# 美术培训机构招商文案范文优选22篇

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-15

*美术培训机构招商文案范文 第一篇第一章 项目定位一、统一宣传口径1、宣传总精神盛泽城市商业新财富中心2、项目地位顺应盛泽城市和东方丝绸市场新一轮开发趋势，应运而生。盛氏集团鼎力巨献，政府首推，十大重点工程的重中之重。3、项目意义抢占中国东方...*

**美术培训机构招商文案范文 第一篇**

第一章 项目定位

一、统一宣传口径

1、宣传总精神

盛泽城市商业新财富中心

2、项目地位

顺应盛泽城市和东方丝绸市场新一轮开发趋势，应运而生。盛氏集团鼎力巨献，政府首推，十大重点工程的重中之重。

3、项目意义

抢占中国东方丝绸市场的核心区位，与盛泽广场共同构筑盛泽城市新商业配套中心及标志性建筑群落，打破盛泽传统商业模式，引领盛泽城市商业全面升级。

4、项目市场定位

融合现代地产和商业运作理念之精华，借鉴吸收国内外商业名街的成功经验，整合国际商业模式和盛泽本地文化，为盛泽人民和国内外客商打造一个与上海、苏州比肩同步，全新全能的商业舞台，打造成国际化、本地化、专业化融汇互动的盛泽商业第一街!

5、项目基本情况

近十万平方米的建筑面积，四百余米的商业长街，集国际一流大型超市、著名家电卖场、数码广场、专业百货、娱乐休闲、餐饮、商务办公、酒店公寓多功能为一体的中高档shopping mall，汇聚万千人流、物流、资金流、信息流，将成为新盛泽的真正核心商业区。

二、招商定位

作为盛泽及周边唯一的中档偏上的shopping mall,我们重点吸纳具有品牌知名度、经营正规、运营良好的品牌商家，以满足大众全方位消费需求。

三、业态定位

吸纳中国名街的业态规划精髓并结合盛泽消费文化，以各类品牌店、大卖场、大餐饮、大娱乐为核心，规划了丰富而合理的业态，包括各类品牌店、特色店、主题百货、电器卖场、超市、书城等。采用多元化经营模式，一站式商业步行街(开放式shopping mall)，满足各界人士的消费需求。

**美术培训机构招商文案范文 第二篇**

>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——12：0014：00—18：0019：00—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。

**美术培训机构招商文案范文 第三篇**

应对很多机构招生难的状况，为便于机构招生，实现相互配合，家长汇个性化测评系统针对各个机构共同的特点，对招生提出如下推荐方案：

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，必须要有礼貌，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，没有意外状况，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资料。

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，务必保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员能够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点至午后12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员能够以散步形式进行宣传活动。

(三)招生对象

中小学生(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，遇到状况要及时通知主管，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。家长在看资料时必须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元另以上为推荐水平，测评使用机构可根据自身状况及所处地区酌情调整。

六.活动优势(重点向家长介绍的资料)

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状况，让其到达最优。

2.关注留守儿童，我们会带给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，培养孩子们的交流潜力和认知潜力。

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

5.我们的教学资料生动灵活，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状况，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，服务于校园。

**美术培训机构招商文案范文 第四篇**

>1、报名享优惠

①学生全额报名秋季课程，寒假课程免费送，这样在报名时就做到了学生的留存；

②多科连报享受折扣，能够按科数划分折扣等级。

>2、公开课亲子体验课

培训机构开公开课亲子体验课，能够有效宣传学校教学特色、师资力量、学员成就、开学季优惠等等。

>3、老带新报课优惠

①每个老生均有资格邀请非在校就读的同学好友来校享受此优惠，老带新送礼物时新生和老生均要有，双向优惠可累计才能发动家长去自发滚动帮忙招生。

②二人同行学费9折，三人团报学费8。5折，四人团报学费7。5折，五人团报学费6折。

③学校也能够采取赠送教材和增值产品的形式来吸引学生报名，将优惠更换为等额的教材和学生喜欢的各种增值产品。

**美术培训机构招商文案范文 第五篇**

为了加快我镇工业发展，加大招商引资力度，使我镇经济快速健康发展，结合我镇实际，特制定本实施方案。

一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，不断提高招商引资质量，实现富民强镇和建设小康农村为奋斗目标，按照“实事求是、客观公正、科学合理、简便易行”的原则，从根本上促进我镇经济快速、健康发展和社会全面进步。

二、组织领导

江口墟镇成立招商引资工作领导小组，由党委书记滕刚任组长，党委委员刘钦华任副组长，向圣军，唐伟，蒋红，张开华，向宏清等同志为成员。

三、具体措施

1 、执行党政主要领导负责制，将招商引资工作作为一把手工程来抓。

2 、净化招商引资环境

3 、优化政务环境，镇各单位及各职能站所尽量为客商着想，创造方便、便利的环境，如出现“门难进、脸难看、事难办”的情况视情节严重，给予严格处理。

4、加强对招商引资信息的搜集管理。

5 、以商招商

对我镇的客商，定期走访，听取他们的意见和建议，了解客商的困难，并及时解决客商的问题，做到“以情招商，以情安商”，使他们做我们的宣传人，达到以商招商的目的。

6 、加强宣传，营造全民招商氛围

在全镇范围内加大招商引资的宣传，使全镇人民了解、关心、支持、参与招商引资。把全镇上下的认识统一到一心一意谋发展，人人为招商引资出力献策上来。形成全民招商引资氛围。

xxx江口墟镇委员会

江口墟镇人民政府

\_\_年 1月

**美术培训机构招商文案范文 第六篇**

为答谢广大新老客户对凯丽产品厚爱，中国台湾凯丽化妆品公司一个全新的有r标志的凯丽第二代完美凯丽品牌上市。有关完美凯丽品牌的招商计划和招商方案实施如下：

招商计划：

一.公司凯丽二代产品完美凯丽全国各省、各地区、市县招商厂家直营店。每一县级市、县区域招商一家直营店作为该县级市、县区的县代理，首期一万元加盟才享有该品牌在该地区的独家代理经销权。

二、县级市、县区域原有凯丽一代加盟店有优先代理二代完美凯丽品牌的权利，但必须加盟一万元才享有该品牌在该地区的独家代理经销权。

三、没有取得县级市、县区域完美凯丽品牌代理的直营店，在该县级市不享有独家经营该品牌资格，无权发展自己加盟店经销该品牌。

四、地级市加盟凯丽直营店经营完美品牌，首期五千元加盟方可经销该品牌。每一地级市加盟直营店不得超过该品牌五家连锁直营店。

招商方案：

一、完美凯丽品牌加盟￥10000元，折供货。(县级市享有独家经营权、有10%配送)

二、完美凯丽品牌加盟￥5000元，折供货。(不享有地区保护。有10%配送)

三、完美凯丽品牌一次性进货￥30000元，折供货。(10%配送)

四、完美凯丽品牌一次性进货￥50000元，折供货。(按10%配送)

(三万,五万进货,厂家派专业老师市场策划，技术辅导15天.)

