

2023年舞蹈机构招生宣传方案(精选5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

舞蹈机构招生宣传方案篇一

荀子、诸葛亮的一生屡创奇迹，一个很重要的秘认就是借力。办学也是一样，你要想魔术般倍增你的生源和利润，就要懂得巧妙借力。借力的本质就是整合，整合其他商家的客户资源，因为，你的客户，也是别人的客户，与其到“大海里捞鱼”，不如直接渗透或者合并别人的“鱼塘”。

借助别人的“鱼塘”，你将得到7大好处：**移植客户信赖**：客户向你购买的不是商品，而是信任。你完全不必要再花大力气去培育客户的信任感，你只要直接将其他商家长期培养的客户信赖转移过来。有了客户的信赖，你就可以更容易地向客户你的产品和服务。

拓宽招生渠道：你将以较低的成本和风险赢得了你的目标客户，轻松地获得了大量的客户名单。然后就可以长期地直接与目标客户沟通联系。

教学和服务得到宣传：你的合作伙伴，将帮你宣传、帮你营销，更为巧妙的是，这种方式只按效果买单。

降低营销成本：你可以联合几个互补性的商家，一起做广告一起搞活动，费用平摊。影响力更大了，成交量更多了，而营销成本却大大降低了。

提高竞争能力：抢先挤占当地市场区域内的客户资源，让优势资源更强势。**扩大影响范围**：一个学校品牌的形成，需要多个

媒介传播。借助其他品牌已经建立的传播渠道进行宣传，彼此搭快车，双方不需要额外支付其他的成本，但是收益却很大。

三方利益最大化:你和你的合作伙伴互利互惠，给顾客带去最大化价值，自然就会培训机构招生策划案得到客户的青睐。

你使用我所教你的方法，你将吸引无数的商家争相与你合作，借助各种渠道资源，轻松快速地获取大量的“学生名单”，并赢得大量客户的信赖。

你完全可以换一种成本更低、效果更好的方式，借助别人已经成熟的渠道，和别人建立一个共赢的模式，这样他会心甘情愿地把他的“鱼”给你。这样你借了他的信誉，你的成交量将以几何级数递增，所以你的营销是从别人的“鱼塘”开始，那么别人的“鱼塘”在那里呢?很简单，我们想要的“鱼塘”就是公立学校、教育部门、文具店、玩具店麦当劳、书店、超市、健身馆、游乐场等等，只要你的想象足够丰富，你一定会找到更多的相关鱼塘——行业不同，但是客户相同。

聪明的人，借力使力迎接胜利;蛮干的人，劳心劳力准备倒闭!这个世界，从不缺少资源，也不缺少资金，缺少的是识别资源和利用资源的智慧!要借助别人的“鱼塘”，首先必须判断:实力和规模相当。

如何更省力更轻松地钓更多的鱼。鱼塘策略包含七大组成部分:鱼杆、鱼塘、鱼、鱼线、鱼钩、鱼饵，策略。

鱼杆就是你的学校品牌、教学质量。要钓鱼必须保证你的教学质量过硬，然后通过培训机构招生策划案独特的卖点，逐步地塑造你的学校的独特价值，没有好的鱼杆，鱼来了，也会溜走。

鱼塘就是你的目标市场，你不需要再到大海里捞鱼，也不要

再到处撒传单只要利用鱼塘策略，找对鱼塘钓大鱼。

鱼就是你的目标生源，随着培训它变得越来越学校越来越多，这些鱼对于普通的鱼饵已经不感兴趣，狡猾越来越难抓。鱼线连结着学校、市场、学生，或者也可以说是媒介。你的独特价值已经被完美地塑造起来了，但是还需要靠媒介，有力地传播出去。这个媒介不仅仅是传统意义上的广告形式，它应该是强有力的催眠文案，承诺教学电话招生，人情纽带式转介绍诱惑力十足的鱼饵，最后一定要想办法把它钩住。

鱼饵就是吸引潜在生源的好处或者利益。可以是代金券，可以是超级赠品，可以是免费的服务。不管你用什么形式，鱼饵的作用就是吸引目标生源留下联系方式，同时让目标生源事先体验产品的价值和好处。

