

最新学校招生宣传的策划方案 招生策划 宣传方案(实用5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

学校招生宣传的策划方案篇一

市幼儿园东校区(九天南路)：小班90人

市幼儿园南校区(红兰南路93号)：小班120人

市幼儿园北校区(海新西路8号)：小班200人

凡20xx年9月1日----20xx年8月31日出生，户籍、住址在台城老城区(东至通榆河，南至泰东河，西至东台镇行政所辖区域，北至经济开发区)、身体健康、智力正常的幼儿均可报名。

请家长陪同幼儿于20xx年7月10日上午8:00——11:00带户口簿、房产证、身份证原件及两张两寸幼儿照片就近到市幼儿园相应园区报名。

保育教育费 每生1600元/学期(录取后收费)

幼儿报名时，家长可以为幼儿自主选择两个园区作为第一选择和第二选择(注：南校区、东校区不可同时选)。录取新生时，如果“第一选择”该园区的幼儿数超过该园区招生计划数时，则从“第一选择”该园区幼儿名单中采用电脑派号的方法产生该校区新生录取名单；如果“第一选择”该园区幼儿数不足计划招生数，则所差名额从“第二选择”该园区幼儿中电脑派号产生。

一经发现使用假户口本、冒用他人姓名入学者，一律取消入学资格；园区间幼儿不调整。

学校招生宣传的策划方案篇二

(2) 为学校的`发展做贡献；

(3) 为学生提供社会实践机会。

本活动由招生工作办公室主办。

我校在校本科生及研究生。

(2) 培训时间及地点：另行通知

(2) 活动时间：寒假期间

(2) 学生上交活动总结时间□20xx年3月15日前

(1) 活动方式

招生宣传志愿者利用寒假回家的机会，携带招生办统一印制的宣传资料，回到所在毕业中学，向学校领导、老师宣传介绍我校的相关情况以及本科招生的有关政策等，与高中在校学生，特别是毕业生分享大学生生活的心得体会；解答学生提出的一般性问题，如学校基本情况、招生计划、专业设置、校园文化生活等，并动员优秀学生报考我校。

(2) 考核办法

活动过程中，招生宣传志愿者应认真做好调查研究，包括总体效果、中学及考生对学校招生工作的意见和建议，最后以调查报告形式报招生办公室。招生办公室将与有关部门协调，将此次活动纳入学生社会实践活动之列；对学生提交的调查

报告认定为优秀的，将依据学校社会实践相关规定予以记学分、评选社会实践先进个人、给予物质奖励等。

(3) 为学生提供社会实践机会。。。。。。

学校招生宣传的策划方案篇三

· 寒假招生背景：

时光飞逝，还有半年又即将迎来20xx年的高考，同时又将有一批华农大学子走进了这陌生而充满梦想的校园。我校是一所传统和创新兼并，文化和科技共荣的综合性大学，在新的时机也面临着新的挑战。由于大家一直对我们华农存在误解，简单的认为华农大是所学农业专业的学校，学校的优质生源吸纳成为了历年的问题。为了扭转这个尴尬的局面，学校决定大力开展寒假招生工作，让大学生回到各自的高中母校，宣传华农大的基本校情。

为此，寒假招生是能让高三学子和家长在第一时间真实直接了解华农大的有效途经。

· 寒招目的：

为了营造更好的学习氛围，吸纳更多优质考生报考华农大，学校决定抢抓时机，大力开展寒假招生工作，让大学生回到高中母校，宣传华农大的基本校情，领略我校的百年风采，介绍当前的人才培养方案，同时解读他们对华农的“农”的误解，让华农是所综合性大学的观念得到有效传播。同时为自己的师弟师妹引导正确的大学方向，分享高考的经验，让他们树立明确的奋斗目标，激励他们攀登人生的第一座大山。

· 寒招主题：

情系芬芳紫荆，爱返青春校园。

- 寒招时间：

每所学校寒招持续时间：约2小时

- 参与人员：

佛山二组全体成员

- 参与学校：

桂城中学、南海中学、艺术高中、罗村高级中学

- 寒招形式：

- 寒招流程：

1、前期工作：

1.1：组建联系方式：加飞信，成立q群，微信群，官方微博。

1.2：小组会议：召开小组会议，小组成员彼此相互认识，介绍寒招内容，确定寒招时间，寒招到访的学校，寒招的方式，介绍评优工作。

1.3：物资运输：由组长和副组长负责物资的保管，运输和分发。

1.4：宣传视频拍摄：定于大一军训前一两天拍摄本小组的宣传视频，预计十七人，简单介绍华农大十七个学院，说一句华农欢迎你，以简单的形式体现华农人才培养的综合性。最后交给组员负责编辑，最后提交给组长。