中国台湾凯丽化妆品有限公司市场部

**美术培训机构招商文案范文 第七篇**

为使社区居民过个快乐、祥和新春佳节，xx社区特制定我们的节日“春节”活动方案：

一、成立我们的节日春节活动领导小组。

二、活动开展；

1、社区组织向社区低保户、残疾人家庭、孤老、空巢老人送鲜花、慰问金、送福上门。

时间：20xx年1月26日至1月28日。

2、以“美化我们的家园”为主题组织志愿者、物业清洁工、社区工作人员及党员清扫小区内卫生死角、清理楼道口小广告。

时间：20xx年1月20日至1月22日。

地点：辖区内各个小区

3、组织社区志愿者慰问社区低保户、残疾人、孤老等弱势群体。

时间20xx年1月29日至1月30日。

**美术培训机构招商文案范文 第八篇**

第一部分 商业定位

第一章 项目总体定位

一、 前期沟通总结

二、 项目总体定位

三、 项目的功能定位

第二章 商业业态定位

一、 定位理由

二、 业态定位

第三章 商业名称定位

一、 商业案名定位

二、 博览城的解释

第四章 商业管理功能定位

一、 现有管理格局

二、 金润物流的管理功能定位

三、 现代化的管理体系

第五章 商业经营业种定位

一、 主题物流定位

二、 经营业种定位

三、 定位规划

第二部分 招商策略

第一章 招商总策略

第二章 招商阶段设置

第三章 招商工作计划表

商业物业是房地产业里经济价值的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发;而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关健的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户;而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一部分 项目定位

第一章 项目总体定位

一、前期沟通总结

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

二、项目的总体定位

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

三、项目的功能定位

1、功能组合

(1)展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利(吸收零售商业的优点);增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台(有利于展示商品的风采，便于看样定货);经营产品以品牌商品为主导(通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位);销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境(良好的购物环境有利于吸引品牌或企业进入、扩大零售和批发交易量;减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境)?对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求(设计标准模式、类似街面专卖店);可配计算机，进行客户管理，仓储管理(mis系统)-预留管线。

(2)会展会议、推介培训服务功能区该区域是市场的配套功能区，主要是提高本案的档次和水平;同学院、行业协会等共同成立具有一定的专家顾问组委会，为会展会议、推出和培训奠定基础;有计划、有主题地组织各种会展会议。对服装，可以安排各种主题的时装表演，动态地推出各个新产品，并成为一道独特的风景城，例如：季节主题：春、夏、秋、冬;类别主题：时装系列运动系列 绅士系列 学生系列 淑女系列…… 动态的、系列的活动，可以增加市场的“热点”和“兴奋点”，吸引人流;? 组织国内和区域的各种专题交流会议和论坛;?有目的、有计划地对批发企业的员工和经理人组织系列培训，提高经营人的素质，发展其技能，开发其潜力，变得更有才干;

(3)零售功能区零售功能区主要是拉动市场的人气，但是引入的零售业，不是按照商业中心区的业态引入，而是引入对批发市场经营有益的业态;引入的企业应该是行业的龙头，能够带动其它中小企业和个体进入。例如，麦德龙的客户群有60-70%是团购客户，它走的是一种c&c的批零兼售的仓储式超市功能。或者引入专业商店的品牌商家，如国美、苏宁等电器经销商;东方家园、百安居、好美家、欧培德等建材家居超市、法国的低压电器分销商企业蓝格赛等。将行业的巨无霸与小批发企业融为一体，借助大企业同小批发企业的错位经营，形成某种批发产品种类的集群。同时，引入一定比例面积的超市，专营店，可以汇聚消费人流，增加本项目的出售或出租面积，降低投资商的风险，增加项目的成功率。

(4)休闲娱乐功能本案的经营者既是一个庞大的经营群体，也是一个庞大的消费群体，一定对休闲娱乐功能存在着巨大的需求。一方面，为了业务的需要，接待客户需要一定的休闲娱乐设施，另一方面，批发业务通常在下午3-4点钟结束，需要一个消费的空间。同时，南昌洪城区域也没有较高档次的休闲娱乐设施和场所，在本案内建立一定的休闲娱乐设施，可以填补洪城区域相对缺乏休闲娱乐产业的需求。该区域为配套服务区，以满足本项目经营主体和消费者需求为主导，兼顾洪城区域对于休闲娱乐的需求，可以规划批发商会所，设置各种时尚休闲的项目，例如健身房、桌球、乒乓球室、美容美发、壁球室、棋牌室等运动休闲项目;各种主题的餐厅、茶室;设置商务娱乐、餐饮和业余时间休闲活动功能等。

(5)仓储物流功能本案作为位于洪城区域的新型批发mall，仓储物流功能是重要组成部分。不仅为本案的经营商家服务，同时也将填补整个区域的市场空间，独享一片利润天空。结合目前批发市场“多批次、小批量”的特点，可以为这种类型的批发交易形式提供小包装，并集中配送;? 仓储可以采用租赁自用和委托管理仓储服务区两种方式;? 对于加工处理必须设计标准化的包装模式;?整个仓储物流服务可以委托第三方物流公司进行经营，引入仓单经营模式，实现物流现代化;?主要的功能有仓位租赁、托管、包装、加工服务、配送服务、验收货物、车库、租车。

**美术培训机构招商文案范文 第九篇**

一、确立目标

新城招商策划是招商过程的第一步，那么，招商策划程序的第一步又是什么呢?策划程序的第一步是确立目标。只有目标确立了，策划工作才能做到有的放矢。确定目标包括三个方面:第一，要达到的目标是什么;第二，围绕目标进行随后的一切工作;第三，目标是否得到了实现。比如，要策划一次海外的新闻发布会。在策划过程中，首先得确定这次新闻发布会的目标是什么?我们要达到一个什么目的?通过新闻发布会，我们或者是要让世界了解我们的投资环境，了解我们的优惠政策，提高我们的知名度;或者是推出多少项目。目标确立之后，随后要围绕目标搜集各种资料，制定各类方案，最后检查目标是否得到了实现。

二、广泛搜集各方面资料

新城招商策划程序的第二步是广泛地、大量地收集信息，获取情报。信息收集对招商工作来说，显得尤为重要。从一定程度上来说，新城招商过程就是一个收集信息、寻找机遇、寻求合作伙伴的过程。一个地区、一个单位的信息流量大、信息面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。如果信息闭塞，与外界交往甚少，要想招到较多的项目是不可想象的。因此，在新城招商策划中，收集资料、获取信息是非常重要的一环。收集信息时要把握如下几个要点:第一，既要注重信息的针对性，但也不要放过信息的广泛性。如我们策划新闻发布会时，事先理所当然要重点收集与新闻发布会相关的资料及信息，但也不要放过附带而来的一些资料及信息。因为有时稍加留心就可以获得一些意外收获。这一点在广州经济技术开发区的招商不乏其例。如某广场项目就是偶尔从报刊上获得的一则消息而因此引进的。第二，要注意改进收集资料、获取信息的手段。信息瞬息万变，信息交换日益频繁，信息流量不断增加，获取信息的方式也在不断更新。我们要尝试采用各种先进的手段来收集信息。第三，要对信息及时加以处理，并提高加工处理信息的能力。信息是有时效性的，一定期限内信息才有价值，过时的信息是一钱不值的。我们要提高对信息的分析、处理和加工能力，对信息进行深加工，从而使信息的价值量大增。

三、制订各类招商方案

制订方案是新城招商策划的一个重要程序，因为方案的优劣直接影响招商策划后几个程序的进行，直接关系到招商效果的大小。因此，必须极为重视新城招商方案的制订这一环节。

新城招商方案的制订要考虑两个因素:一是方案的可行性，二是方案的可选择性。制定招商方案要切合实际，制订的目标要能够实现，或者说经过努力能够实现。不能不顾实际和可能凭空拍脑袋，不切实际，制订无法实现的方案。所谓方案的可选择性，就是指要同时制订各类方案，以利于决策人物能比较选择其中的方案。为什么要同时提出各类招商方案?这是因为方案的提出与实施之间有一个时间差，在这个时间差里，可能会由于政策、市场或政治、军事、文化等因素的变化而使整个招商环境发生改变，从而使原先制订的招商方案无法实施。如果我们同时制订几类招商方案，当一个方案不可行时可以实施另一个方案，这样就能化被动为主动。比如，在策划海外的新闻发布会时，可以预先提出在国、德国或日本举行等几类方案，以利比较选择。

四、比较选择各类招商方案

各类工业园招商方案提出来了，比较选择其中最合适、最理想的方案也就成为工业园招商策划中一个带有决策意义的重要环节。如果方案选择得好，继而进行的工业园招商工作就有可能取得好的成绩;如果方案选择不当，就会影响效果。

那么，如何比较选择各类招商方案呢?第一，要考虑工业园招商方案是否与园区招商工作的长远战略目标相一致。前面已经提到，招商是一项系统工程，我们对本地区、本单位的招商工作要站在战略的角度进行准确的目标定位，在组织一项具体的招商活动时，首先要考虑招商方案是否与我们长远的招商目标相一致。第二，要选择成功率较高的一种方案。成功率的大小与方案的科学性和创造性有关，也与外方的政治、经济、宗教、文化、地理等因素有关，要选择双方有良好合作意向，把握较大的招商对象。第三，要选择成本较小，而效果又相对较好的一种方案。成本包括机会成本和货币成本。机会成本是指我们在得到一个机会时而又去另一个机会所付出的代价。如我们决定到国招商的同时，失去了在日本招商的可能性。我们在比较选择方案时，要选择机会成本和货币成本都较小，而效果又较好的一种方案。

