# 淘气堡幼儿园扩大招生方案11月

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-27

*第一篇：淘气堡幼儿园扩大招生方案11月幼儿园扩大招生方案一、做一个较为详细的家长入园选择调查和战略分析（一）战略目标1、经济方面在2024年年底，经过一年的策划方案的实施，使全园（艺景、奥运、福袛）扩招350人，年收益增加450万元。2、...*

**第一篇：淘气堡幼儿园扩大招生方案11月**

幼儿园扩大招生方案

一、做一个较为详细的家长入园选择调查和战略分析

（一）战略目标

1、经济方面

在2024年年底，经过一年的策划方案的实施，使全园（艺景、奥运、福袛）扩招350人，年收益增加450万元。

2、知名度

通过一系列的宣传、福利性活动及日常服务性活动，提高淘气堡幼稚园的知名度。

3、市场地位

通过知名度的提升使该园成为沈阳地区的知名幼儿园之一。

（二）、市场分析（1）市场现状

我们在进行问卷分析，得知的现状如下：

1、宣传方式

\*\*\*00艺景福袛奥运朋友介绍自己发现宣传单其他

通过对问题“您是通过什么方式知道孩子所在幼儿园”的分析，我们得出51%的家长是通过朋友介绍而选择该园的，由此可知，口碑宣传是该园现今的主要宣传方式。

2、家长收入水平

通过对问题“您的家庭月收入属于下列那个范围”的分析，我们发现47%的家庭月收入都是在6000元以上。幼儿园面对的群体大部分为6000园以上的家庭

4000以下4000—50005000—60006000以上

3、家长对孩子教育投入

通过分析“您打算对孩子每月的教育投入是多少”的问题，我们了解到大多数家庭对孩子每月的教育投入占家庭总收入的20%。可见，现在大多数的家长都很重视孩子的教育。\*\*\*0以下500—10001000—15001500以上艺景福袛奥运

4、家长重视的科目

通过对问题“您在孩子所学的课程中最重视哪些科目”的分析，我们知道28%的家长最重视智力数学，32%的家长最重视的是幼儿英语。

您在孩子所学的课程中最重视哪些科目国学舞蹈9%7%音乐9%绘画10%书法5%智力数学28%幼儿英语32%智力数学幼儿英语绘画音乐舞蹈国学书法

（三）竞争对手及其优劣势

幼儿园性质饮食餐费学费班型人员配比现有班级优势劣势格瑞亚民营3餐2点15元/天128025人2教1保4个班尚品幼稚园三餐1民营间1水果12/天148025人2教1保8个班封闭园区、安保系统很好班级不开灯、前台接待经验、监控设施齐全、有家长较少微信群无班车封闭园区、安保系统很好、室内环境较乱，无班车接送监控设施齐全

1、优势

（1）格瑞亚及尚品幼儿园的共同优势为，园区属于封闭园区，监控及安保系统很齐全，各园区都具有一定规模。（2）办学特色鲜明，教学理念成熟

分设语言、艺术、科学、社会、健康等办学特色：英语、感觉统合训练、美术、舞蹈、教育理念：关注幼儿的习惯，培养幼儿的行为，改变幼儿的情绪，塑造幼儿的性格（3）硬件设施

尚品幼儿园：户外活动场地较小，场地内大型玩具都是从国外引进。教具,玩具,教学辅助的多媒体教学活动室等配备条件较好。幼儿园具有实时监控系统，有家长关注微信群，有利于家长随时了解孩子的现有状态。格瑞亚幼儿园：户外活动场地较大但。教具,玩具,教学辅助的多媒体教学活动室等配备条件较好。幼儿园具有实时监控系统，有家长关注微信群，有利于家长随时了解孩子的现有状态，有多个幼儿专用活动室,有利于幼儿发展。

2、劣势

尚品幼儿园：操场小，活动器材少 格瑞亚幼儿园：场地内大型玩具较少（3）教师与行政人员配备不足

以上两个幼儿园共同之处为：教师普遍年龄较小，缺乏骨干教师。

（四）淘气堡幼稚园SWOT分析

1、优势

（1）办园模式、规模及特色

该幼稚园品牌经过8年的建设和发展，与同行比已具有较好的基础和一定的实力。建立起了较为科学完善的办园规模形成了自己的办园特色，连锁幼儿园。办园模式和办园特色为我园今后保持较高的办园水平提供了保障。（2）师资队伍

该园拥有高素质专业的教师队伍。（5）地理优势

艺景园：后面是个公园，7年内入住的园区较多，周围生源广大。周围有小学、中学，拥有浓厚的文化氛围。社区中蕴涵着较丰富的物质和人力教育资源。交通便利，出行方便。福袛园：附近居民区聚集，生活比较方便

奥运园：附近居民聚集，并有正在招商之中的乐购超市作为依托（7）灵活性强

管理方面有很强的灵活性，作出决策时执行速度快、效率高，可以将创新思想更好的应用到幼儿园的建设中，以便应对激烈的市场竞争。

2、劣势

（1）地理位置

艺景园区：周边公园及沈阳大学，八王寺等周边配套大大降低了居住密度。福袛及奥运园区：周边住宅园区偏老年性多一点

人口稠密，腹地小。周围建筑格局统一、单调，缺乏个性。可以利用的教学资源距离园较远。（2）缺少定期员工培训

经常组织外出培训，吸取外界有利的经验，并将可行的方案融入到我园的建设中来，从而使得我院紧跟社会发展的步伐，适时调整教学方案，真正做到了与时俱进。（3）综合来看，户外设施不齐全，缺少幼儿情趣。（4）教师层次度不高

教师年龄都集中在20—30岁之间，层次单一，缺乏教龄较长的骨干教师。部分教师有安于现状的倾向。（5）宣传单一，幼儿园主要靠口碑和节日活动等形式传播，宣传方式比较单一。（5）社会口碑不是很好，并且福袛园以及奥运园老化小区居多。