鱼钩就是个隐藏的机关。你放鱼饵，目的就是为了是为了掩护里面隐藏的“鱼钩”。

策略就是你的商业模式。你的学校选择了用什么方式赚钱，决定了你的格局，决定你未来的竞争力。

这七大组成部分是个有机的整体，相互独立，又相互支撑。当你自己的鱼塘，还很小，你的学生数据库还不够大的时候，这个时候，最简单最快速最轻松最省钱的方法就是你必须借助别人的鱼塘。你只要能够帮助对方成交更多的客户，帮助对方留住更多未成交的客户，那么你就可以轻而易举的进入任何的鱼塘，前提是目标客户一致行业互补。

有了好的鱼塘，就要想办法，吸引鱼儿高高兴兴地游到你自己的鱼塘，这个时候你所要做的就是，最大化地散播带钩的“鱼饵”。衡量一个好的“鱼饵”的标准是什么呢？很简单你的鱼饵必须容易传播，容易被接受，更重要的是要引出后续的单，成交，没有成交，一切都是白费力气。我刚才讲到的“代金券”和体验服务既是“鱼饵”也是“鱼钩”，这是

获取潜在生源的一种重要模式。但是，很多时候，“鱼饵”和“鱼钩”是互相分离的，比如的学习资料、学校的宣传片，那么你就必须在“鱼饵”里附加一个“鱼钩”——“拨打*热线，预定试听名额或者接受咨询”。

创业之路，其培训机构招生并不需要挥汗如雨，也不需要老牛拉破车，你完全可以选择坐缆车轻松地把你的竞争对手甩在后面。马上行动，因为你不动，你只能眼巴巴地羡慕别人的成功。鱼塘策略并不复杂，无非就是：通过各种方式促销，实现成交。

第三节：鱼塘借力升级版什么叫秘密？大多数人都知道的东西，秘密就不成为秘密了。再好的方法，一旦开始被很多人关注，一旦被更多的人使用，我想你也知道会产生什么可怕的后果。

所以，获得名单后，我到底采取了什么措施，让学生迅速报名？很多学校获取学生名单后，最常见的动作就是马上拿起电话，“不厌其烦”地向学生和家长们大力地自己的学校，结果是鱼都被吓跑了。你都不知道，对方是什么鱼，它喜欢什么鱼饵，对方对你完全不了解，不要说信任，连起码的兴趣，都没有，怎么可能引鱼上钩呢？我希望你不要再“破坏性开采”，因为资源是有限的。

舞蹈机构招生宣传方案篇二

20xx年我校在职业教育招生工作中取得了较好的成绩，本人也因此被单位推荐为xx职业教育先进个人。现将本人在职业教育招生工作中的点滴做法作一简单总结。

进入九年级以后成绩较差的学生开始失去学习的信心，我根据学生的成绩情况和学习状况有的放矢的开展工作。首先，给他们灌输必须升学的思想，初中毕业的学生年龄一般在十五六岁，在这个年龄的孩子正是学习的好时候，不能因为考不上高中就对升学失去信心。高中不是唯一的升学之路，

还可以升入职业学校选择学习技术或者参加高考考大学。其次，做好家长的思想工作。很多家长一则存在面子问题，认为把孩子送到职业学校去，就是孩子比别人差；再则，是对孩子没有明确的期望和长远的计划，针对这些情况我通过家访或者电话联系使家长们改变思想确立孩子的培养目标。其中xx□xx两位同学进入九年级后因为成绩不好跟不上课一度失去了学习的信心，出现了辍学的想法。我了解到这一情况后多次给她们做思想工作，考不上高中可以选择上高职校，在那里一样可以学知识，考大学帮助她们改变思想树立信心。最后，她们两个都报名进入高职校的幼师专业。

长能够理解和接受。对思想有波动，拿不定主意的学生及学生家长，在劝说无效的情况下，组织他们到职业学校实地考察，让他们有什么疑问到现场由职业学校负责解决。通过这种方式，让许多家长和学生对职业学校有一个真正的了解，有的学生当场就作了读职业学校的决定。

中考成绩下发以后对于分数较低没有希望考上高中的学生，学校首先召开了职业学校升学专题会，对于思想上仍然摇摆不定的学生我们走村入户，向学生及家长说明孩子学习的重要性，介绍上职校有利的、实惠的一面，动之以情、晓之以理，最终说服家长。在这里我还要感谢高职校的刘校长冒着酷暑忍着腰间盘突出疼痛和我们一起走村入户，介绍招生政策，解答家长的疑问，解决家长的后顾之忧。一天跑了十几个村庄，让我们非常感动。我们班的陈勇，张浩东都是在这种情况下报名进入高职校学习的。