五、招商方案的实施

招商方案的实施就是将工业园招商方案付诸实际、付诸行动的过程。一般说来，实施的方案是在各类招商方案中经过了严格筛选和充分论证的，是可行和可靠的方案。因此，实施过程中要遵守原方案中制订的程序、原则和操作办法，不得随意变更时间、地点、出席会议的人员等，在万不得已的情况下才改变会议的有关事项。方案的实施一般是一段较为集中的不太长的时间，如举办一个招商会一般只是一星期左右。在方案的实施期内，参加招商会的有关人员一天开个碰头会，交流当天的工作情况，明确下一天的工作任务。这样做可以避免工作的盲目性，使大做得心中有数，有利于在工作中互相支持，加强协调。招商会有其自身的特点，招商方案也有其不同一般的特性。工业园招商方案的实施过程中，尤其要注意信息的捕捉和资料的收集、储存、整理，这样才能保证招商会获得尽可能大的收获。因此，在整个招商活动期间内，需组织尽可能多的力量，主动出击，广交朋友，挖掘新的信息，建立新的招商渠道。

六、方案实施后的跟踪和反馈

工业园招商方案较为集中的实施阶段结束后，并不是园区招商方案全部过程的完结，更不是工业园招商策划的终止。要圆满地完成整个策划工作，还有一道必不可少的程序――方案的跟踪、反馈。跟踪得好，能巩固和扩大招商会的成果，达到事半功倍的效果;跟踪得不得力，则有可能前功尽弃。因此，策划者要极为重视方案的跟踪、反馈工作。

跟踪和反馈主要表现在以下几个方面。第一，主动征询和收集外方(他方)对整个招商方案(如招商会)的意见。在外商或他人眼里看来，本次招商活动成功的地方在哪里?需要改进和注意的地方在哪里?通过收集这些反馈意见，对我们在以后进行类似的招商策划和制订招商方案时能有所借鉴。第二，对在招商活动中所捕捉到的信息要继续跟踪，对新接触的外商要保持联系，不要出现招商会一结束，信息和来往就随之终止的局面。对有意向的合作项目，要在方案实施之后创造条件促其尽快签约。第三，对在招商活动中已签约的项目要加快立项和报批工作，促使项目尽早上马，促使外资尽快到位，使合作项目进入实质性的实施和建设阶段。第四，对xxx如何做好方案实施后的跟踪反馈工作xxx也应制订一个方案，分工到人，明确职责，并定期检查跟踪、反馈工作的成效。

**美术培训机构招商文案范文 第十篇**

一、主办方介绍

广东外语外贸大学国际经济与贸易学院勤工俭学会，简称经贸勤俭，以为学院学生，提供一个服务平台与心灵家园为宗旨，积极协助勤工俭学生的生活学习。

我们有一个专门的人才库，运行高效合理，可以为这次xxx我们在一起xxx的公益活动方案的征集比赛召集许多人才，提供许多优秀的公益活动方案。

经贸勤俭的口号是:Strivefordreams!一直以来，经贸勤俭保持着开展优良精品活动的传统:20\_\_年11月，响应学院xxx学会感恩、学会感动xxx的精神，组织了经贸学院xxx情暖心灵,感动广外xxx班级感恩文化建设系列大赛，引起了校内外广大的关注，且该活动以每年一届的形式开展至今。20\_\_年5月经贸勤俭与国泰君安证券有限公司、中国人寿广州分公司、中德安联人寿保险有限广州分公司、美国友邦保险有限公司广州分公司、建设银行等十多家公司和机构合作，举办一场广外大实习兼职招聘会，为勤工俭学的同学们提供实习兼职岗位，落到实处，帮助到有需要的同学。20\_\_年11月，顺迎经贸学院第一届校友会的成立，协助学院举办xxx对话企业高层--论当代大学生所需素质xxx的经贸校友论坛，邀请了包括美国总统圆桌会议议员徐耀良先生等经贸学院尊敬校友与同学们展开了关于大学生发展的多元交流，响应热烈。在汶川大地震发生半年后，勤俭举行了一场哀悼逝者、同时激励人心的xxx汶川大地震半年祭xxx。20\_\_年11月，我会承办了校级性的大型活动xxx南湖国旅马尔代夫杯xxx，体现了经贸勤俭活动的多样性，提高了学会的影响力和知名度。20\_\_年3月开始的面向勤俭服务对象进行的访谈调研活动立会至今，经贸勤俭多次与多家知名商家成功地交流与合作，开展过诸如讲座、展销等形式的活动，获得了诸多好评，规划方案《公益活动方案招商策划书》。

二.活动背景:

改革开放以来，中国的经济不断发展，许多老百姓都过上了小康生活。然而还有一群人，他们孤独，他们无助，他们需要我们的帮助。他们是社会的弱势群体--失学儿童，孤独老人等。同时，经济迅速发展也带来了很多环境问题，由于环境恶化引起的各种灾祸也严重影响了很多人生活。

广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会本着xxx勤俭永远站在需要帮助的人身边xxx的宗旨，开展此次主题为xxx我们在一起xxx的公益活动方案的征集比赛，希望能够唤醒大家做公益的想法，并让他们付诸行动，帮助更多需要帮助的人。

三.活动目的:

广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会希望能够通过开展照片展以及主题为xxx我们在一起xxx的公益活动方案的征集比赛，使大家更加关注公益活动，并且付诸行动，投入到公益活动中来，在大学中兴起一股做公益的风气同时帮助身边需要帮助的人。另一方面，在这一次活动中，既能提高贵公司的知名度，也能为贵公司树立良好形象。

四.活动主题:

xxx我们在一起xxx公益活动方案征集及评选

五.活动形式:

(1)照片展宣传公益活动

(2)征集公益活动方案

(3)公益活动方案初赛

(4)公益活动方案复赛

(5)执行胜出者的公益活动方案

六.活动地点

校道(照片展及宣传)课室(复赛场地)

七.宣传方式

(续上表)

八.市场分析

改革开放以来，中国的经

经济不断发展，许多老百姓都过上了小康生活。于是，在物质生活相对稳定的情况下，人们开始更多地关注慈善事业。商家如果从慈善事业入手，在群众中树立优秀的品牌形象，积极进取的公司文化，这样会更容易被消费者所接受。消费者也会更有意愿选择形象良好的商家的商品。商家的无形资产就会显著增加，在与激烈商业竞争中更有优势，为商家的长远发展打下了牢固的基础。

(1)主办方可行性:

我们经贸学院是广外中的，人数最多的一个学院。并且学院里各部门都很活跃，总是能带动整个学校一起活动。并且，我们与大学城其他高校的联系颇为频繁，到时候能邀请外校部门的同学们参与其中。况且，这次我们举办的这个活动这么有意义，届时活动参与人数上万不是问题。

(2)时间可行性:

如今正是新学期伊始，大家的课余时间很宽裕，有充分的时间关心学习以外的活动。并且能积极地参与到其中。并且正是因为课余时间很多，学生此时的消费能力是很强的。商家在这时候做宣传，宣传的效果很快就能体现出来。

(3)活动形式可行性:

这次我们举办的这个公益活动策划大赛，是迎合社会发展的需要。商家也能从中获得无形资产，为商家占领消费者市场提供便利。

总而言之，这次活动，商家能从中获得的收益，是远远大于付出的。可见这次活动是可行的。

九.经费预算

十.备注

(1)策划书中涉及的对其他物资的赞助，可与贵公司协商后决定赞助方式;

(2)在活动期间，贵公司可派负责人到现场视察宣传工作的进程和效果;

(3)活动结束后，如商家需要，可为贵公司提供宣传工作反馈;

