

教育机构回馈活动方案(优秀5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

教育机构回馈活动方案篇一

在现代，即便是孩子也受到激烈的社会竞争的影响，每日在繁重的课业和任务中奋斗。作为一家专业的教育培训机构——xxxx一直为孩子升学寻梦最有力的臂膀。暨六一来临之际，为了鼓励平日辛劳的晚辅导班的孩子们，为了增强班级凝聚力，一起创造美好的童年回忆，决定举办“xxxxxx六一晚会”。

时间□20xx年6月1日晚上7点——9点半

地点□xxxxxxxxxx

参加人员□xxxxxx

流程 时间

萝卜蹲 20分钟

才艺展示 30分钟

肢体猜谜语 30分钟

切蛋糕 10分钟

未来祝愿 10分钟

六一晚会活动总结

在六一儿童节举行的晚会，我渡过了一个难忘的晚上。

为了成功举行这次的晚会，我们付出了很大的努力。在上课之余，也尽量挤出时间召集工作人员讨论晚会的筹备事宜。所以对于晚会，反而是我们工作人员寄予的希望与渴望是更加强烈的。

然而出来的结果并不是十分的完美。作为晚会的目的——让学生尽情地享受快乐，我不敢保证过来的每一个学生都衷心地感受到乐在其中的。我们设置了一大堆的节目与环节，在晚会进行的过程中，我感觉到了——就像在一块糖果的包装外衣上又重重地裹上了一层包装。最后是学生疲惫的迎合着我们的想法，但是从中是否感觉到愉悦我们就无从可知。

第二，当晚晚会现场的掌控，也是失败的。这其实也暴露了我们晚辅导管理的一个问题。老师的威望没有经过纪律和规章在学生心中扎根，所以当晚暴露出来的一个问题就是，学生在比较放松的状态下，不听从老师们的管理。

第三，环节的设置和晚会的应急处理存在问题。这个第一是由于老师们第一次承办这样的晚会缺乏经验，结果在很多细节的处理上都出现了问题。第二则是筹备晚会的时间过于仓促，老师们由于周六日的工作分散了精神，所以很多细节方面没有很好的考虑到。

无论如何，举办这样的活动对我们老师来讲也是一次难得的体验，我们看到自身的不足，也看到了成长的希望，我们会从中汲取到希望，争取变得更好。

教育机构回馈活动方案篇二

11月25日

全球感恩节，兴隆大厦感恩日——感恩大礼送给你！

感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你！

11月18日——11月24日，在兴隆大厦累计购物100元的顾客就可以换取感恩节摇奖券一张，参加11月24日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200——xx元不等的100份时尚感恩大礼。

奖项设置：

- 1、感谢母亲大礼，创维高清电视
- 2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱
- 3、感谢恩人大礼，安吉尔饮水机
- 4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀
- 5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机
- 6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4
- 7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器
- 8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉
- 9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜
- 10、感谢恩师大礼，三星时尚数码相机

每项大礼各十份

感恩会员，免费摇奖

20xx年11月25日，兴隆大厦、兴隆大厦二百、兴隆大厦三百会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。钻石卡会员10张、金卡会员6张□10000--xx0分积分会员4张、5000—10000分积分会员3张□xx——5000分积分会员1张。

感恩商品，真情巨献

11月24日感恩节，大厦各楼层充分引导商品节日礼品的概念，营造浓烈的感恩的消费氛围，创造销售高峰，开展一系列丰富多彩的商品营销推广活动。

感恩节引导商品感恩对象为

- 1、感谢母亲；
- 2、感谢父亲；
- 3、感谢恩人；
- 4、感谢丈夫；
- 5、感谢妻子；
- 6、感谢孩子；
- 7、感谢亲人；
- 8、感谢同学；

9、感谢朋友；

10、感谢恩师。

感恩宣言，真情演绎

1、致盘锦市民一封感恩信，通过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月24日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的内容；晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月24日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