3、机会（1）经济

公立幼儿园有要涨托费的趋势，现在沈阳市内新开的小区配套幼儿园托保费平均为1100元。（2）技术

现代化的教育媒体如幻灯片、投影仪、数码相机、多媒体、网络等相继涌现在幼儿园教育活动中，其具有声像结合，图文并茂，使事物化小为大，化静为动，化远为近，个性形象生动，信息刺激强，时空宽广等特点。它的先进技术是运用多种现代化手段，对信息进行加工处理，显示与再现，模拟、仿真与动化技术的应用，可使一些普通条件下无法实现或无法观察到的过程与现象生动而形象得显示出来。

4、威胁

（1）竞争激烈

地域上：大东区现有幼儿园70多所，我品牌幼儿园周边大约有20余家。其中以格瑞亚幼儿园、尚品幼儿园等为竞争对手，其面临着激烈的竞争。教学模式：周边很多竞品幼儿园采用先进的教学形式多媒体技术。（2）经济危机的影响

社会形势复杂，物价急剧上涨，无论从幼儿园的成本，还是家长的投入，都会直接或间接地对其造成威胁。

（五）、营销策略（1）市场定位

1、年龄：

年龄在2周岁—6周岁的儿童。

2、家庭月收入：

家庭月收入在5000元以上的中上层家庭。

3、地域：大东地区大部分家庭

二、根据调查的信息，制定宣传具体内容

1、找出我园与其他竞品的不同之处，变劣为利，以迂为直。

2、找特点，将别的幼儿园没有的，而自己有的东西表现出来。

3、找准幼儿园的办学理念，与家长尽可能的沟通

三、宣传，最大限度减少成本，以提高幼儿园的竞争力

1、采用迂回宣传，就是让家长在不知不觉中接受了宣传，就比如现在大多数人采用的，发放印有幼儿园标志、电话的纸巾、扇子、和气球等。

2、现在每个家庭都是独生子女，家长对孩子的宠爱自然不在话下，孩子需要的东西，家长总是尽可能的去满足，所以，在招生方面，我们可以做一些能抓住小孩子心理的宣传海报，然后制作一些简单精美的小名片、卡片(制作方面，结合现在颇受小孩子喜爱的动画人物或游戏图案，比如，现在很受小孩子喜爱的喜洋洋、海绵宝宝，运用里面的一些里面的标志，再加上幼儿园的电话和简介)发给小朋友，家长如果真正需要的话，就会跟着了解。

3、网络宣传，现在入读幼儿园的家长普遍都是80后，他们了解招生信息一般采用网络的形式，所以在网络宣传方面，可以做一些工作，提高幼儿园的竞争力。（建立一个幼儿园自己的网站，在建立网站的时候，我们就要意识到我们的用户是家长，所以在制作方面，总结出现在很多幼儿园网站的一个不足之处，一是，现在大部分幼儿园建立的网站利用率很低，二是过于追求画面感而忽略了内容，让网站的点击率变得很低，达不到与家长互动的效果。所以如果要为幼儿园建立一个网站，我们可以在上面提供一些家长论坛、宝宝作品展示等栏目。

4、组织一些让小孩参加的社会宣传活动（比如公益宣传，在增长幼儿知识的同时，也为他人带来了不一样的见解，最主要的是，“明修栈道，暗渡陈仓”。不知不觉中，幼儿园的名声也就得到提高了。）

5、利用周末，节日，举办一些活动、比赛。最好让家长可以参与其中的亲子活动。设置奖项、奖品。奖品最好为有关幼儿教育方面的东西。或者表演之类的活动，活动内容以幼儿园特长为主，这样可以突出幼儿园的特色。以及让教师演练上课模式，最好趣味性强一些。在活动现场，我们可以将以上一二点运用上。

以活动和传单方式宣传，还应该考虑的是我品牌幼儿园的分布情况和幼儿家长主要分布的小区状况，来确定宣传的地点。时间应避开家长的上班时间。最好是周末。

6、创造好的口碑就是最好的招生宣传，只要和家长建立了良好的关系，让家长觉得在幼儿园，他们的孩子在按照让他们理想的方向发展，幼儿也每天都很快乐，幼儿园自然就有了口碑，通过各个家长之间的宣传，来实现招生的目的。

四、招生措施

（一）通过 网络在网站上发布相关信息进行宣传，将相关网站完善。

（二）到商场、超市投放宣传资料。

根据幼儿园的收费标准分析入园的适宜人群，所以在投放点的选择上要选择中大型超市、商场及就近的超市开始宣传，逐步延伸到各站台和各班车线路周边。具体措施：

1、锁定目标超市商场。电话联系可否放置宣传资料；

2、到超市、商场和负责人或服务台进行沟通，商量合适方案及放置点，发放办法；

3、负责人跟踪发放情况。

（三）联合小区做宣传活动： 结合节假日，联合附近小区做宣传活动：如冬季的圣诞节、元旦或双休日。根据不同的节日组织不同的活动：活动的基本形式 如亲子手工制作、亲子游戏等。具体措施：

1、了解周边小区的分布图，锁定幼儿园的目标小区；

2、和小区的物业进行联系确定活动方式；

3、提前向家长发放通知，了解活动的大致内容；

4、组织主持活动并进行宣传派发宣传资料及做好登记工作。

（四）到超市商场小区设置招生咨询点。利用节假日、（周六、周日）可以到幼儿园周边小区、商场超市设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流和解答幼儿入园疑难问题，并登记留下家长的资料，一遍联系，在小区、站台张贴宣传海报，以便达到长期宣传的效果。具体措施：

1、资料准备：宣传海报、登记表格、横幅等；

2、与小区物业取得联系，商议咨询点的设置；

3、商议如何在小区的宣传栏内张贴幼儿宣传海报；

4、横幅的悬挂；

5、准备家长接待及咨询人员做好登记工作。

（五）教师与家长手递手的发放宣传

为了保证宣传资料发放的目的性、有效性。可以进行和家长手递手的发放，以便能和家长进行面对面的交流。具体措施：

1、选择发放的地点，可以选择商场、超市、学校、菜场门口及附近等人流量较大的地方；

2、培训教师，统一招生口径：明确办园宗旨、目标、教学理念及收费标准和优惠措施；制作一些印有幼儿园形象名称的小礼品，如小玩具，纸巾，标牌等；

3、发放宣传资料并向家长介绍幼儿园办园特色；

4、有意者留下家长资料电话，以便取得联系；

5、统计整理家长和幼儿的资料，（六）有效利用微博及腾讯聊天工具（拇指宣传）

1、所有员工开微博，微信并定期更新

2、定期制定有效的促销及活动方案，利用新颖的平面设计以微博、微信朋友圈、QQ等发送到朋友圈。

3、制定企业微信号，利用附近的人、二维码扫描等方式多途径宣传

（七）刊登广告

选择合适的书刊、报纸、综合超市班车线路图背后广告，进行广告的刊登，做广告宣传横幅，选择合适的地点做长期广告。具体措施：

1、对部分报纸、书刊进行关注，选择合适的媒体进行广告；

2、和报社、广告公司取得联系，选择合适的广告方式；

3、在路边、小区等地点放置宣传广告做长期广告宣传；

4、了解广告价格共参考；

5、共同商议选择广告形式。

（八）与周边的小学取得联系，孩子幼儿园毕业后升小学是家长很关心的一个问题。完善幼小衔接。

（九）利用节假日进行演出和外出活动

利用儿童节、妇女节、母亲节、植树节、清明节、劳动节、端午节等一些节日举行各种活动，并进行幼儿园的宣传活动。（具体活动方案待策划）。

（十）随时清理园内杂物，清理修善大型玩具，定时开放园门，供外来幼儿游玩。早晚用扩音器播放儿童经典歌曲，以创造一个儿童游玩的人文环境。

（十一）知名专家讲座。

现在很多家庭再教育观念和知识上比较缺乏，甚至不懂什么样的教育是正确的，通过专家讲座能吸引家长的关注和对幼儿园知名度的认可。

五、招生 全员招生，制定招生指标，如每月每人招生指标为2人，各班老师可以根据自己的时间进行安排或园内统一组织 根据园内生源情况，六、教师招生奖励办法1、2、3、4、5、6、教师向家长宣传幼儿园，并留下家长详细资料和电话的每份资料奖励 元； 与家长取得联系后家长来园参观或参加活动的来一位家长另奖励 元； 家长带幼儿参观满意后并报名入园的一名幼儿另奖励 元； 如果半年内各班招生人数达到定额另奖励班上老师 元/人； 如果半年内全园完成招生人数达定额，奖励全体教职工 元； 统一出去招生：幼儿园提供一日三餐。

八、教师完成招生指标人数奖励办法1、2、3、4、每位教师完成 人奖励 元加提成；

每位教师完成 人以上（含 人）奖励 元加提成； 每位教师完成 人以上（含 人）奖励 元加提成； 每位教师完成 人以下按招生提成提取 元/人。

九、处罚办法：

1、在登记过程中有造假现象，一经发现处罚该教师 元；

2、零完成率对该教师处罚 元。

十、宣传事项：

1、宣传地点设置；

2、宣传人员分配（可分区域）；

3、招生简章；

4、招生时间；

5、招生所需物品如小礼品、气球等；

6、幼儿入园须知；

7、招生横幅；

8、登记表格；

9、家长调查表；

在大规模招生结束后，如何将潜在的家长转化为现实的家长仍需要幼儿园细心研究。为此，建议：

1、建立潜在家长群档案，凡是来幼儿园咨询过的家长均应进入管理档案；

2、对潜在家长群档案进行分析，根据家长潜在需求的强弱程度设计不同的处理策略；

3、定期对潜在的家长群进行访谈，此时注意的是，不应再谈幼儿园招生的情况，而是与家长沟通教育问题，关心孩子的学习问题，帮助孩子解决学习困难；

4、在一些特殊的日子里，及时送上幼儿园的祝福和问候，加强感情交流；

5、定期邀请家长或孩子参加学校举办的一些重大活动，如幼儿园开放日、儿童节、妇女节、母亲节、植树节、清明节、劳动节、端午节等一些节日举行各种活动，并进行幼儿园的宣传活动等。

总之，幼儿园只有从源头做起，才能创造性地做好招生工作，通过在教学质量上下真功夫，严格执行教育法规，更新观念，创新手段，使幼儿园适应社会与家长的需要，才能在激烈的市场竞争中，立于不败之地。

**第二篇：淘气堡幼儿园扩大招生方案11月**

幼儿园扩大招生方案

一、做一个较为详细的家长入园选择调查和战略分析

（一）战略目标

1、经济方面

在2024年年底，经过一年的策划方案的实施，使全园（艺景、奥运、福袛）扩招350人，年收益增加450万元。

2、知名度

通过一系列的宣传、福利性活动及日常服务性活动，提高淘气堡幼稚园的知名度。

3、市场地位

通过知名度的提升使该园成为沈阳地区的知名幼儿园之一。

（二）、市场分析

（1）市场现状

我们在进行问卷分析，得知的现状如下：

1、宣传方式

通过对问题“您是通过什么方式知道孩子所在幼儿园”的分析，我们得出51%的家长是通过朋友介绍而选择该园的，由此可知，口碑宣传是该园现今的主要宣传方式。

2、家长收入水平

通过对问题“您的家庭月收入属于下列那个范围”的分析，我们发现47%的家庭月收入都是在6000

元以上。幼儿园面对的群体大部分为6000园以上的家庭

3、家长对孩子教育投入

通过分析“您打算对孩子每月的教育投入是多少”的问题，我们了解到大多数家庭对孩子每月的教育投入占家庭总收入的20%。可见，现在大多数的家长都很重视孩子的教育。

500以下

500—1000

1000—1500

1500以上

4、家长重视的科目

通过对问题“您在孩子所学的课程中最重视哪些科目”的分析，我们知道28%的家长最重视智力数学，32%的家长最重视的是幼儿英语。

（三）竞争对手及其优劣势

1、优势

（1）格瑞亚及尚品幼儿园的共同优势为，园区属于封闭园区，监控及安保系统很齐全，各园区都具有一定规模。（2）办学特色鲜明，教学理念成熟

分设语言、艺术、科学、社会、健康等办学特色：英语、感觉统合训练、美术、舞蹈、教育理念：关注幼儿的习惯，培养幼儿的行为，改变幼儿的情绪，塑造幼儿的性格（3）硬件设施

尚品幼儿园：户外活动场地较小，场地内大型玩具都是从国外引进。教具,玩具,教学辅助的多媒体教学活动室等配备条件较好。幼儿园具有实时监控系统，有家长关注微信群，有利于家长随时了解孩子的现有状态。

格瑞亚幼儿园：户外活动场地较大但。教具,玩具,教学辅助的多媒体教学活动室等配备条件较好。幼儿园具有实时监控系统，有家长关注微信群，有利于家长随时了解孩子的现有状态，有多个幼儿专用活动室,有利于幼儿发展。

2、劣势

尚品幼儿园：操场小，活动器材少 格瑞亚幼儿园：场地内大型玩具较少（3）教师与行政人员配备不足

以上两个幼儿园共同之处为：教师普遍年龄较小，缺乏骨干教师。

（四）淘气堡幼稚园SWOT分析

1、优势

（1）办园模式、规模及特色

该幼稚园品牌经过8年的建设和发展，与同行比已具有较好的基础和一定的实力。建立起了较为科学完善的办园规模形成了自己的办园特色，连锁幼儿园。办园模式和办园特色为我园今后保持较高的办园水平提供了保障。（2）师资队伍

该园拥有高素质专业的教师队伍。（5）地理优势

艺景园：后面是个公园，7年内入住的园区较多，周围生源广大。周围有小学、中学，拥有浓厚的文化氛围。社区中蕴涵着较丰富的物质和人力教育资源。交通便利，出行方便。福袛园：附近居民区聚集，生活比较方便

奥运园：附近居民聚集，并有正在招商之中的乐购超市作为依托（7）灵活性强

管理方面有很强的灵活性，作出决策时执行速度快、效率高，可以将创新思想更好的应用到幼儿园的建设中，以便应对激烈的市场竞争。

2、劣势

（1）地理位置

艺景园区：周边公园及沈阳大学，八王寺等周边配套大大降低了居住密度。福袛及奥运园区：周边住宅园区偏老年性多一点

人口稠密，腹地小。周围建筑格局统一、单调，缺乏个性。可以利用的教学资源距离园较远。（2）缺少定期员工培训

经常组织外出培训，吸取外界有利的经验，并将可行的方案融入到我园的建设中来，从而使得我院紧跟社会发展的步伐，适时调整教学方案，真正做到了与时俱进。（3）综合来看，户外设施不齐全，缺少幼儿情趣。（4）教师层次度不高

教师年龄都集中在20—30岁之间，层次单一，缺乏教龄较长的骨干教师。部分教师有安于现状的倾向。（5）宣传单一，幼儿园主要靠口碑和节日活动等形式传播，宣传方式比较单一。（5）社会口碑不是很好，并且福袛园以及奥运园老化小区居多。

3、机会（1）经济

公立幼儿园有要涨托费的趋势，现在沈阳市内新开的小区配套幼儿园托保费平均为1100元。（2）技术

现代化的教育媒体如幻灯片、投影仪、数码相机、多媒体、网络等相继涌现在幼儿园教育活动中，其具有声像结合，图文并茂，使事物化小为大，化静为动，化远为近，个性形象生动，信息刺激强，时空宽广等特点。它的先进技术是运用多种现代化手段，对信息进行加工处理，显示与再现，模拟、仿真与动化技术的应用，可使一些普通条件下无法实现或无法观察到的过程与现象生动而形象得显示出来。

4、威胁

（1）竞争激烈

地域上：大东区现有幼儿园70多所，我品牌幼儿园周边大约有20余家。其中以格瑞亚幼儿园、尚品幼儿园等为竞争对手，其面临着激烈的竞争。

教学模式：周边很多竞品幼儿园采用先进的教学形式多媒体技术。（2）经济危机的影响

社会形势复杂，物价急剧上涨，无论从幼儿园的成本，还是家长的投入，都会直接或间接地对其造成威胁。

（五）、营销策略（1）市场定位

1、年龄：

年龄在2周岁—6周岁的儿童。

2、家庭月收入：

家庭月收入在5000元以上的中上层家庭。

3、地域：大东地区大部分家庭

二、根据调查的信息，制定宣传具体内容

1、找出我园与其他竞品的不同之处，变劣为利，以迂为直。

2、找特点，将别的幼儿园没有的，而自己有的东西表现出来。

3、找准幼儿园的办学理念，与家长尽可能的沟通

三、宣传，最大限度减少成本，以提高幼儿园的竞争力

1、采用迂回宣传，就是让家长在不知不觉中接受了宣传，就比如现在大多数人采用的，发放印有幼儿园标志、电话的纸巾、扇子、和气球等。

2、现在每个家庭都是独生子女，家长对孩子的宠爱自然不在话下，孩子需要的东西，家长总是尽可能的去满足，所以，在招生方面，我们可以做一些能抓住小孩子心理的宣传海报，然后制作一些简单精美的小名片、卡片(制作方面，结合现在颇受小孩子喜爱的动画人物或游戏图案，比如，现在很受小孩子喜爱的喜洋洋、海绵宝宝，运用里面的一些里面的标志，再加上幼儿园的电话和简介)发给小朋友，家长如果真正需要的话，就会跟着了解。

3、网络宣传，现在入读幼儿园的家长普遍都是80后，他们了解招生信息一般采用网络的形式，所以在网络宣传方面，可以做一些工作，提高幼儿园的竞争力。（建立一个幼儿园自己的网站，在建立网站的时候，我们就要意识到我们的用户是家长，所以在制作方面，总结出现在很多幼儿园网站的一个不足之处，一是，现在大部分幼儿园建立的网站利用率很低，二是过于追求画面感而忽略了内容，让网站的点击率变得很低，达不到与家长互动的效果。所以如果要为幼儿园建立一个网站，我们可以在上面提供一些家长论坛、宝宝作品展示等栏目。

4、组织一些让小孩参加的社会宣传活动（比如公益宣传，在增长幼儿知识的同时，也为他人带来了不一样的见解，最主要的是，“明修栈道，暗渡陈仓”。不知不觉中，幼儿园的名声也就得到提高了。）

5、利用周末，节日，举办一些活动、比赛。最好让家长可以参与其中的亲子活动。设置奖项、奖品。奖品最好为有关幼儿教育方面的东西。或者表演之类的活动，活动内容以幼儿园特长为主，这样可以突出幼儿园的特色。以及让教师演练上课模式，最好趣味性强一些。在活动现场，我们可以将以上一二点运用上。

以活动和传单方式宣传，还应该考虑的是我品牌幼儿园的分布情况和幼儿家长主要分布的小区状况，来确定宣传的地点。时间应避开家长的上班时间。最好是周末。

6、创造好的口碑就是最好的招生宣传，只要和家长建立了良好的关系，让家长觉得在幼儿园，他们的孩子在按照让他们理想的方向发展，幼儿也每天都很快乐，幼儿园自然就有了口碑，通过各个家长之间的宣传，来实现招生的目的。

四、招生措施

（一）通过 网络在网站上发布相关信息进行宣传，将相关网站完善。

（二）到商场、超市投放宣传资料。

根据幼儿园的收费标准分析入园的适宜人群，所以在投放点的选择上要选择中大型超市、商场及就近的超市开始宣传，逐步延伸到各站台和各班车线路周边。具体措施：

1、锁定目标超市商场。电话联系可否放置宣传资料；

2、到超市、商场和负责人或服务台进行沟通，商量合适方案及放置点，发放办法；

3、负责人跟踪发放情况。

（三）联合小区做宣传活动：

结合节假日，联合附近小区做宣传活动：如冬季的圣诞节、元旦或双休日。根据不同的节日组织不同的活动：活动的基本形式 如亲子手工制作、亲子游戏等。具体措施：

1、了解周边小区的分布图，锁定幼儿园的目标小区；

2、和小区的物业进行联系确定活动方式；

3、提前向家长发放通知，了解活动的大致内容；

4、组织主持活动并进行宣传派发宣传资料及做好登记工作。

（四）到超市商场小区设置招生咨询点。利用节假日、（周六、周日）可以到幼儿园周边小区、商场超市设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流和解答幼儿入园疑难问题，并登记留下家长的资料，一遍联系，在小区、站台张贴宣传海报，以便达到长期宣传的效果。具体措施：

1、资料准备：宣传海报、登记表格、横幅等；

2、与小区物业取得联系，商议咨询点的设置；

3、商议如何在小区的宣传栏内张贴幼儿宣传海报；

4、横幅的悬挂；

5、准备家长接待及咨询人员做好登记工作。

（五）教师与家长手递手的发放宣传

为了保证宣传资料发放的目的性、有效性。可以进行和家长手递手的发放，以便能和家长进行面对面的交流。具体措施：

1、选择发放的地点，可以选择商场、超市、学校、菜场门口及附近等人流量较大的地方；

2、培训教师，统一招生口径：明确办园宗旨、目标、教学理念及收费标准和优惠措施；制作一些印有幼儿园形象名称的小礼品，如小玩具，纸巾，标牌等；

3、发放宣传资料并向家长介绍幼儿园办园特色；

4、有意者留下家长资料电话，以便取得联系；

5、统计整理家长和幼儿的资料，（六）有效利用微博及腾讯聊天工具（拇指宣传）

1、所有员工开微博，微信并定期更新

2、定期制定有效的促销及活动方案，利用新颖的平面设计以微博、微信朋友圈、QQ等发送到朋友圈。

3、制定企业微信号，利用附近的人、二维码扫描等方式多途径宣传

（七）刊登广告

选择合适的书刊、报纸、综合超市班车线路图背后广告，进行广告的刊登，做广告宣传横幅，选择合适的地点做长期广告。具体措施：

1、对部分报纸、书刊进行关注，选择合适的媒体进行广告；

2、和报社、广告公司取得联系，选择合适的广告方式；

3、在路边、小区等地点放置宣传广告做长期广告宣传；

4、了解广告价格共参考；

5、共同商议选择广告形式。

（八）与周边的小学取得联系，孩子幼儿园毕业后升小学是家长很关心的一个问题。完善幼小衔接。

（九）利用节假日进行演出和外出活动

利用儿童节、妇女节、母亲节、植树节、清明节、劳动节、端午节等一些节日举行各种活动，并进行幼儿园的宣传活动。（具体活动方案待策划）。

（十）随时清理园内杂物，清理修善大型玩具，定时开放园门，供外来幼儿游玩。早晚用扩音器播放儿童经典歌曲，以创造一个儿童游玩的人文环境。

（十一）知名专家讲座。

现在很多家庭再教育观念和知识上比较缺乏，甚至不懂什么样的教育是正确的，通过专家讲座能吸引家长的关注和对幼儿园知名度的认可。

五、招生

全员招生，制定招生指标，如每月每人招生指标为2人，各班老师可以根据自己的时间进行安排或园内统一组织 根据园内生源情况，六、教师招生奖励办法1、2、3、4、5、6、教师向家长宣传幼儿园，并留下家长详细资料和电话的每份资料奖励元； 与家长取得联系后家长来园参观或参加活动的来一位家长另奖励元； 家长带幼儿参观满意后并报名入园的一名幼儿另奖励元； 如果半年内各班招生人数达到定额另奖励班上老师元/人； 如果半年内全园完成招生人数达定额，奖励全体教职工 元； 统一出去招生：幼儿园提供一日三餐。

八、教师完成招生指标人数奖励办法1、2、3、4、每位教师完成人奖励元加提成；

每位教师完成人以上（含人）奖励元加提成； 每位教师完成人以上（含人）奖励元加提成； 每位教师完成人以下按招生提成提取元/人。

九、处罚办法：

1、在登记过程中有造假现象，一经发现处罚该教师元；

2、零完成率对该教师处罚元。

十、宣传事项：

1、宣传地点设置；

2、宣传人员分配（可分区域）；

3、招生简章；

4、招生时间；

5、招生所需物品如小礼品、气球等；

6、幼儿入园须知；

7、招生横幅；

8、登记表格；

9、家长调查表；

在大规模招生结束后，如何将潜在的家长转化为现实的家长仍需要幼儿园细心研究。为此，建议：

1、建立潜在家长群档案，凡是来幼儿园咨询过的家长均应进入管理档案；

2、对潜在家长群档案进行分析，根据家长潜在需求的强弱程度设计不同的处理策略；

3、定期对潜在的家长群进行访谈，此时注意的是，不应再谈幼儿园招生的情况，而是与家长沟通教育问题，关心孩子的学习问题，帮助孩子解决学习困难；

4、在一些特殊的日子里，及时送上幼儿园的祝福和问候，加强感情交流；

5、定期邀请家长或孩子参加学校举办的一些重大活动，如幼儿园开放日、儿童节、妇女节、母亲节、植树节、清明节、劳动节、端午节等一些节日举行各种活动，并进行幼儿园的宣传活动等。

总之，幼儿园只有从源头做起，才能创造性地做好招生工作，通过在教学质量上下真功夫，严格执行教育法规，更新观念，创新手段，使幼儿园适应社会与家长的需要，才能在激烈的市场竞争中，立于不败之地。

**第三篇：儿童淘气堡乐园**

广州朗智玩具公司官网http://www.feisuxs/

儿童淘气堡乐园

儿童淘气堡乐园 ？儿童乐园设备厂家只选广州朗智玩具公司，是中国最好的儿童乐园设备厂家，帮助全国范围内开办儿童乐园游乐场场地达到一万多间，开一个一百平米的儿童乐园只需要五万至八万之间，而且设备设计效果图、生产设备、运输设备、安装设备、维护设备和指导经营都会全包的，只收取儿童乐园设备费用，不另外收费，客户给了场地的长宽高，然后设计好了效果图，到工厂签订合同，然后首付百分之30订金，设备运输到场地检查好了再给尾款的，这样对客户更加有保障性的。

广州朗智玩具公司儿童乐园定制流程

儿童淘气堡乐园

1、客户提供场地尺寸图（可用手画图，最好为CAD图），尽可能提供详细的尺寸（长、宽、高，场地中间有没柱子，如果有的话得有柱子大小、柱子到旁边的距离，还有就是从哪个位置进出儿童乐园。等等这些数据得在平面图上标明）.有些设备厂家是按平方来算价格的，但是那种的搭配跟设计都是固定的，那就没有特色跟新颖了。我们是根据客户的场地和要求做设计，每款设计方案都是不一样的。价格根据设计好的方案里面包含的游乐设备来合算。所以具体价格得要设计好之后才能算的。另外我们还可以根据您投入的资金做设计。

儿童淘气堡乐园

2、每个厂家对儿童乐园的报价都是不同的，而且儿童乐园的质量存在低、中、高端之分的，一分价钱一分货。希望每个客户不要就只注意价格的高低，根据自己的实际情况选择适合你的儿童乐园。

儿童淘气堡乐园

3、我们收到尺寸图后，将我司专业的设计师设计出最佳最合理的效果方案图。

4、设计方案满意后，我方将出报价方案，双方达成协议一致后，将签订合同。

5、设备生产完成后（15-20天），客户方付清所有款项，我方将通过物流方式发货，运费根据实际数量计算，货到后同客户方承担支付。

6、货到后，我方将有专业的安装师傅到现场免费安装。和使用指导以及相关维护常识。但安装师傅的相关费用（安装费和安装师傅的食宿都由我方承担）。

广州朗智玩具公司官网http://www.feisuxs/

儿童乐园最佳经营地址

儿童淘气堡乐园？儿童乐园最佳经营地址：儿童乐园选址时要对场地周边的人流量以及周边的商业前景进行一个评估。同时也要考虑到是否需要办理相关的工商、税务、消防的手续。儿童乐园设备：意向场地确认后，经营者根据预算投资额的情况联系广州朗智玩具公司。并让生产厂家出具场地方案以及整体报价后，协商好生产以及安装的周期。建议经营者在条件允许情况下对儿童乐园设备厂家进行实地考察，同时调查了解生产厂家所提供给其它的儿童乐园实体店设备状况是否符合安全、环保以及儿童乐园经营状况，这样可以全面对儿童乐园设备厂家哪家最好的生产能力以及售后服务进行评估。

儿童乐园店最佳经营的地址有以下五类：

儿童淘气堡乐园

1、商业活动频率高的地区。这种地区通常也是商业中心、闹市区，商业活动频繁，营业额必然较高。商场中店中店都属于这种类型，同时国家消防法有规定建议在一楼到三楼之间 不建议在三楼以上和地下负一层经营儿童乐园。

儿童淘气堡乐园

2、人口密度高的地区。在大型区附近开店，人口比较集中，人口密度较高，则家长带小朋友光顾的频率相对高，生意好做。在这类地区，各年龄层和社会阶层的人都有，会有较多的顾客而且，由于人口的流动量都很大，容易办理会员卡，所以销售额不会骤起骤落，能够保证店铺现金流的快速回笼。