(4)若贵公司对本次活动的细节有不清楚的地方，我们将由专人向贵公司提供详细解答

十一、联系方式

地址:广州市番禺区小谷围大学城广东外语外贸大学

单位:广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会

**美术培训机构招商文案范文 第十一篇**

合作的一直是艺术机构，也把他们的招生技巧好好的总结了一下。

招生不可能靠几个小技巧做好，小技巧只能锦上添花，不能解决根本问题。

如果建立自己的招生体系，才是关键。

建立招生体系大致可以分3步：

1、做好自己的定位，扎到客户心智中。

一个培训学校，我的客户就在我学校周围，就在这三五公里，请在这三五公里搞出自己的名堂来，别抠抠搜搜的想着酒香不怕巷子深。（特别是新开的校区，不做这一步，只能等着慢慢消耗储备金，搞死自己）

招生三要

地推：定点比流动更好，专业比随意更好，品牌展示比发传单量更重要。（地推有大量相关内容，请多看多思考，结合自己情况）

开业活动：开业活动不是为了搞优惠，开业是为了让别人知道“我能给你们提供什么价值”，开业不一定是做优惠，但开业一定是有声音。

教学展示活动：舞蹈办表演，美术办画展，体育办比赛。成本虽高，转化一般，但对长期经营非常必要。

不论做什么，一次只有一个主题，“学舞蹈就来XX”一定比“XX学校开设舞蹈班，美术班，钢琴班、架子鼓等”冲击力更强，更具有力度，记住了你的王牌课程，自然会知道还开设了其他科目，而想要让家长记住所有科目，必然导致他们把你的校名儿都忘了。

招生三不要

不要长期搞活动

不要请帮招

不要做对赌

2、线上活动要做，但不要作为主要手段。

线上活动看似简单轻松，实则效率不高资源浪费严重。如果把招生寄托在线上，我建议你乘早把校区盘出去。

14年，我帮朋友策划过一次微信投票活动，一个四线城市，全城狂欢，一夜之间增加粉丝40万，一跃成为本地公众号排行第一，但后来再也没做过投票活动。第一是微信逐渐严打，第二是刷票技术防不胜防，更重要的是，参与者怨声载道，他们被推着往前走，一场活动下来，耗费大量的精力。

去年，招生机构流行搞投票活动，一等奖平板电脑之类。一场活动下来，页面浏览量50万，参与投票1万人，到校500人，转化200学员（帮招机构的宣传案例）。对于这些数据，我个人是持怀疑态度。这个数据对机构来说，太诱人了。诱人的东西，总有那么一点陷阱的意思。

机构会受限于地理位置，而线上活动正好相反，无法限定地理位置，参与者众，但适合机构的，可能并不多，一万参与投票的人，有需求的十个中存在一个，便只剩下1000人，而1000个人中，在三五公里范围内的，可能只有100人，而这100人中，真正被吸引的，又能有几人呢？

线上招生，需要解决的是精准问题，一切一定要以到校为前提，所以如何限定人群范围，比搞的轰轰烈烈更重要。

3、招生的核心在转化流程

在招生体系中，要说重要程度“怎么让人来”一定要让位给“怎么让人留下”。一套完善可复制的销售转化流程是机构招生的核心。

怎么定义转化流程是否完善？不是看你有没有一本话术表，不是看你有多少培训会，要的是你招来一个新手销售，他马上就能投入战斗，开始快速积累经验。

怎么才能做到？你需要的是一套可复制的转化流程，让你的销售每次面对一个家长，都是一次演练自己流程的机会，你的流程是相对固定的，有一套依附的东西，销售转化的内核依附在这套实实在在的东西上，这个东西必须看得见，摸得着，不然新来的销售，哪有底气去做，只能东一棒槌，西一榔头，接待了百八十个家长，有人进门的时候，还是新手。这么浪费，你家里是有矿还是咋的。

我做了大量的研究（大量，不是几家十几家），很多舞蹈机构的做法非常有效（但水平嘛参差不齐），他们会开设专门的测评体验课，好一点的机构一对一，资源紧张的一对多，带着上完一节课后，学校会针对孩子出一套测评报告，把孩子在体验课上的节奏表现，身体素质一一评分，展示给家长看。

肯定有人要说了，我们之前也做过，没什么效果，要报名的始终会报名，不报名的你搞测评也没用，测评报告这东西只是个噱头。你要是这么想，那还花这么长时间在这看啥？关了看会儿短视频不好吗？

如果你想做好招生，请先暂时放下你的固有思维，至少认真思考我接下来讲的内容。

你的机构要是没有一套完善的可复制的销售转化流程，一套测评报告就是从无到有的神功秘籍，堪比葵花宝典——速成！有效！强大！

我说的测评报告，不是校区提前打印好一摞，等到测评好了，给每个学生填一张的那种，手写的测评报告只能用来折纸飞机，根本不能体现机构的专业，根本不可能引起家长的注意，更不要说用来依附你的销售内核。

一份想要达到目的的测评报告，你必须能通过它体现机构的专业、学习的必要、足够引起家长重视的点和足够销售完成整个转化流程的内容。

以舞蹈机构测评报告为例，报告中除了软开“臂腰胯腿脚”和节奏、弹跳、模仿力外，你一定要有孩子形体方面的对比，可以增加孩子身高体重发育状态等。测评中基础素质是机构判定，而形体、发育是国家标准。一份包含国家标准的报告，权威力至少上升好几个等级，家长的信任度，原来那种纸飞机测评永远不可能达到。

你的销售人员和测评老师如果在测评的过程中，发现孩子有驼背的前兆，一套针对性的舞蹈动作教下来，让家长有空带着孩子多练习。做到这种程度，你要是家长，你还会考虑今天是要给孩子报舞蹈，还是报围棋吗？如果报舞蹈，有多大概率会去选别家呢？

但是，孩子的形体有问题，不能单纯的作为机构招生的武器，如果你抱着忽悠一个算一个的心态，去利用家长关心则乱的心理，迟早会吞下恶果。如果你能抱着为孩子好，真心实意希望孩子能够改善，种下善因，一定会收获善果。

**美术培训机构招商文案范文 第十二篇**

贴对联是中国人过年的传统习俗，红红火火、喜喜庆庆过大年，春联又叫“门对”、“春贴”、“对子”，它是几千年来的传统，它象征着喜庆，充满着吉祥话语与祝福，为广大社区居民群众所喜爱，很具吸引力。

为迎接20xx年x年的到来，使丰富\_\_社区居民的新年氛围，使社区居民过一个欢乐祥和的节日，感受到党和政府部门的关爱及关怀，\_\_特举办主题为“送春联进社区”送对联活动。

一、活动主题：

送春联进社区

二、活动宗旨：

感受原创春联魅力，展示书法艺术魅力，弘扬春联这一中国特色的传统文化，增强大家对中国文化的热爱之情。

三、活动时间、地点：

时间：20\_年\_月\_日(星期\_)下午14：00-16：00地点：\_\_

四、主办单位：

\_\_\_\_

承办单位：\_\_\_\_

五、前期准备：

1、准备好写对联所需材料。

2、提前邀请知名书法家做好对接。

3、制作好宣传横幅。

4、做好送对联相关通知，充分调动社区居民领取春节对联的积极性。

5、安排好创作桌椅、茶水等设施的摆放，安排好活动现场的进场秩序。

6、活动时，维护好现场秩序，确保活动顺利完成。

六、经费预算

毛笔墨水砚台横幅对联纸书法家劳务费工作人员劳务费现场布置等

**美术培训机构招商文案范文 第十三篇**

一年一度新春佳节即将到来，为弘扬优秀民俗文化，丰富人民群众节日精神文化生活内容，展现我区群众良好精神面貌，以传统节日弘扬时代精神，经研究，决定在新春佳节期间举办xx区20\*\*年春节、元宵节系列文化活动。为保证活动安全有序进行，特制定本方案。

一、指导思想

以丰富多彩、贴近生活和充满地方特色的文化活动和文化产品，营造浓厚的节日气氛，增添群众的节日欢乐，全面激发民族自信心和自豪感。

二、活动主题

弘扬传统文化传播现代文明

三、组织机构

xx区元宵活动组委会。组委会全面统筹春节、元宵节期间文化活动的组织管理。

四、活动时间

20\*\*年1月18日（农历十二月初九）至2月24日（农历正月十七）。

五、活动内容

（一）春节、元宵期间灯展

主办单位：各镇（街道）xxx（办事处）。

时间：2月1日（农历十二月二十三）—23日（农历正月十六），每晚19∶00－21∶30亮灯。

地点：xx等主要道路，其他镇、街（场）结合当地实际，自主确定灯展区域。

内容：亮灯应当以喜乐、节俭、安全为原则，积极为当地百姓营造节日氛围。

（二）文化系列活动

１．“文化暖冬行”活动

主办单位：区文广新闻出版局

承办单位：xx区文化馆（非遗中心）、xx图书馆、xx博物馆

时间：1月18日（农历十二月初九）—22日（农历十二月十三）。

地点：区内有关文化礼堂。

内容：举办“文化暖冬行”活动，为当地群众送图书、春联、福字、剪纸、展览、拍摄全家福等春的祝福。

２．“喜迎xx”20\*\*xx区首届“村晚”

主办单位：区委宣传部、区文广新闻出版局、xx广播电视台

协办单位：xx街道

时间：1月23（农历十二月十四）或24日（农历十二月十五）

地点：xx街道文体中心

内容：举办“喜迎xx”20\*\*xx区首届“村晚”活动，弘扬xx本土文化。

３．元宵节绍剧专场

主办单位：xx区xx新闻出版局

承办单位：xx绍剧艺术中心

时间：２月２０日（农历正月十三）—２１日（农历正月十四）

地点：xx剧院。

内容：弘扬传统绍剧文化艺术的魅力，为广大戏迷送上新春祝福：《壮心不已》（正月十三），《孙悟空三打白骨精》（正月十四）。

４．元宵节曲艺专场

主办单位：区文广新闻出版局

时间：２月２２日（农历正月十五）

地点：xx剧院。

内容：全国曲艺最高奖“牡丹奖”得主、全国群文最高奖“群星奖”金奖获得者，xx著名莲花落表演艺术家专场演出，让家乡人民在艺术欣赏中享受快乐。

５．元宵节越剧专场

主办单位：区文广新闻出版局

承办单位：xx越剧团、xx绍剧艺术中心

时间：２月２３日（农历正月十六）—２４日（农历正月十七）

地点：xx剧院。

内容：邀请xx越剧团为xx人民带来２场精彩的越剧盛宴：《花中君中》（正月十六）、《宫墙柳》（正月十七）。

６．文化礼堂元宵专场演出

主办单位：各镇（街）xxx（办事处）

承办单位：各村农村文化礼堂

时间：各文化礼堂自定时间。

地点：全区各文化礼堂。

内容：各镇街结合元宵佳节在已建成的文化礼堂开展文化演出、做灯笼、包汤圆、猜灯谜、赛诗词等“喜乐闹元宵”活动。

六、职责分工

区委办、区政府办：负责活动的总体指挥协调；

区委宣传部：负责协调广播电视台、报社等新闻媒体，做好活动期间的宣传报道；

区文广新闻出版局：负责策划组织春节、元宵节期间系列活动，及时汇总掌握各区块、项目的落实情况；

公安xx分局：根据春节、元宵节期间活动总体安排，制定安全保卫工作方案，负责协调文艺展演及各灯展区活动场所的治安、消防和交通秩序工作；

区供电局：负责保障各活动场地的供电及用电安全指导；

区城市管理局：负责活动区域的市容管理工作，对在一定区域内搭建的临时宣传栏给予支持；

区住建局：负责春节、元宵节期间各公园、广场、主要道路美化和亮灯工程，配合各有关单位在公园、广场等开展好相关文化活动；

区卫计局：负责做好春节、元宵节期间有关活动的卫生防疫和应急救护工作；

区安监局：负责春节、元宵节期间的相关安全工作的督查。

区广播电视台、xx日报社：负责春节、元宵节期间的新闻报道；

各镇、街（场）：根据本地实际，因地制宜，全面负责、组织开展春节、元宵节期间文化活动。要充分利用文化礼堂、品牌文化广场阵地优势和品牌艺术团等资源优势，开展丰富多彩的节日文化活动，满足人民群众的精神文化需求，并确保活动安全有序。

七、活动要求

（一）统一思想

各镇、街（场）和有关部门要高度重视春节、元宵节期间文化活动的组织领导。春节、元宵节期间文化活动是２０xx年开年来全区性第一次重大民俗文化活动。组织举办好春节、元宵节期间文化活动。

（二）落实责任

各镇、街（场）要切实按照属地管理原则落实责任。有关部门要严格履行职责，指导和服务好春节、元宵期间的各项文化活动开展。

（三）周密部署

各镇、街（场）和有关部门要周密部署各自的活动，要成立相应的领导小组，及时制定活动方案。确定春节、元宵节期间活动的负责人；确保春节、元宵节期间文化活动按时、保质、保量整体推进，顺利举行。

**美术培训机构招商文案范文 第十四篇**

>一、办学宗旨

坚持“以人为本”的理念，认真落实xxx关于加强老年教育的有关精神，践行“增长知识、丰富生活、陶冶情操、促进健康、服务社会”的办学宗旨，力争让有学习本事、有学习要求的中老年人满足需要，获得相应的学习机会。

>二、招生对象

xx辖区内，爱好文艺且有学习意愿，身体健康的中老年人，有特长者酌情研究。

>三、课程设置及招生名额

声乐100人

民族舞40人

>四、报名时间、地点及要求

1、报名时间：xxxx年5月20日至5月28日。(上午9:00——11:00;午时3:00—5:00)

2、报名地点：xx县文化馆三楼

3、报名要求：(1)、报名时必须携带本人居民身份证及一寸照片一张，并填写《学员登记表》。(2)因教学场地和教学课程安排有限，报名满员不再理解报名

4、资讯电话：xxxxxxxxxx手机：xxxxxxxxxxx

联系人：李教师

>五、教学安排

1、学制安排：学制三年。每学年设上、下两个学期，上下学业期连贯教学。

2、时间安排：xxxx年上学期开学时间为4月8日，放假时间为7月1日;下学期开学时间为9月7日，放假时间12月1日。(期间有特殊演出任务者另行安排)

>六、上课时间：

1、开学仪式：xxxx年五月二十八日上午九时正

2、声乐每周上课两次，每次两小时。(每周星期六上午9:00—11:00;星期日午时3:00---5:00)

3、舞蹈每周上课一次，每次两小时。(每周星期六午时3:00---5:00)

>七、上课地点：文化馆三楼

>八、其他事项

1、报名学员一律不收学费。

2、学校聘请优秀专业教师并有全县一流乐队伴奏。

3、开学、上课时间如有变化另行通知。

xxxxx县委老干部工作局

xxxx年5月23日

**美术培训机构招商文案范文 第十五篇**

一、 指导思想

雷锋是时代的楷模，学习雷锋精神是学校德育的重要内容，开展学雷锋活动，对加强小学生的思想道德建设，帮助学生树立正确的人生观、世界观和价值观，具有十分重要的意义。校园是青少年健康成长的摇篮，提倡“以德育人”，雷锋精神就是最重要的组成部分。结合上级的有关精神，整合3月的几个节日开展活动，制定了我校学雷锋、献爱心活动方案。

二、活动目标

1.通过学习宣传雷锋精神，开展主题实践活动，树立、宣传典型等方式，引导广大少年儿童积极参与到学雷锋活动中。

2.引导广大师生学习落实雷锋精神，以自己的言行推进学校德育工作开展。

3.加深学生对雷锋精神的认识和理解，促使学生自觉主动地在学习生活中时刻关注雷锋精神，长期形成学雷锋的氛围。

三、活动主题

学雷锋 树新风

四、活动时间

20XX年3月份

五、总体要求

1.统一思想，加强领导。

2.力求班班有活动，人人都参与。

3.持之以恒，注重培养。

六、具体活动安排

活动一：营造学雷锋氛围

1、课间音乐播放学雷锋歌曲

2、电子屏展示学雷锋标语

活动二：学雷锋、做雷锋

?时间：周三下午

(1)周三(3月5日)下午 第二节课 学校书香广场召开学雷锋动员大会

(2)六年级10班中队、四年级4班中队到廉租房打扫卫生，给小区居民奉献一点爱心，为构建文明和谐社会贡献一份自己的力量。

(3)为在学生中弘扬和培育以帮助他人、爱心奉献为核心的雷锋精神，高年级同学帮助低年级同学打扫班级卫生：对应班级(每班5名)

