# 清外招生方案

一、策划目的

# 促进教育事业的发展

# 为学生的学业推波助澜，帮助学生解决知识难点，辅助学生巩固知识点。

# 3、解决家长为孩子前程的担忧

# 4、为领航教育带来效益，推动公司的发展，让领航教育在利川的培训事业中节节高升

二、清外的简介

学校位于利川市教育新区(凉雾乡大岩村，利沙路2.5公里处)，交通便利，环境优雅，远离城区闹市喧嚣，是宜居宜学的殿堂。学校预计招生总规模3000人。一流的教师团队为学生成长提供了有力的师资保障，教师来源于三个渠道：一是面向利川市在职在编公办教师选招60%的优秀教师;二是面向全国各地学校选招40%在职优秀教师和应往届优秀毕业生;三是恩施清江外国语学校选派部分优秀教师来校任教。坚持实行小班教学，小学每班不超过40人，初中每班不超过45人，充分发挥小班教学的优势，实行个别辅导，分层教学;做到课业天天清、周周清、月月清;坚持封闭管理，开放办学，让每个学生享受优质教育。学校设施设备一流，建有交互式一体化多媒体教室、理化生数字实验室、录播室、语音室等，还建有科技楼和艺术楼，供学生畅游科学海洋和艺术殿堂。

三、总体战略规划

1、战略思路 ： 前50名同学免费体验课程一节，传单的宣传，设点咨询

1. 领航教育形象定位：统一服装或着装类似整洁的服装，带领航教育字样的工牌

3、目标群体定位明晰

（1)目标人群为初一，初二，初三学生

（2）目标人数48人

四、战略步骤

（1）发传单让学生了解领航教育的补习内容，收费标准，年级阶段，补习地址，补习时间，免费试听卡片（前50名）

（2）在公司免费体验课一节，在校内宣传讲座题目“备考期末”，时间xxxx，地点领航教育办公地点，让学生学习做好期末准备（打口碑）

（3）在校门口设点咨询台，在咨询台要有领航教育的横幅，有领航教育规模图、简介，及一些事迹等

五、战略部署

（1）发传单，派两名同事在学校周边法令行教育的补习传单，强调前50名可以免费试听，并发试听卡

（2）在公司宣传免费体验课，展示学校规模，打口碑

（3）在学校门口设立咨询点，配咨询师以便详细为学生讲解

6、准备用品：横幅，桌子，电脑，传单，椅子，笔，登记表，矿泉水

7、计划进度表（总招48人）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 清外招生进度预测表 | | | | |
| 阶段 | 预测招生（人） | 实际招生（人） | 进度率% | 备注 |
| 第一阶段 | 8 |  |  |  |
| 第二阶段 | 30 |  |  |  |
| 第三阶段 | 10 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |