

中职学校招生宣传册 美术班招生宣传方案 (大全9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

中职学校招生宣传册篇一

我们说民办学校需要招生策划，一是因为当代民办学校是适应社会主义市场经济的需要而产生发展起来的，招生面向市场。尤其是招生，直接面向社会、面向市场、面向家庭、面向学生，。既然生源主要靠市场这只看不见的手来调节，就应当聘请教育咨询策划机构的一些专家、智囊来出谋划策。二是民办学校招生竞争越来越激烈，困难越来越大。人们常说，民办学校招生难，难在何处？难就难在缺乏精心的招生策划；只要思想不滑坡，办法总比困难多，这办法来自何处？主要来自招生策划。三是我们目前已经有了一支颇具实力的教育队伍。进入21世纪以来，人们尤其是教育界、策划界的有识之士越来越认同和重视教育策划，对于招生策划更是青睐有加，他们已经积累了丰富的招生策划经验和知识，渴望为民办学校的招生服务。

古人云“凡事预则立，不预则废”，只要我们充分发挥校内校外专家、智囊的作用，立足现实、面向市场，科学预测、精心策划，就必须能够到达预期的招生目标，取得梦想的招生效果。

概括地说，招生策划主要是紧紧围绕招多少学生，（招生数量）招什么样的学生，怎样招来学生（招生渠道）三个问题进行思考，出谋划策的。

一般说来，民办学校对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。因为民办学校的生源配置主要依靠市场调节，招生必须进行市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中寻找自我学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应当有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一齐的，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自我独特的资料，招生定位是否准确清晰，直接关系到招生的数量和质量。

一般说来，招生定位策划主要包括以下几方面的资料。一是定位生源地和招生目标群。这是根据学校的发展规划和培养目标以及办学规模和方向提出的，是解决到哪里去招收以及招收什么样的学生的问题。具体说就是在地理上展开招生的区域和招收学生的目标群。是面向农村，还是面向城市；二是定位招生规模和生源质量。招生规模并非越大越好，招生必须有必须的质量要求，决不能来者不拒，捡到篮子里即是菜。办学、招生决不能搞一锤子买卖，尤其是同一层次的学生，必须有一个统一的质量定位要求。入学不把质量关，反倒严重影响了以后的招生。三是定位生源特色和招生优势。必须要找到本校的个性特点和优势，能够面向特殊的生源群体，能够多层次分类别招生，应当善于剑走偏锋、标新立异、错位发展。

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自我学校的实际情景，细分招生市场，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课程安排，影响着招生的数量和质量。

形象是一所学校的门面，更是一所学校核心价值观的体现。所谓招生形象策划，其涵义有两个方面，一方面是经过招生宣传把学校的形象展示出来，这与学校的整体形象密切相关，是建立在学校整体形象基础之上的；另一方面，是指招生过程的形象展示，包括构思设计招生过程中的一系列形象及其如何运用，如何展示。比如，广告诉求语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所人员形象等等。招生形象往往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，是能够直接影响学生是否选择上某所学校的首要因素。

形象策划能否成功，能否在招生过程中把学校的形象有效地展示出来，宣传出去，关键是能不能成功地建立起学校的形象识别系统，使受众能够迅速地将某校从众多的学校或者纷繁的背景系统之中识别出来，并且构成一种进取的印象和认识，感受到学校的勃勃生机和发展前途，感受到学校的个性特色和明显优势。

学校形象识别系统的支柱性要素主要有三个，这也是我们进行招生形象策划的切入点和着力点。一是理念识别系统，指学校的价值观体系，包括办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等。二是视觉识别系统，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，构成学校在人们那里的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌之类，以提升学校在市场中的识别度，进而实施有效的信息传播。三是行为识别系统，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现在学校内外举办的招生咨询活动、文化活动、社会公益活动以及学校的管理行为之中。

就学校而言，公共关系主要指学校与社会公众的交往、认识

和了解的相互关系以及这种关系的发展过程，它主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。常用的公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型（供给免费服务）、交往型、公益型、尊重型（征求社区及学生家长的意见）、维护型等若干类。

一般说来，公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传，需要公关，需要进行公共关系策划。民办学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用，精心构思设计各种类型的公关活动，高度重视交往传扬、沟通协调，排忧解难、畅导理解，信息传播、教育引导等各种公关渠道，进取为招生工作出力献智。