六年级1——6班对应一年级1——6班 六年级7——9班对应二年级1——3班 四年级1班2班对应二年级四班五班

(4)学雷锋校园实践活动四、六年级(六、10班 四1583、4班外出除外)清扫校园金属围墙(每班14格)三年级捡取学校环境垃圾杂物。(三、1升旗广场西 三、2升旗广场东 三3润正楼两边 三、4西操场 三、5东操场)

七、活动要求

全校每个班都要在学雷锋活动月中行动起来，积极学习雷锋精神，开展各种学雷锋活动。各中队辅导员老师一定要注意保障学生的安全；同学们要严格遵守《小学生日常行为规范》的要求，从身边的小事做起，争取向粗鲁告别，向陋习告别，向坏事告别；力争把礼貌带进校园，把微笑带给同学，把孝敬带给家长，把谦让带给他人。

**美术培训机构招商文案范文 第十六篇**

学校在日常的经营中，能否最大限度的利用好本身资源，以最低的成本进行长期持续有效的营销活动，直接决定着学校是否能够健康发展壮大。本活动基于这个出发点，根据此刻学校的经营模式，合理运用已有学员资源，完全针对学校内部进行营销活动，挖掘新学员报名，稳定老学员续班。活动介绍：

双响炮：

一种爆竹，点燃引线之后会首先“砰”的响一声腾空而起，然后在空中再“彭”的响一声，顾名思义为双响炮。

在本次活动中，双响炮指的是，由在校老学员带动新学员报名学校的课程，并且经过带动新学员，老学员和新学员都会获得礼品或奖学金。也就是运用“1+N”的营销模式，利用现有学员资源，以最低的成本，带来N倍的销售。所谓“1+N”，就是经过本次活动的运作，一名老学员能够带来N名新学员报名。活动目的：

经过老学员带动新学员报名，促进招生。

>活动主题：

优科100好伙伴！

>活动口号：

噼里啪啦双响炮，你报我报大家报！好课程，当然要和好朋友分享！

一齐学习，一齐提高，分享大礼，分享成功！

>活动时间：

适合各个季节长期使用活动适用范围：

适用于各分校对内宣传推广活动方式：

经过对学校老学员及其家长的宣传，带动外部新学员的报名。

具体活动优惠方式如下：

老学员带来1名新学员成功报名一年课程，新老学员均可获得优科大礼包，（教材、阅读季卡、加湿器、遥控飞机、遥控汽车、机器人等任选一个）；老学员家长老学员带来2名新学员成功报名一年课程，老家长能够赠送电烤箱、榨汁机、2个月的课程任选其一。

老学员家长老学员带来3名新学员成功报名一年课程，老家长能够赠送高档山地自行车一辆或4个的课程。

>备注：

享受本活动优惠的同时，能够享受学校当期其他优惠活动；老学员为学校当期在班学员，新学员为未在学校报班学生；新学员第一次登门报名填写信息时必须说出老生的姓名和所学专业；每季度评出带来新生最多的学员，当选为本月“号召之星”，进行特殊奖励。

>活动执行：

一、活动准备

（一）人员准备

1、做好内训

组织员工召开工作会议，强调活动的重要性，设立绩效考核制度，充分调动员工自身的进取能动性，把每个环节执行到位。

2、做好培训

针对活动对员工进行系统的培训，包括活动资料、奖项设置、操作流程等，尤其注意对每个阶段相关话术的指导，使员工在宣传过程中，能够准确把握孩子和家长的心理，充分调动他们的进取性，更好的完成招生目标。

二、活动宣传

（一）宣传材料的运用

（二）奖品展示

在学校前台明显位置设立奖品展示台（柜），旁边摆上奖项设置及获奖要求的易拉宝海报，让孩子看见奖品“眼馋”的同时，能够很清楚自我带来多少个新生就能够获得什么样的奖品。如有需要，奖品能够现场体验，增加孩子对奖品的喜好度，增强奖品对孩子的诱惑力。

（三）班级动员

在班级内给学生讲解活动要求老生约他的同学来试听课程，或者学校组织的活动课。（教师能够拿样品给孩子展示或者让孩子去前台看）。

讲解过程中要抓住孩子爱攀比，爱虚荣的心理。相关话术如下，可供参考：教师问大家一个问题，大家都有很多好朋友对不对呀那么大家都有几个好朋友呢让我们看看谁的好朋友最多……（这样的问题小朋友一般都会争着回答，比较自我的朋友最多）

嗯，看来大家的好朋友都很多呀，大家真棒！那我们的教师棒不棒呀（棒！）你们喜不喜欢（喜欢！）那此刻我们学校呢有个活动，能够把你最好的小朋友带来和我们一齐学习，如果带他来学习，他也喜欢我们的教师，将来报名了，你和你的朋友都挑选一个最喜欢的大礼包。大家说好不好（好！）

嗯，到时候我们看看谁的号召力最大，那么他就是我们最棒的小朋友，还能得到更好的奖品呢！可是教师只给表现最好的几个同学邀请朋友来和你一齐上课的机会。其他的相待同学来的同学必须表现足够好才能够。

备注：教师能够首先从班级上的“铁杆儿”学生入手，进取动员这些学生带新生报名，让他们这部分老学员在班上起到带头作用。

（四）家长课后十分钟推介

在活动推广期间，能够在以班级为宣传“双响炮”的活动，可是，对于家长不能太直接，能够走亲情路线，异常是对于铁杆粉丝，给家长说说优科100的发展史以及核心价值点或者说你看孩子跟我学那么长时间了，提高都挺大的，孩子必须有想要学习课程的同学，好课程也要分享一下，我自我也有任务，帮帮忙把他的同学约到我们课堂上一齐体验体验，感受下我们的课堂，另外对于老家长介绍的学生报名交年费的，我们会有友情关心奖品，新家长也会感激你的介绍的。（把老带新的政策讲解清楚）

三、活动奖品的发放要及时

对于带来新学员的老学员要及时进行奖励，只要这边有新学员报名，那边就要在班里当着其他学生的面，把老学员和新学员同时请上讲台，分别发放大礼包，同时还要进行口头表扬，让其他孩子看到这样能够即拿奖品还能受到表扬，吸引大家继续想办法把周围的小朋友带到学校来。

>相关话术：

【上课后，教师带着大礼包走进教室】：“同学们，大家看见我手上的大礼包了吧，猜一猜今日我们班哪位同学要得到它这位同学的号召力真大，他不仅仅自我学习提高了，还要邀请了一个好朋友一齐来学习，一齐提高，所以我们要奖励给这位同学还有他的好朋友，一人一份大礼包，这位同学就是XXX！”

【鼓掌】“下头就请XXX同学和他的好朋友XXX一齐上台领奖，大家欢迎！”

【颁奖】“相信我们的同学们都像XX一样优秀，那么，就让我们把好朋友都叫来和我们一齐学习，一齐提高，大家说好不好”

【鼓掌】学生：“好！”活动推广进度：

>注意事项：

1、奖品要经常换，孩子们就会觉得新鲜感。

2、必须要经常把奖品拿出来，在课间的时候，当着孩子们的面，讲解怎样样才能得到。

3、来了新生后，要注意及时跟进（按前台接待流程执行）：

A、要在试听课上充分关注（坐姿、语言表达、课堂注意力、课堂进取性、专业程度、性格等），让他感受到绝对的欢乐，绝对的有价值体现。

B、要在课后，及时与孩子聊天，聊他上课的感受，告诉他你对他的了解与未来的期待。

C、要及时与新来学生的家长聊天，孩子的上课表现情景（坐姿、语言表达、包含各类专业文献、幼儿，小学，中学教育、外语学习资料、行业资料、应用写作文书、生活休闲娱乐、文学作品欣赏等资料。）