教育机构回馈活动方案篇三

一年一度的“六一”儿童节是广大少先队员最期盼的节日，通过开展“六一”庆祝活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现乐观进取的精神，激发学生热爱生活、热爱学习、热爱校园的情感，欢度一个有意义、能回味的“六一”国际儿童节。

组长□xxx

副组长□xxx

总策划□xxx

成员：全体老师

- 1、3月26日拟订方案；
- 2、3月31日至5月17日各班选取适当的节目，并进行编排；
- 3、5月19日学校进行各班节目的编排指导工作；
- 4、5月20日至5月29日做好各项准备工作；
- 5、5月29日下午进行六一活动的彩排；
- 6、5月30日上午开展联欢活动。

（一）庆六一征文活动

- 1、写作时间：5月19日——5月21日
- 2、展出形式：班级黑板和学校橱窗□x负责）
- 3、活动的具体要求和做法：

要求三——五年级学生都参加，文体不限，字数不限。以我们的儿童节故事，分享自己的六一故事，或者是小时候的经历，玩儿时的游戏等等，或者自己现在对于儿童节的憧憬……写出快乐的童年，或是对童年生活的思考为题材进行写作。

学生写完后，各班级语文老师选取2篇左右的优秀作文，批阅后，让学生用快速作文纸（或大、小作文本）抄正。老师推

荐的作品，将在学校的橱窗栏上展览，并择优在校广播站播出。

4、交作文时间□20xx年5月22日。

5、负责人：各年级语文老师。

（二）庆六一（图画）手抄报展

1、设计时间：5月26日至28日。

2、展出地点：班级黑板和学校橱窗。

3、活动的具体要求和做法：

要求三——五年级学生都参加，每个学生设计一幅手抄报，设计的好的作品在学校展板上展览；作品题材要求积极向上，以反映当前少年儿童生活、学校或班级面貌、家乡变化为主。（一二年级自主选择画一幅关于六一儿童节的作品）

4、作品上交时间5月29日。

5、负责人：各年级班主任。

（三）庆六一文艺联欢会

1、活动时间：5月30日下午。

2、活动地点：学校操场。

3、活动的具体要求和做法：每个年级两个节目，节目内容要求积极向上，主题鲜明，具有时代意义和儿童意趣精神。节目形式不限，可为舞蹈、歌曲、朗诵、双簧、三句半、笑话、小品、知识抢答赛、游戏等。

4、5月19日前由班主任上报节目；5月21日在操场进行考评审核，选拔指导，确定六一汇演节目；5月29日12：30在操场进行彩排（从低到高）。

5、负责人：各年级班主任及音乐老师。

6、具体情况听领导统一安排。

一、流程

1、校长致六一献辞；

2、新队员入队仪式

3、文艺演出开始

4、活动结束

5、颁奖仪式

二、活动注意事项：

各班主任教师在活动前对学生进行活动纪律的教育：

1、安全：服从负责老师的安排，按要求活动。

2、文明：自觉带着凳子排队，不乱挤，礼貌谦让。

3、卫生：搞好个人卫生，不乱丢果壳、纸屑、包装袋等废弃物，并能主动收拾身边垃圾。活动结束后，打扫干净活动场所。

4、纪律：统一着装（天热，着夏装），戴红领巾。

5、班主任和搭班老师加强责任心，随班就座，确保无事故。

6、各班班主任让学生通知部分学生家长，请家长前来参加活动。

7、活动后，要对本次活动进行总结，并要求本班的学生对教室及包干区的卫生进行清扫。

三、节目组评委：

评委：（组长）

成员□xx□xxx□xxx

要求：现场评分、客观公正□□x汇总、报送评选结果）

四、演员化妆：

各班班主任组织并做好当天的化妆工作，但若提前结束请协助其他班级（全体女教师协助）

五、其他工作

1、做好活动用品及奖品的采购

2、活动负责安排照相和活动当日做好音箱话筒的准备及dj的安排。

3、负责主持人培训（学生两名）和主持人发言稿

4、奖状书写人

5、新队员入队仪式中，班主任发红领巾，由学生自己佩戴

6、舞台会场布置

六、各班班主任负责本班表演节目所需道具及彩排。

教育机构回馈活动方案篇四

新世纪感恩节的起源：自xx年开始，新世纪每年10月份都会凭借雄厚的实力和品牌号召力推出“感恩节”大型促销活动。这是与“百团大战”、“八月重头戏”相呼应的新世纪独创的三大促销活动，是新世纪强大的促销活动品牌。感恩节活动期间，新世纪将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为莒城人民奉献丰盛的购物盛宴。

