考日期，在考点附近(送考家长聚集地)搭建服务咨询台(特殊时期，服务为主，咨询为辅)，服务台为太阳伞、桌椅、物料、易拉宝或x展架、海报、条幅(为考生加油)及其他物料组成。为送考家长免费赠送矿泉水、雨伞、扇子(定做带logo和广告语的塑料扇或纸扇)，附赠无纺布袋(内涵日常单页和活动单页)。

7、免费公开课时间，咨询团队与市场团队齐上阵，派发无纺

布袋(内涵日常单页、活动单页及其他小礼品)，咨询功单。

8、活动期间，网络宣传与推广同步进行。

三、工作要求

1、统一管理，按照规定的时间出现在规定的地点，完成相应的准备工作。

2、工作期间，组织有序，分工合作，团结互助。

3、貌待人，在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上，统一穿着工装，佩戴工作牌，禁止穿拖鞋，佩戴首饰，可佩戴绶带。

4、活动开始前，对相关人员进行统一的、关于本次活动的话术培训。

乒乓球暑假招生文案篇五

20xx年6月30日8：00—21：00

【活动目的】

暑期招生提前储备生源，促进7月份业绩

【招生对象】

全市中小學生

【优惠方案】

8：00—21：00每小时送一个整点免单（如8点到9点期间报名5个则在5个中抽取1个免费短训班）

8: 00—10: 00报名再减200

10: 00—12: 00报名再减150

14: 00—16: 00报名再减100

16: 00—18: 00报名再减50

上门就送博饼券可免费博饼一次，报名就可参加王中王博饼博大奖

(单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动)

【活动目标】

【激励政策】

当天实际收费达到5万，团队奖励500元、10万1000元、15万20xx元、20万3000元、25万及以上5000元。

【营销策略】

- 1、内部带动气氛，整理各校区9月份可续报学员名单提前跟进介绍活动。
- 2、整理旧咨询量，介绍活动。老带新，老生带新生，报名送礼品一份。
- 3、礼券营销，赠送博饼券、购书券上门即可参加博饼增加上门量。
- 4、报名即送王中王博饼券，大礼品刺激报名。
- 5、活动前10天开始造势活动

【活动流程】

例：家长上门咨询可免费领取书皮、购物背包、参加博饼、新华书店购书券等（具体参照传单上发放数量并可跟进实际情况安排）

家长报名青少版入门4期可补贴1300元，如是早上8点30分报名的可再减200元。

（单期不打折，2期9折□kb课程不参与此优惠活动）

整点免单：如8点到9点报名10个学员，我们将在9点整在这报名的10个学员中抽取1个名额赠送短训班课程1期。（没报名学员、9点整过来报名的.学员不享受免单优惠）