1.5：联系校方：在大学放假前联系校方，介绍寒招对母校的好处，说明寒招的形式，确定寒招当天日期和允许寒招时间段。

1.6: 飞信华农校情: 向小组成员发送飞信, 内容为华农校情, 简单的背诵一下, 心理有个概念。

1.7: 寒招前统计: 统计到每所学校的寒招人数, 决定交通方案, 集合地点, 集合时间, 人员分组: 摆摊组, 宿舍组, 课室组, 宣讲组。

1.8: 踩点: 回校预先宣传, 熟悉校园环境, 确定摆摊地点, 在不影响正常的教育秩序, 在课室内传播寒招消息, 顺道探访老师。

2、中期工作:

2.1: 到校准备: 点齐物资 (海报每学校两张, 招生简介, 书签, 调查问卷, 相机, 明信片, 剪刀, 透明胶, 手提电脑[u盘内含宣传视频]kt板, 便利贴)

2.2: 成员分工:

2.2.1: 摆摊组: 人数约5人, 选址在人流集中的地方, 时间约1个小时。 负责内容: 1. 摊位的摆设, 布置, 含桌椅的租借和返还。

2. 海报的张贴, 张贴在显眼地方, 如转角位。

3. 用手提电脑播放宣传视频。

4. 现场的咨询, 包括完成学生调查问卷的分发和回收,

给完成问卷的同学派发明信片一张作为答谢 (2人)

5. 宣传简章和书签的派发 (1人)

6. 组内自制宣传单的派发 (1人)

板心愿墙，把高考心愿写在便利贴，贴在心愿墙 即可，拍照的负责。

8. 拍照（1人）

2.2.2：课室组：人数约3人，高三教学楼，课间时间或放学时间。

负责内容：1. 宣传简章和书签的派发，一班一张简章，一套书签（1人）

2. 组内自制宣传单的派发，每班两张（1人）

3. 现场解答疑问。

4. 拍照（1人）

5. 到老师办公室完成老师调查问卷的派发和回收，给老师派发明信片和书签作为答谢（2人）

2.2.3：宿舍组：人数约3人，高三宿舍楼，午休前或放学时间。

负责内容：1. 宣传简章的派发，每宿舍一张（1人）

2. 组内自制宣传单的派发，每宿舍一张（1人）

3. 现场解答疑问。

4. 拍照（1人）

2.2.4：宣讲组：人数约3人，高三课室，5-10分钟。

负责内容：1. 简单的介绍华农大校情，分享大学经历，分享高考经验（2人）

2. 播放宣传视频。
3. 维持宣讲纪律，注意现场气氛。
4. 派发给师弟师妹的一封信。
5. 拍照（1人）

2.3: 寒招结束：全体合照留念，收拾剩余物资，打扫现场环境，发微博展示成果。

2.4: 致谢：电话或当天口头向学校领导致谢。

3、后期工作：

3.1: 问卷的整理：由组长或副组长统计归纳，记录数据。
（约1天）

3.2: 照片的回收：负责拍照的小组成员把照片发送给组长，组长分类整理。（约2天）

3.3: 小组工作记录表：组长完成小组工作记录表。（约1天）

3.4: 小组成员评优：群邮工作记录表，以此为参考评优，各小组成员在规定时间内短信投票反馈评优对象，由组长或副组长完成统计并公布。（约3天）

3.5: 志愿者自评表：群邮自评表，并由组长逐一回收。
（约3天）

3.5: 骨干工作总结：组长和副组长完成骨干工作总结。
（约1天）

3.6: 工作成果展示视频：由副组长负责。（约1星期）

3.7: “微博志愿微分享”记录表: 由副组长完成。(约1天)

3.8: 所有资料的归总: 组长负责回收所有资料, 命名, 压包, 发送。

• 应急预案:

1. 下雨: 保管好物资的存放, 以防弄湿。

摊位设在干爽处, 不妨碍交通要道。

2. 寒招反应冷淡: 寒招人员要采用积极友善的态度, 和蔼的语气, 拉近距离, 互相沟通。

3. 母校门卫阻拦: 电联母校的相关负责人, 批准允许进入寒招。

学校招生宣传的策划方案篇四

虽然说圣诞, 元旦刚过去不久, “双蛋”好像离我们还很远, 但是作为专业的辅导学校的招生人, 应该对于全年的招生宣传活动做一系列详细的策划, 下面633英语单词速记济南中心专门给大家设计了“双蛋”的招生策划案, 亲们可以先囤货哦!