新世纪第六届感恩节隆重开幕！

xx年11月20日至

11月29日

活动一：金秋感恩价---感恩篇

秋冬商品、全新上市，第6届感恩节隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品、百货类商品，家电类商品全场感恩价，价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：真情感恩礼---礼包篇

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：实惠感恩心---送券篇

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

活动四：新郎感恩日---买赠篇h感恩节期间，新郎西服送豪

礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣、腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

活动五：感恩宣言——祝福篇！

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

序号项目位置备注

1、电视台广告、飞字广告，电视台媒体播放时间：10月26日至11月2日

2、气象局广告电视台媒体播放时间：10月26日至11月2日

3□dm活动内容大度8开2张4页码

5、感恩价格牌1万500份全楼通用□7x14=1万17x25=500

6、喷绘中厅活动内容

7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8、卖场看板全楼主要通道看板吊挂等

9、地贴全楼卖场主要通道

10、门贴一楼所有通道门

11、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

教育机构回馈活动方案篇五

我们的目标：打造现货教育培训首先品牌

我们的宗旨：为学员提供“最新、最优、最实用”的教育服务

我们的原则：高质量、专业化、规范化

我们的理念：以专业求市场，以质量求生存，以效益求发展

我们的承诺：您的要求——就是我们的承诺

我们的优势：

1、丰富的战略伙伴和教育资源：知名高校和培训等专业机构建立战略伙

伴关系，充分进行资源整合。

2、一流的学习培训专家：中心拥有业界名人、专家学者、学习导师和资

深培训师组成的讲师团队。

3、专业规范的培训流程：中心按照国际培训行业标准，建立了标准化的服

务流程，实施学习培训全过程质量控制，与学员充分沟通，保证培训目标的实现。

际需求量身定做课程来满足机构和广大学员。

4、潜心研究、精心设计、量身打造的培训课程：中心根据学员和客户的实

1、服务对象及范围

现货职业个人投资着，非职业个人投资以及机构投资者或想做投机的非行业人都将是本中心提供教育培训服务的对象。中心将积极拓展校内外市场，为全国提供优质及高水平的跨地域性的教育培训。

2、服务内容

2.1服务种类

本中心主要提供培训类和活动类两种服务，其中以培训类服务为主，活动类服务为辅：

（1）培训类

于当前投资理财的热点问题，针对各类机构个人投机者，提供各类专业技术培训课程。并在结业后有相关的证书。

（2）活动类

2.2课程种类

根据目标客户群，课程分为两大类，分别是针对个人投机者和机构投资者开发的课程。而每一种课程内又为客户提供三种不同形式的课程，分别是职业课程、非职业理财型课程、：

（1）职业培训：以专业操盘投资作为第一职业的专业技能技术的培训，打造国内一流的操盘投资水平。

（2）非职业理财型：在当今cpi不断上串，其对财富的增值保值有了更多的需求的阶段，非第一职业，但作为当今理财必不可少的知识储备。

2.3 课程设计

培训中心为了在成立初期能够尽快拥有市场知名度，决定首先运作目前培训市场中开发得较为成熟的培训项目。

3、 服务流程

3.1 培训项目操作流程

(1) 组建培训项目团队

培训中心根据具体的需要组建具体培训项目团队。培训项目团队的主要职责包括：明确培训目标；制定培训整体方案；落实培训具体活动；评估培训实际效果。

(2) 需求调查分析

了解投机者自身发展的需求。可以通过问卷、访谈或观察等多种方法收集资料，获得反馈信息。

(3) 培训方案的制定和修改

在需求分析的基础上制定出培训的整体方案，在培训方案正式实施前，要对方案进行讨论、修改。培训方案包括：培训目标、实施目标的步骤和时间、培训具体课程安排、选定授课讲师、培训的具体形式、检测培训效果的手段和方法。