儿童淘气堡乐园

3、客流量多的城市中心。儿童乐园处在这类街道上，客流量大，光顾店铺的乐园就相对多。但要考虑街道哪边客流量大，还应该考虑到几个地形或交通的影响，来选择最优地点。对几个客流量多，但如果因为是交通要道，来往的都是车辆，那就不是儿童乐园很好的选择。

儿童淘气堡乐园

4、同类店铺聚集的街区。对儿童乐园这类选购性商品，若能集中在某一地段或街区，则更能招揽顾客。因为经营同类商品的店铺好些，比如婴童店，童装店等，顾客可在这里有更多的机会进行比较和选择。

儿童淘气堡乐园

5、人们聚集或聚会的场所。如在剧院、电影院等娱乐场所附近，有时会吸引那些休闲购物的人到乐园，就有更多的成交机会。同时提高乐园知名度另外，在学校

广州朗智玩具公司官网http://www.feisuxs/ 附近及人气旺盛的公园附近开店也是很好的选择。

儿童乐园设备厂家还是加盟好,加盟注意事项

广州朗智玩具公司儿童乐园厂家当然比儿童乐园加盟好啦，因为儿童乐园加盟公司很多都是皮包公司，正规的儿童乐园设备厂家都是给您负责设计，安装的，没有必要多花钱去做加盟，儿童乐园不是消费品行业，而且很多所谓的儿童乐园品牌，人们根本就不知道，最重要的还是质量和可玩性。

儿童淘气堡乐园1.很多儿童乐园加盟公司都会采用诱导式的方式引你上钩，比如赠送小礼品，减少加盟费，返装修费等等，出现这种情况的时候你就要小心了。

儿童淘气堡乐园2.如果您要加盟的公司所在地或者是周边城市没有实体店，你所在的省，市级城市还是没有实体店，那建议最好不要考虑它。

儿童淘气堡乐园3.一定要看你准备加盟品牌的生产车间（或工厂），和他们的仓库！无论他们把厂址和库房说的多远，都一定要去看看！

儿童淘气堡乐园 4.其实很多行业都是这样，一些不法分子骗取顾客的信任，来谋取利益。当然大多数是用心做，为客户着想的儿童乐园设备厂家，所以希望大家选择购买儿童乐园，或者准备儿童乐园品牌加盟。花费几百块钱路费或者开车，去实地参观和考察，是很有必要的。

儿童淘气堡乐园？儿童乐园使用安全注意事项：儿童乐园设施仅供3—12岁儿童使用；进入儿童乐园设施内请勿携带尖利物品，避免游戏过程中划伤身体；使用过程中，监护人应提醒孩子不要在设施内拥挤推搡，避免出现以外伤害事故；设施的围网仅起保护作用，禁止攀爬；定期对设施内部的配件进行检查，查看是否有螺丝松动等安全隐患，如有不能自行解决的问题，请向安装单位报修。儿童乐园日常维护注意事项：儿童乐园设施仅供室内使用，避免风吹日晒；进入设施内请脱鞋，并且请勿携带尖利物品；每周可用柔软的毛刷及中性清洗剂对设施进行彻底清洁；儿童乐园围网禁止用力拉扯。

室内儿童乐园投资盈利分析

室内儿童乐园投资盈利预算

业务项目展示：

玩具租赁：以销售会员卡和积分的形式进行。

玩具销售：各类游戏、益智玩具。

游乐园地：有滑梯、海洋球、积木等。

读书郎：可以看到许多中外图书，包括三维立体动感书籍，租赁或买回家。

小画匠：在这里可以用多彩的笔过一回小画家的瘾，还有沙画、填涂喔！

卡通园：你点我播的形式，播放各种精彩动画片，可以租可以买。

启动资产：大约需7.3万元

广州朗智玩具公司官网http://www.feisuxs/

设备投资：1.大型室内儿童游乐设备4.5万元2.小型玩具及各类图书5000元3.门面装修投入约4.5万元4.空调、DVD、电视等设备8000元

员工岗位描述与要求：

岗位设置：店长1名：负责门店的日常管理和与总公司的协调。

服务员2名：轮班负责日常工作，包括儿童托管。

员工劳动技能要求：优质店面的员工一定要经过系统的培训：

1.简单的安装维修技术、保养技术、基本手工操作使用技能；

2.可根据孩子的年龄大小和性格特征进行玩耍引导；

个性要求：工作认真负责并热爱儿童事业，身体健康。

月均效益估算：1.69万元

门票收入：4800元（8元/人/小时）

会员卡销售：1万元（每月20张，每张500元）

玩具销售：1500元（50元/天）

租赁收入：600元（20元/天）

月均支出测算：9150元

房租：店面一般在80到100平方米，最佳选址在居民较密集的社区里面或者附近，每月租金在6000元左右。

员工工资：2024元水电杂费：800元电话费：300元设备维修保养：50元

月利润：7750元

投资回收期：9.4个月投资总额/利润=73000/7750=9.4个月（以上财务分析估算数据仅个人推算的）

如何抓住客户的心

一般来说，乐园里的儿童游乐设备针对的是0-12岁左右的儿童，推算得知家长大概为25-35岁左右。作为引导和主导孩子消费的经济掌权者，分析家长比分析孩子来得更为重要。孩

广州朗智玩具公司官网http://www.feisuxs/ 子不过喜欢玩具和新奇的游乐设备，而这些家长多为80后，80后的主要特点是接受新生事物快，学习能力强，性格独立自主，敢想敢做。经营者需要根据这些特征来分析他们的消费习惯、兴趣爱好、沟通方式等。当你足够地了解客户，就能了解客户的需求，也就有办法留住客户。