班主任工作的开展有赖于任课教师的支持，我积极联系任课教师，针对学生学科的学习情况做好学生的升学指导工作，形成教育的合力。

对于已经去读职校的学生，我还经常通过电话及时了解他们的学习和生活情况，对于有困惑或思想波动的，及时进行疏导，确保他们安心的留在职业学校读书。

以上是我本人在职业学校招生中的一点做法，在今后工作中，我将更加努力以争取更好的成绩。成绩的取得来自于我们xx中学所有领导、班主任、任课教师共同的共同努力，来自高职校领导对工作在高度负责。

舞蹈机构招生宣传方案篇三

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（小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测）

（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，对方有意向时将家长汇个性化测评系统相关资料给予家长，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）。电话招商时要注意，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。工资分红

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上为建议水平，测评使用机构可根据自身情况及所处地区酌情调整。

六。活动优势（重点向家长介绍的内容）

1、我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的情况，让其达到最优。

2、关注留守儿童，我们会提供20个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3、我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条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。

舞蹈机构招生宣传方案篇四

中小学课外辅导机构将趋向于根据学生具体需求，往标准化和个性化的方向发展。由于中小学课外辅导培训中师资力量是其核心，因此师资问题也成为很多课外辅导机构全国扩张

走向规模化的重要障碍。

祝博士是专业从事中小学课外综合辅导的教育科技机构。祝博士提供中小学午托、晚托、课外各科作业辅导、个性化学习方案、一对一辅导、各科成绩提升、奥数、才艺培养等。

为广大想开托管班、辅导班、补习班、培训班等的教育爱好者提供创业平台，为他们提供幼儿到高中的全套学习资料、操作方法和详细的培训，提供现代化网络学习的平台等。一站式帮你解决师资、宣传、招生、教学、管理等问题，让你不再愁师资，让你不再愁生源！

针对“加盟商”，祝博士全面提供店铺评估、装修平面设计、宣传物料设计、开业策划、师资培训、招生策划、经营管理培训、市场督导、持续性跟踪服务，让加盟商轻松盈利赚钱。

- (1) 中小學生综合辅导收入
- (2) 一对一辅导收入
- (3) 小班辅导收入
- (4) 课后托管、午托、晚托、全托收入
- (5) 才艺培训、兴趣爱好培训收入
- (6) 总部名师公开课收入
- (7) 主题集训收入
- (8) 其他业务收入

舞蹈机构招生宣传方案篇五

一、池州一中20xx年足球特长生招生按照市教体局印发《池州市20xx年省、市示范普通高中足球特长生招生办法》的通知（见池教体[20xx]32号文件的附件）实施。

二、按市教体局的工作要求，经学校党委会研究决定招收足球特长生2名（球员）。

三、池州一中足球类特长生招生内容：

1、足球特长生基本资格

（1）足球特长生须为应届生。

（2）报考省示范高中须在初中阶段参加由省教育厅或省体育局主办的省级青少年足球比赛，获得前八名的主力注册队员；在初中阶段获市教育和体育局主办的足球比赛前六名的主力队员；在初中阶段获县（区）教育体育局主办的足球比赛前四名的主力队员。其初中学业水*考试成绩须达本县区一般普通高中最低控制线。

2、7月7-10日，具备足球特长生报名资格的学生持获奖证书原件及复印件，参赛秩序册原件及复印件（这两份复印件需加盖体工科公章），本人中考准考证原件及复印件、毕业证书原件及复印件、中考成绩单、校足球队主力队员证明、原学校出具的该生无重大违纪情况的证明材料（须加盖学校公章）及近期免冠照片2张，到池州一中教务处阮主任处报名登记（电话□xx□□

3、足球类特长生报名截止时间：7月10日下午5：00。

4、学校按足球考核成绩择优预录取前2名。足球类特长生预录名单报市教育局体工科初审后转报基教科。

5、具体考核方案将采用报市教体局审核通过的《池州一

中20xx年足球特长生（球员）专项测试方法与评分标准》。

6、考核时间及地点：

具体考核时间学校将电话通知；地点在池州一中田径场。

7、根据考核结果学校将及时公示预录学生的基本信息，公示结束后将及时把相关材料上报市教育局体工科初审。初审通过后将转交市教育局基教科。