(4) 培训方案的组织与实施

项目团队按照方案开展各类培训。中心为团队提供各方面的支持，并监督方案的实施。

(5) 评估培训实际效果

可通过问卷调查、访谈等方式了解培训的实际效果，对不足

之处加以改进，使得今后开展的培训更有效。

（6）建立客户档案

在整个项目实施过程中，收集服务对象的各类信息。在培训项目结束时建立客户档案，以保持长期的合作关系。

3.2活动项目操作流程

（1）组建活动项目团队：由中心组建活动项目团队；

（2）需求调查分析：项目团队对目标市场进行需求调查分析；

（3）确定活动项目策划：根据需求调查分析的结果确定活动策划方案；

（5）总结活动实施情况：总结活动项目的实施情况，对不足之处加以改进；

（6）建立客户档案：收集参与者的资料，建立档案资料库。

4、服务原则

1、需求分析

从社会上的培训机构方面来看，随着近年来经济的迅速发展，已有不少教育培训中心成立起来并迅速占领市场，但其目前尚未形成规模。经正式注册成立的培训机构极少。而目前作为金融投资培训机构几乎没有。随着中国经济的进一步繁荣，资本市场的进一步完善，投资机会不断涌现。在居民财富不断的增值情况下，CPI不断上串，其对财富的增值保值有了更多的需求。而目前的个人投资水平普遍很低。投机者需要一定的教育培训来提升自己。

2、市场竞争分析

构投资，很少自己掌握一定的主动掌握性。所以要求更具专业性，更具理解性，更具实用性是目前的市场竞争。

四、市场营销

1、市场进入计划

建立教育强市的基础是教育质量的提高，采用“占领天津市场为基础，立足天津，辐射天津”的市场营销战略。首先是要在本地树立起自己的品牌。

2、市场扩展计划

在成功进入市场后，在此基础上进一步地拓展业务空间。

2.1 市场渗透

在前期发展的基础上开设一些优惠活动及部分的免费服务来吸引客户，争取竞争者的顾客“倒戈”，通过我们优质的服务赢得客户的认可，并且吸引潜在的消费群体。同时可以与公司的技术部与市场部合作，提供一些前期投机者同时享有公司投机指导和免费的专业培训。

2.2 新的市场开发

细分服务的范围和形式，分析服务的市场价值与社会需求，在现有服务区域内寻找新的细分市场，挖掘更多的潜在顾客，并发展新的服务领域，进一步开拓天津市场，突破空间的“瓶颈”，扩大业务范围。

3、营销队伍管理

营销环节是中小企业生存的一个关键，所以建立一支良好的

营销队伍非常重要。

内部管理：合同管理、客户管理、财务管理、统计管理信息中心等；

外部管理：市场调研、制定年度业务计划，确定目标市场，提出新服务的

改进、售后服务，广告及其他宣传等

本中心对市场营销人员的能力培养非常重视：对高级营销人员重点放在市场洞察力、市场分析和策划的培养；对中级人员重点放在组织营销计划的实施上；对一线业务员重点放在营销技巧、客户关系处理技巧和市场调查能力上。

五、财务运营计划

1、融资计划：

融资对象：

融资金额：

融资方式：

资金主要用途：工作人员工资、机构的硬件设施费用、前期项目的成本、风险资金、公司注册费用、对公司的宣传费用、市场调查。

2、成本控制：

2.1 中心的创办费用：（购买物品，装扮办公室等）

2.2 宣传中心的费用：形象设计及宣传

2.3 市场调查费用：

2.4 工作人员的工资：

2.5 项目启动资金：本中心是以提供投机培训活动为主营业务的培训机构，