因此，收集客户的资料尤为重要。从第一次来的客户就要做好抓住这个客户的打算，最好是经营者自己设计客户信息表格，提醒一点，客户的资料一定是越详细越好，所指的客户是小孩和家长，比如两者的生日、手机号码、微信、qq、兴趣爱好、对什么过敏啊等等，达到让客户觉得人性化、温暖、贴心的目的。

拿到这些资料后要保证及时有效地跟客户进行沟通交流，这一点也很重要。可以建立微信讨论组或者qq群，让客户参与进来，内容可以是对儿童游乐设备的意见或者建议，也可以让大家选择亲子游戏或提供互动的亲子游戏。调动客户的积极性，也有助于游乐设备的不断改善，客户需要的游乐设备才是好的、有用的游乐设备，客户帮助选择游乐设备远比自己选择来得更有效果。如果条件允许，还可以申请微信公众号、美团团购、百度糯米，更大地推广。让广大客户了解儿童乐园的最新动态，游乐设备的更新，介绍游乐设备的好处和安全性等等，让家长放心。

此外，很多家长要自己看管孩子，那么长的时间如何让家长愉悦地度过，是一个值得研究的课题。比如准备些这个年龄段人群爱看的书籍，提供wifi，准备点贴心的小吃，还可以附带咖啡和茶饮。将贴心时刻发挥出来，节假日、客户生日要充分地利用好，问候语、广州朗智玩具公司官网http://www.feisuxs/ 小礼品或者儿童游乐设备免费消费券，小小的细节让客户感动，让他觉得得到了重视，自然不会离开，关键在于是否用心。

还有什么比抓住一个客户的心更有效的呢？在越来越细致化经营的今天，儿童乐园经营者只有在更小的细节上体现出更优秀的服务，才能让家长与孩子都喜欢上您的儿童乐园。

**第四篇：淘气堡创业--感想**

09市场营销1班

杨佩珊09317038

淘气堡创业—观后感

首先，我认为要获得成功创业，一定要有初生牛犊不怕虎的勇气，对于创业，许多人都有各自的念头，但多数人都是想着出来打工几年后再创业，可是这就比较容易失去创业的激情。当然，想要创业，再详细的策划也需要资金运行才可，没钱，一切都是空想，因此资金到位是创业首项及最重要的一项。

对于一个成功的创业者来说，就必须要了解市场现状的需求。像例子中的主人公来说，当他想到了要开始迈出创业的步伐后，他首先罗列除了较为合适自己经营的店铺，从洗车店、五金店、干洗店、包子店等到淘气堡，共罗列了8个项目。再分析了周边城市各种店铺的饱和度及利润状况再确认最后项目为室内儿童乐园。前期的充分调查及准备，就可省去了不必要的麻烦。

确定好项目后，为了更好地经营，就必须要详细地了解此类型店铺的特色和卖点。室内儿童乐园，也需要再详细规划店铺需添加什么游戏项目及选择将店铺安置在人流量大的位置上。那就要进入第二阶段为店铺选址，店主做得非常好的是，他有实地考察个地段的人流量，并登记在表，以便数据对比，更科学地选择地段。然后与商场进行谈判，需注意技巧，尽量让自己处于上风。

确认地址后，就要设计好店铺图纸接下来就要确认淘气堡的厂家制造费用、材料成本、装修成本还有员工工资等各大费用的计算，要预设好前期投入，以免超出预算，进行亏本经营。其后就要预计好员工人数，工作时间分配及工作岗位安排。

成本确认了，可是在门票价格定位方面，还需要根据各地的消费水平跟着调整。在争取获得同行业价格竞争优势的同时，又尽可能地将自身利益最大化，主人公想出了7种消费模式，类似于捆绑式促销，一来可以吸引顾客，二来设立会员制也可以绑定顾客，是一不错的想法。

另外就是要注意好一些法律事项，在消费者“入园”时的“消费者使用条款”中，要明确表明甲乙双方的责任及义务，以免发生不必要的法律纠纷。因此在法律方面也需事先打好预防针。

处理好大致项目后，还要考虑到竞争者分析，并不断地推陈出新，找到自身优势。要不断地考虑自身服务到底有什么特色？能带给客户什么利益？如果服务是创新、独特的，又如何使人前往消费？如果服务并不特别，为什么别人要买？等各方面的问题。

总体而言，创业大致分为以下几个步骤：

一、行业分析。

二、分析自己。

三、分析所想开店的地方的行业情况（也就是了解你将来的敌人或是说战略伙伴），即知彼。

四、开店的基本条件准备。

五、找铺。

六、找到铺面后就可以确定产品菜单了。

七、店面装修。

八、人才招聘。

九、吉日开张和宣传。

最后一步就是：“用心”经营。

**第五篇：幼儿园月汇报方案**

小四班月汇报活动方案

活动目标：

1.向家长展示幼儿学习成果。

2.密切家园联系，增进家园交流及亲子感情。活动准备：

1.以竞赛形式向家长展示幼儿本期学习成果。2.密切家园联系，增进家园交流及亲子感情。活动过程： 一：集体表演：

1.奥尔夫音乐《身体音阶》。2.挂图。二：分组表演：

1.歌曲：《小小雨点》.《春天》.《两只小象》.《小兔子乖乖》。2.语言表演：《鸡妈妈的翅膀》.《找朋友》.《开汽车》。3.科学：《动物花花衣》、《认识柳树》、《大蝴蝶、小毛虫》。4.健康：《长长的朋友》、《我的火车开来了》。三：美工：

亲子美工《我喜欢的车》

1、感知色彩，巩固认识红、黄、蓝、绿四种颜色

师：小朋友，今天老师准备了这么多漂亮的颜色，你们认识吗？有了这些漂亮的颜色，你想干什么？

2、鼓励幼儿大胆创作

师：小朋友，你们的都有喜欢的车，您们能把你喜欢的车子画出来吗？

3、展示幼儿作品

师：“请你讲解一下你画的是什么车？”

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！