# 领航教育关于民族中学的招生策划方案

1. 招生背景

如何才能吸引学生到我们领航教育报班，如何才能稳定我们领航教育培训资源，成为我们领航教育培训版块的问题。本方案针对目前的情况，将市场招生手段和内部教学相结合，希望对我们领航教育招生有所帮助，注重新培训班效果及续班率。

1. 招生目的

（1）促进寒假班报名

（2）借助寒假班，提升我们领航教育的教学实力与策班能力

（3）促进增加我们领航教育的收益利润

1. 招生时间

2016年12月15日至2016年1月15日为整个招生时间段。我安排民族中学在宣传单出来后的第六天火热进行各项工作。

1. 招生原理

招生期——前50名学生报班打8折；50到120名之间学生报班打9折，我们抓住放假时间截点，赶在其他培训班之前招生，快速宣传提高我们的知名度。提醒 ：一定要打出先报名有优惠，造成受众心理紧迫感。

1. 活动宣传

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 宣传地点 | 宣传方式 | 宣传内容 | 宣传时间 | 具体话术 |
| 学校门口 | 传单 | 培训班开班 | 上、放学时间，一定做好寒假 | 做好宣传话术：如下：在第十条后面 |
| 各小区或者民族中学门口 | 设立咨询处 | 培训班开班，领航教育详细介绍，可根据宣传话术及实地情况而定，我们领航教育培训机构是全国加盟，有我们专业的教育团队为学生培训，对每位学生及家长负责，不仅提高学生的成绩、课外知识，还培养好的的学习习惯和学习心理 | 上、放学时间，学生集中时间 | 介绍到位，留学生联系方式 |

1. 招生工作目标

预计至少招到民族中学学生48人

1. 招生主要对象

主要招初一、初二、初三的学生

1. 招生工作进度安排

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 工作内容 | 工作人员 | 效果 |
| 2016/12/24星期六 | 发传单、摆点 | 李老师、屈老师、杨校长 | 预留至少50份学生信息及联系方式，预计有20人报名 |
| 2016/12/25星期天 | 摆点设立咨询处，发传单 | 李老师、屈老师、杨校长 | 预留至少50份学生信息及联系方式，预计有20人报名 |

1. 民族中学课时安排

小班：20人 30元/节

标准班：40人 20元/节

1. 招生经费预算

5支笔、3个笔记本、一个桌子，三个凳子、学生登记表50张，领航教育宣传单70份、水3瓶、一个笔记本。

备注：额外开支再申请，根据实际情况而定。

招生宣传话术： 你好，我是领航教育补习班李老师， 请问同学你寒假需要培优吗？今天我们领航教育在做活动，优惠幅度比较大，并且我们领航教育补习是全国加盟培训机构，你可以过来咨询下，这是我们的传单，可仔细看一下，如果你方便的话可以留个联系方式，到时候可以来我们培训机构实地参观下。

1. 你们的地址在哪？

答：我们的校址在尚熙空间3楼（实验小学后）领航教育

1. 你们是正规的注册的办学机构吗？

答：你放心我们已经注册过，在各个部门都有备案而且你在网上也可以查得到!

1. 你们的老师是哪里的？

答：我们的老师都是通过学习精心挑选培育出来的专业教师，执教师资格证统一上岗，拥有丰富的教学经验和教学方法，一定能让您（的孩子）成绩提高。

1. 我孩子以前报过其他培训班，感觉没什么效果？

答：别的培训班是怎样给学生补习以及请的什么样的老师我负责不了，但是我们领航教育秉着对学生及家长负责的原则，只会是专职教师给学生上课，校长亲自督查，教给学生好的学习习惯，学习技巧，对不同学生实行个性化专业补习。

1. 你们如何收费的啊？

答：我们分为基础班40人/班，20元/节;提高班20人/班，30元/节，也有一对一教学，就是160元/课时/40min

备注：我认为此次宣传的吸引点在于四点:

1. 优惠：先报名的优惠多
2. 礼品：例如稍公文化的笔记本，我们可利用起来发放给学生，吸引学生，可以送给现场报名的学生并让学生宣传下我们领航教育
3. 个性化测评：现场可对有意向的学生做下测评，看下其学习水平，并帮其分析下
4. 我们可做一份题型针对性强的试卷放在咨询处。

公司：领航教育

策划人：李艳

时间：2016/12/10