招生公关策划主要表此刻以下三个方面。一是公共关系传播策划。传播是公共关系的基本要素之一，也是公共关系活动的主要手段，它是一个完整的信息交流过程。招生公关策划应当紧紧围绕由谁传播、传播什么、经过什么渠道、传播给谁、产生什么效果五个要素进行。二是公共关系工作程序策划。它一般由调查研究、确立目标，编制计划、设计方案，策划实施、传播沟通，评估结果、反馈调整等几个步骤组成。三是公共关系专题活动策划。例如，学校成就展览会，社会赞助活动，招生咨询会，参观考察等等。

招生广告策划的关键在于创意。好的创意应当简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。

现阶段，广告是民办学校招生的基本手段。有的学校甚至在招生广告方面不惜重金、很多投入。所以，做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地经过媒体向招生目标群传递有关学校、专业、招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息，以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起注意、引起兴趣、启发欲望、导致行动等作用。好的招生广告应当真实性强，信息量大，针对性强，贴合消费心理，贴合道德规范。

招生管理策划，首先应当对招生工作的机构、人员进行策划安排，确定建立精干、高效的组织系统，选择配备热爱、熟悉招生工作的人员。其次，策划建立科学、高效的指挥协调机制，优化配置各种招生资源，努力以最少的投入取得最大的效益。要遵循管理的原则，把众多的招生人员组织在团队之中，构成群体大于个体相加的合力和团队精神。第三，制定科学高效的激励政策，构成良性的激励机制，也是招生管理策划的重要资料，要充分运用环境、报酬、奖惩、精神、文化等多种要素调动招生人员的进取性、主动性和创造性。要经过管理策划使民办学校的招生工作有条不紊、有序竞争、规范展开、高效进行。

中职学校招生宣传册篇二

时间□20xx年11月11日00：00~~24：00

(一) 车辆：准备要求

- 1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？
- 2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆；
- 3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点；
- 4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待；

(二) 操作

- 1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；
- 2、简化操作流程：

a□提前印制5个城市的图章，避免写大字。

b□不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣；晚上直接进流水线；

c□操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

(三) 人员安排

不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年xx淘宝店还专门为开通了可24小时拨打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年xx淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分xx(10%)年春装新款□”xx淘宝店品牌公关总监xx表示，今年全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外□xx淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在期间玩得更high□

中职学校招生宣传册篇三

更好地达成本季度的招生计划，扩大宣传，促进新学期招生。

xx年xx月

金秋九月，放飞梦想

1、秋季班因校制宜的班别宣传

2□20xx年秋季班招生宣传

针对秋季招生的特性可采取以下宣传方式：

(一)广告投放宣传：

1) 目标群体人流集中处派单宣传；

2) 刊物；如20xx年推出的双月刊《星爸星妈》；

3) 住宅小区和办公楼电梯广告；

4) 各中学附近店面招牌、横幅广告。

5) 地铁或公交站牌广告；

(二)户外宣传活动：

1、挑战幸运大转盘

活动主题：金秋九月，放飞梦想——快乐开学季，简单赢好礼

参与对象：3-13岁幼少儿及家长

活动地点：大型超市入口、商场入口、公园、广场等人流量集中的地方

活动资料：1、派发传单；2、参加“挑战幸运大转盘”活动

具体活动：

幸运大转盘奖项设置：

一等奖：价值“200元”课程免费试听券1张

二等奖：价值20元课程代金券1张

三等奖：小新星手提袋1个

幸运奖：小新星清凉小扇子1把

(备注：分校可根据自己校园实际状况进行奖品的设置，代金券请备注限用时间，以及每人仅限使用一张等权限。)