**美术培训机构招商文案范文 第十七篇**

(一)夯实基础，强化项目工作。

1、狠抓项目生成和包装。紧紧围绕我县“2+2”重点产业，牢牢抓住平昌被列为“全国粮食生产先进县、中央财政小农水重点县、全国生猪和肉牛生产优势区域布局重点县、全国优质商品猪战略保障基地建设重点县、全国森林经营试点县、全省现代畜牧业培育重点县、全省林业产业化重点县”以及江口水乡被国家水利部命名为川东北地区唯一的“国家水利风景区”等大好机遇，研究生成10个招商引资新项目、大项目，及时聘请专家做好策划包装，为招商引资奠定基础。

2、强化项目投资信息搜集和追踪。主动和产业龙头企业、商会、协会搞好联系，充分发挥驻外窗口的作用，多渠道搜集项目投资信息，建好信息档案，及时与客商联络，为小分队对接洽谈项目提供目标。要把引进战略投资者作为招商引资项目工作的重点和主要着力点来抓，努力发展、延伸产业链，逐步形成以大产业、大项目为核心，中小产业、项目为依托的产业招商格局。

3、加大项目跟踪落实力度。建立在谈、签约、开工、投产项目跟踪管理台账，对重点项目实行专人全程跟踪，一月一督查、一月一上报。每季收集更新一次推介项目前期工作进展情况，分析一次项目促进工作运行情况。

4、切实做好项目统计分析工作。按省、市统计要求建好统计项目档案，按月向省、市招商引资局及县xxx报送统计报表，按季做一次统计分析，为全县招商引资工作提供参考意见。统计工作要深入全县所有乡镇，做到全面、具体、科学，以确保市政府下达我县年度目标任务的全额完成。

(二)明晰思路，创新促进工作。

1、继续推行部门定人定期联络制。每个招商工作人员负责联系2-3个经济部门或重点企业，每月至少到所联系的单位收集一次有关招商引资的项目信息及最新的行业政策，整理成文字资料后在集中学习时相互交流。通过实施部门联动，确保全县招商引资一盘棋。

2、拓宽招商引资渠道。一是例会招商。积极参加省、市统一组织的“西博会”、“西交会”等重大招商引资活动。二是登门招商。组建小分队主动走出去，积极开展有针对性项目对接活动。计划今年3-10月，每月至少安排一次小分队招商活动。三是以商招商。要创造良好的外商创业条件，提高投资回报率，增强外商满意度，通过他们的宣传和推介，形成以外引外、以商招商的效应;四是委托招商。在平昌籍外出务工人员较为集中的东部沿海城市和成渝两地，选定一些事业有成的乡友或者考察一些有实力的中介机构实行有偿委托招商，引进项目资金，使招商引资工作逐步由政府推动为主向市场化运作为主转变;五是驻点招商。充分利用招商局现有人员结构，在广州、北京两地设立驻外招商窗口，扩大招商视野。六是要以乡招商。要充分利用我县在外工作、务工、经商人才多的优势，鼓励他们多为家乡发展献计出力，引导他们回乡创业和引进外面的大公司、企业来我县投资置业。

4、加快推进区域合作。主动融入成渝经济区，建立完善内外联动、互利共赢的开放合作机制，采取组织乡友会、缔结友好县区、开展商会交流等多种形式，深化合作领域，提升合作水平。努力把平昌建成达渝经济区的劳务输出基地、绿色食品和特色农产品的供应基地及相关工业产品配套基地。

**美术培训机构招商文案范文 第十八篇**

一、指导思想

在纪念xxx为雷锋题词xx周年前后，认真学习雷锋先进事迹，以科学发展观为指导，贯彻落实十八大精神，以倡导文明新风，弘扬社会正气为目标，以开展形式多样的学雷锋服务活动为载体，大力发扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，努力提升全校青少年学生的奉献精神和服务意识，为构建和谐校园做贡献。

二、活动主题

立足校园服务社会共创和谐

三、活动安排

学雷锋活动集中安排在三、四月份进行，持续全年。

1、3月3日，组织学生代表在国旗下讲话时发出倡议，制作横幅，启动我校20xx年学雷锋活动。

2、各班在三月份出一期“我与雷锋精神同行”的主题黑板报。

各班级组织学生利用课余时间广泛开展读雷锋书籍活动。

3、结合38国际妇女节，各学生要争做一名感恩小雷锋，制作一张节日贺卡送给妈妈，为妈妈做一件家务活。

4、结合“全民义务植树日”，立足校园和社区，开展美化环境活动。

5、各班于3月10日组织一次以“我与雷锋精神同行”主题班队会。

6、立足身边，开展爱心助学活动。为学校贫困伙伴捐献“一日零用钱”，按照学校安排开展“关爱身边的伙伴”学雷锋慰问活动。

7、各班组织学习互助小组，发扬雷锋钉子精神和助人为乐精神，鼓励成绩好的、有特长的班级干部或同学与班上学困生结成“手拉手学习互助小组”，共同克服学习上的困难，提高学习成绩。

8、在学生中开展“一日一善”道德实践活动，结合《中学生守则》、《中学生日常行为规范》加强学生的常规教育，培养全体学生做习惯良好、文明守纪、遵守道德规范的“公德小雷锋”

9、各班的好人好事详细记录在“好人好事登记本”上，并及时写成通讯稿件上交政教处；各班组织学生积极地参与全校“在学雷锋的日子里”征文比赛。

10、组织志愿者开展“真情暖万家，青春见行动”志愿服务活动，为孤寡老人、空巢老人、残疾人、特困家庭提供服务、帮扶、爱心捐赠等志愿服务。

**美术培训机构招商文案范文 第十九篇**

健身中心开业庆典致辞

尊敬的各位领导、各位来宾，晚上好！迎大家光临\*\*健身中心开业庆典晚会，我代表健身中心全体员工，向前来参加庆典晚会的领导和来宾表示热烈的欢迎，向多年来关心支持健身中心发展的社会各界人士表示衷心的感谢。

\*\*健身中心以“专业、健康、尊贵、时尚”为宗旨，环境场地宽敞、训练设施齐全、专业课程丰富、教练队伍强大，致力为社会各界精英打造全新的健康优质生活。中心重装开业后，全体员工将秉承优质高效、专业快捷的服务原则，用一流的服务满足每位客户需求。

\*\*健身中心，愿意做您的健康加油站。健身路上，我们与您一路同行！更希望在今后的日子里，继续得到大家关注、关心、关爱。

愿大家度过一个快乐美妙夜晚！预祝庆典晚会圆满成功！

谢谢大家！

艺术培训中心开业致辞范文尊敬的各位领导，各位来宾，女士们，先生们：今天是一个值得纪念的喜庆日子，我们在这里隆重庆祝bw艺术中心正式开业，值此开业庆典之际，我谨代表公司董事会成员......

艺术培训中心开业典礼致辞尊敬的各位领导，各位来宾，女士们，先生们：今天是一个值得纪念的喜庆日子，我们在这里隆重庆祝XX艺术中心正式开业，值此开业庆典之际，我谨代表公司董事会成员......

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们，先生们：今天是一个值得纪念的喜庆日子，我们在这里隆重庆祝BW艺术中心正式开业，值此开业庆典之际，我谨代表公司董事会成员ZX女士、YJ先生携全体员工......

欣赏艺术培训中心开业致辞艺术培训中心开业致辞尊敬的各位领导，各位来宾，女士们，先生们：今天是一个值得纪念的喜庆日子，我们在这里隆重庆祝BW艺术中心正式开业，值此开业庆典之际，我......