活动时间:

12月全月招生季; 1月1日9:00—12:00

活动对象:

学校所有在读学生(初中阶段, 高中阶段); 在读学生邀请的好朋友; 招生老师邀请的意向学员。

活动形式: 师生互动英语游戏唱歌表演教学等大联欢。

活动预算和规模：

规模：

济南地区鼓励所有学员参加，实在不能参加的学员须提前请假。泰安地区所有内部学员建议采取提前报名的办法，可提前一周下发活动通知！人数控制在最大教室能容纳的范围，如果报名人数较多，可以分班进行！

场地要求：

最大教室

人员要求：

所有任课老师和教务老师

成本预算及奖品设置：

1、校内装饰(气球+新年海报+彩带100元)

2、圣诞帽10个(50元)

3、幸运抽奖奖品1000元(一等奖，奖品300代金卡；二等奖，奖品文具礼盒套装；三等奖，奖品笔袋；四等奖，奖品彩色橡皮；纪念奖，奖品铅笔或各种一元左右的小礼品)

4、活动宣传单3000张(500元)

5、抽奖用乒乓球100个(100元)

6、兼职宣传人员3—5人，工资预计1000元

活动实施流程：

一、活动开始前三周安排老师在学校门口以抽奖的形式进行活动的宣传招生。

二、抽奖形式为：用50个乒乓球放在一个抽奖盒里，上面标注好1—5的数字，参与抽奖即可100%中奖。

三、所有参与抽奖的孩子或者家长抽完奖后须登记详细名字和电话，家长可凭扣过章的宣传单在一月一日前到中心领取奖品。

四、所有参与抽奖并到中心领取奖品的孩子，可以有机会参加元旦当天新年联欢会，并可参加联欢会当天的再次抽奖！鼓励孩子能够参加联欢会的排练，并最好跟随合适的班听课，从而达到招生的目的！

五、元旦大联欢的活动流程：

1、组织学员及家长入场就座，观看学校课程设置介绍ppt□633宣传片的播放。

2、各班选送节目表演(每个节目控制时间在10—15分钟)，由校长对节目进行打分！

3、集体英文游戏，公开课(达到让家长了解课堂形式和老师上课形式的目的。

4、集体抽奖。

5、校长讲话，颁发奖品，给得分最高的班颁发奖状！

每个教育机构可以根据自己机构的不同情况进行细节的调整，同时也欢迎大家各抒己见，使得咱们的招生策划更加完备！

学校招生宣传的策划方案篇五

为做好x年春季中职招生工作，营造中职招生的良好氛围，全面完成我校今年中职招生任务，巩固学校发展成果，特制定此方案。

负责人：陈根芬

成员：罗重洲、赵明、汪少辉、韩文国、庞美彦、陈金德

积极宣传各级政府大力发展中等职业教育的新政策；结合我市实施职教攻坚计划以来取得的突出成绩，向全社会展示我市中等职业学校的风采；通过广泛宣传职业学校的教学成果，让社会、家长、学生全面了解中等职业教育为当地经济发展所作出的突出贡献，进而有效促进我市中等职业学校招生规模不断扩大、招生工作顺利开展。

（一）电视宣传 负责人：韩文国

1. 发布6—8条电视采访报道。与电视台合作，以电视新闻采访的形式报道学校特色及办学优势。采访对象包括学校领导、老师和学生等。
2. 滚动字幕与电视挂角。在整个招生期间，通过郟县电视台滚动字幕和电视挂角，宣传学校招生专业、报名时间以及学校地位，扩大学校知名度。

（二）报纸宣传 负责人：韩文国

以记者采访和图片的形式在《郟阳报》刊发6-8条反映学校办学情况的新闻报道。采访对象包括学校领导、老师和学生等，重点宣传国家示范学校项目建设情况。

（三）专栏宣传 负责人：庞美彦、陈金德

利用校园主干道三块固定专栏宣传国家职业教育政策、学校教育教学质量以及办学成果。具体安排如下：

专栏一（庞美彦负责） 正面主要宣传重要人物有关职业教育的经典语录、重要讲话及国家中职教育相关政策；背面主要展示各类媒体有关我校办学情况的宣传报道。

专栏二（陈金德负责） 主要宣传学校综合高中升学优势及上二本学生情况（双面）。由赵明负责为陈金德提供素材。

专栏三（陈金德负责） 正面以图文的形式主要宣传我校中职就业类毕业生成才典型，包括创业典型和企业骨干；背面以图文的形式宣传在校生校园之星，包括技能之星、管理之星、文艺之星、文学之星等。由赵明负责为陈金德提供素材。

（四）横幅宣传 负责人：庞美彦

在校大门、教学楼、综合楼等处悬挂横幅标语，营造招生氛围。横幅内容主要反映重要人物及专家经典名言、职业教育发展理念及我校办学理念。

注：本方案未包括下乡文艺演出□ppt宣传、专题片等宣传形式。招生宣传ppt制作由罗重洲、汪少辉、赵明共同负责，罗重洲牵头。

整个招生集中宣传工作从20xx年2月13日起至20xx年3月19日止。具体步骤为：

第一阶段 准备阶段（2月13日至2月24日）。成立招生宣传工作专班，讨论、制定招生宣传工作方案，收集、整理各类宣传素材，联系媒体采访事宜，撰写相关文字材料。

第二阶段 制作阶段（2月25日至3月10日）。集中精力制作并

完成媒体采访报道、宣传专栏以及宣传横幅等，迎接领导审验。

第三阶段 效应阶段（3月11日至3月19日）。各种形式的招生宣传正式发挥效应，浓厚的招生舆论氛围基本形成，对全县各乡镇、各中学的中职招生工作起到了积极地促进作用。