**美术培训机构招商文案范文 第二十篇**

一、工作目标

20xx年力争新引进内外资开工(开业)产业项目120个，实际利用内外资金35亿元，其中工业项目占项目总数的50%以上;重点实施“三个十”招商工程，即力争引进10个战略投资者、5个总投资过10亿元、10个过亿元的项目，新增企业创税能力过亿元，解决1万名劳动力就业岗位，实现100个新增项目顺利开工、竣工、投产。

二、工作任务

20xx年继续保持衡阳市招商引资工作一类单位，力争获得湖南省扩大开放工作先进单位荣誉称号。

三、工作措施

(一)宣传造势，打造亮点，让招商引资理念深入人心。

(二)项目为王，突出重点，让在谈客商看到拳拳诚心。

(三)服务至上，破解难点，让投资软硬环境使人放心。

(四)明确目标，关注热点，让责任单位坚定招商信心。

为强化责任、明确目标，进一步完善招商引资奖励政策、考核方案、项目呈报程序，建议：一是尽早召开20xx年耒阳市开放型经济工作暨招商引资表彰大会，有关筹备工作我局正在抓紧时间落实，请领导初定会议时间。二是完善耒发(20xx)3号文件，出台更公开、公平、公正的激励机制和奖励政策，进一步加大对投资者、中介人、项目座落地的奖励力度;建议增设20xx年十大重点招商引资工业项目最快进度奖和最佳服务奖两个奖项，争取奖得让人心动，奖得让人心跳，奖得让人眼红，在全市营造更加浓厚的招商引资气氛。三是参照衡阳市项目建设和招商引资考核方案精神，结合我市工作实际，按地域把市经济开发区、街道办事处、有一定工业基础的乡镇、产煤乡镇、其他乡镇分成五类，下达引进项目、签约项目目标任务进行考核，分层次进行比较;按职能把对政府序列单位、机关责任单位分成三类，根据引进产业项目、为企业办实事、客商投诉受理、招商引资工作领导小组集体评定等指标进行考核。四是建议建立招商引资项目评审制度，完善招商引资项目呈报程序，从项目申报、考察、评审、合同起草、领导审阅、正式签约实行“一条龙”跟踪调度制度。五是建议严格实行“五统一”机制，即统一规划布局、统一资源配置、统一政策标准、统一项目准入、统一管理服务;根据耒阳特色对“一区三园”进行分区域、分类别引进产业项目，以全市现有产业分布基础和潜在优势，突出承接产业转移重点，着力发展以先进制造业、电子信息和现代服务业为主的产业体系。

**美术培训机构招商文案范文 第二十一篇**

按照县委十三届四次全体会议要求用心打造我镇“台资创业园”，稳步推进我镇经济开发区建立省级经济开发区。做大做强经济开发区新区，务必坚定不移高举项目为纲旗帜，以项目带动为支撑，打造市级特色园区“升级版”。为鼓励组团招商、专业招商、以商引商、定向招商，唱响重特大项目突破工程“四季歌”，经镇党委、政府研究，特制定某某镇某某年招商引资工作实施方案。

一、目标任务

三套班子成员全年招引固定资产投资亿元以上项目1个或3000万元以上项目2个;各村居、各单位全年招引固定资产投资3000万元以上项目1个。新招引项目务必到达“521”基本门槛，即设备投入500万元、年开票销售20\_\_万元、年入库税收100万元(亩均税收达3万元，含固定资产进项税)基本条件。

二、招商形式

以小组为单位外出驻点招商，实行ab岗轮值招商。设9个招商小组，1个督查办公室，招商小组由班子分管单位及挂包村居组成，各班子成员为招商组组长。转变招商方式，坚持招商引资人人有责，更加注重由全员招商向组团招商、专业招商，全域招商向定向招商，行政招商向以商引商转变。督查办负责各招商组外出开展招商活动的考勤及项目跟踪考核工作。所招工业项目一律落户“某某台资创业园”。

(一)时间要求

1.班子成员，平均每月外出开展招商活动不低于10天;

2.各村(居)、各单位主要负责人，随同所属招商小组组长，有计划、有针对性外出招商，平均每月外出招商天数原则上不低于10天。

(二)过程督查

各招商组外出招商前务必由组长排出招商活动计划，报镇主要领导批准后方可外出。各招商成员，如获得重要信息，要及时向所属招商组组长或镇主要领导汇报，以便统筹安排招商活动。督查办跟踪督查，及时督查在外招商状况，如实填写招商人员活动地点、跟踪洽谈项目等状况，中途回盱或携客商来盱考察前务必向镇主要领导报告。

(三)经费保障

1。行政在编人员外出招商每人每一天由镇财政补助基本经费200元，长途交通费用另凭车票如实报销。确需赠送土特产品及在外宴请招待的，经请示主要领导同意后，土特产等礼品由党政办统一安排，招待费(务必贴合“三公经费”支出相关规定)凭票据酌情报销。

2。其他人员外出招商，由本单位补助200元每人每一天，长途交通费用另凭车票如实报销，但不得报销其它任何招商费用。

领取补助时务必附督查办证明，并有镇纪委审核签字，否则作违纪处理。

四、工作措施

坚定不移高举项目为纲旗帜，一切围绕项目转、一切为了项目干，坚持不懈唱响重特大项目突破工程“四季歌”。

**美术培训机构招商文案范文 第二十二篇**

xxx我们在一起xxx公益活动方案招商策划书

帮助广东外语外贸大学国际经济与贸易学院勤工俭学会宣传此次活动，也算是公益活动啊，请广东狮子会和安仕顿国际英语关注。

一、主办方介绍

广东外语外贸大学国际经济与贸易学院勤工俭学会，简称经贸勤俭，以为学院学生，提供一个服务平台与心灵家园为宗旨，积极协助勤工俭学生的生活学习。

我们有一个专门的人才库，运行高效合理，可以为这次xxx我们在一起xxx的公益活动方案的征集比赛召集许多人才，提供许多优秀的公益活动方案。

经贸勤俭的口号是:strivefordreams!一直以来，经贸勤俭保持着开展优良精品活动的传统:\_年11月，响应学院xxx学会感恩、学会

感动xxx的精神，组织了经贸学院xxx情暖心灵,感动广外xxx班级感恩文化建设系列大赛，引起了校内外广大的关注，且该活动以每年一届的形式开展至今。20\_\_年5月经贸勤俭与国泰君安证券有限公司、中国人寿广州分公司、中德安联人寿保险有限广州分公司、美国友邦保险有限公司广州分公司、建设银行等十多家公司和机构合作，举办一场广外大实习兼职招聘会，为勤工俭学的同学们提供实习兼职岗位，落到实处，帮助到有需要的同学。20\_\_年11月，顺迎经贸学院第一届校友会的成立，协助学院举办xxx对话企业高层--论当代大学生所需素质xxx的经贸校友论坛，邀请了包括美国总统圆桌会议议员徐耀良先生等经贸学院尊敬校友与同学们展开了关于大学生发展的多元交流，响应热烈。在汶川大地震发生半年后，勤俭举行了一场哀悼逝者、同时激励人心的xxx汶川大地震半年祭xxx。20\_\_年11月，我会承办了校级性的大型活动xxx南湖国旅马尔代夫杯xxx，体现了经贸勤俭活动的多样性，提高了学会的影响力和知名度。20\_\_年3月开始的面向勤俭服务对象进行的访谈调研活动立会至今，经贸勤俭多次与多家知名商家成功地交流与合作，开展过诸如讲座、展销等形式的活动，获得了诸多好评。

二.活动背景:

改革开放以来，中国的经济不断发展，许多老百姓都过上了小康生活。然而还有一群人，他们孤独，他们无助，他们需要我们的帮助。他们是社会的弱势群体--失学

儿童，孤独老人等。同时，经济迅速发展也带来了很多环境问题，由于环境恶化引起的各种灾祸也严重影响了很多人生活。

广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会本着xxx勤俭永远站在需要帮助的人身边xxx的宗旨，开展此次主题为xxx我们在一起xxx的公益活动方案的征集比赛，希望能够唤醒大家做公益的想法，并让他们付诸行动，帮助更多需要帮助的人。

三.活动目的:

广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会希望能够通过开展照片展以及主题为xxx我们在一起xxx的公益活动方案的征集比赛，使大家更加关注公益活动，并且付诸行动，投入到公益活动中来，在大学中兴起一股做公益的风气同时帮助身边需要帮助的人。另一方面，在这一次活动中，既能提高贵公司的知名度，也能为贵公司树立良好形象。

四.活动主题:

xxx我们在一起xxx公益活动方案征集及评选

五.活动形式:

(1)照片展宣传公益活动

(2)征集公益活动方案

(3)公益活动方案初赛

(4)公益活动方案复赛

(5)执行胜出者的公益活动

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！