参赛规则：

1、凡参加活动者需登记小朋友姓名、年龄、所在校园以及家长姓名、联系方式等基本信息。

2、每人仅1次参与机会。

活动物料准备：幸运大转盘1个、宣传单、信息登记表、奖品□x展架、展台1个。

人员安排：2名派单人员、1名信息登记人员、1名活动组织、礼品派发人员。

2、英语主题游园活动

活动主题：金秋九月，放飞梦想——小新星英语社区游园会

活动地点：社区、广场、公园

参与对象：3-13岁幼少儿及家长

活动目标：

- 1、小新星的品牌宣传
- 2、引导现场报名，促进20xx年秋季招生
- 3、发掘潜在客户，收集有效名单

活动资料：

- 1、设立咨询展台
- 2、英语主题互动活动
- 3、现场报名优惠活动
- 4、现场抽奖活动

具体安排：

【前期宣传】：

与物业协商，确定可做活动的场地，后可提前将活动通知贴在社区各个单元告示栏内或电子门醒目处。

活动海报：主题：金秋九月，放飞梦想——小新星英语社区游园会

时间□20xx年8月xx日(周x)下午：17：00-18：30

活动地点□xx社区xx场地

活动对象：3-13岁幼少儿及家长

活动资料：1、英语主题互动活动

2、多重好礼迎开学

详情咨询：（分校电话）地址：（分校地址）

【活动流程】：

（一）活动开始前准备活动。

1、场地铺设。工作人员到达预定场地，与场地管理人简单交涉之后，开始铺设活动场地，场地主要由家长等地区及儿童活动区构成。

2、预备宣传。活动场地陈铺完毕后，工作人员组织扩散于广大群众中，着重对待孩子的年轻夫妻进行宣传引导。然后向家长介绍我们的外场活动的主题和大致资料。透过对家长或者孩子的引导，把对方带至活动主场登记相关信息，填写信息后给孩子发放编号，方可参与活动（活动中抽奖以编号为主）

（二）活动开始

1、自我介绍（5分钟）由老师带领小朋友进行相互交朋友，培养小朋友社交潜力

中职学校招生宣传册篇四

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。

立足校园服务社会共创和谐

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。

中职学校招生宣传册篇五

1、活动主题：小小的画笔，大大的世界！

2、活动地点：小区、广场

3、活动时间：正常工作日，选择广场进行；周末，选择小区进行。

4、活动内容：

（1）现场免费写生。在活动现场，免费为过往的路人、前来咨询的家长以及小孩免费为其画头部肖像，画好后将画像赠送给本人（考虑到成本压力，视情况，画像可以收取1元/张的费用；另为了更好的扩大宣传效果，可以在画画的纸张中加入培训班的信息，如□xx培训学校，咨询电话等）。这个环节主要是为了证实培训班实力，让家长放心，另外该环节也能吸引路人围观，吸引路人兴趣。

（2）互动小游戏。可以事先准备一些适合小朋友玩的小游戏，如：

“拼图”：将一幅画（打印的或者手工画的都行）对折撕成16小块，规定2分钟拼回成原图，在规定时间内完成的都给予小礼品。小游戏的主要目的是吸引孩子，提高孩子对美术的兴趣，同时通过吸引孩子，达到留住家长的目的。

5、活动其他准备事宜：

（1）教学视频短片。

- (2) 学生作品展示。
- (3) 培训班教学环境展示。
- (4) 宣传单页。
- (5) 宣传画册。

□6□x展架。

6、人员安排：

活动安排4个人即可。具体分工如下：

第一个人：负责现场的免费写真；

第二个人：负责小朋友的互动游戏；

第三个人：负责对展示作品以及培训班的讲解；

第四个人：负责对有意向的客户进行登记以及对前面三者忙不过来时的补充。

中职学校招生宣传册篇六

2、春季招生目标群：春季招生以翰林写作宣传为主；

4、生源了解学校的现状：家长依靠熟人推荐和实地考察，容易被竞争对手拦截。学校品牌的美誉度和信誉度如何建立，怎样实施生源终端拦截，狙击竞争对手，都是学校面临的现实问题。

宣传主要分三个阶段，每个阶段都是对消费人群进行一次有效的过滤，筛选目标人群，然后重点攻坚，刺激其就读需求，

实现春季招生计划。

第一阶段为“预热”，经过学生成绩展活动，为春季招生播种期望，并将后期重点活动有效地托起；第二阶段为“高潮”，经过咨询活动，唤起目标人群的愿望，最大限度地刺激目标消费者的消费需求；第三阶段为“收获”，进行生源的最终过滤。

市场活动核心：

一：降低成本

二：开发市场

三：陈力就列

（解释：能贡献才力，担任相应的职务。）生源是民办学校的生命线，招生是民办学校一切工作的重中之重，直接关系到一所民办学校的生存与发展。

中职学校招生宣传册篇七

每年3月5日是雷锋日，而三月又是掀起学雷锋、做雷锋高潮的雷锋月。雷锋助人为乐，无私奉献的精神影响了一代又一代的青少年，至今他的感人事迹仍然口口相传，是我们学习的榜样。南阳理工学院计算机科学与技术系雷锋连在雷锋月开展了一系列“学雷锋，做好事”的活动。活动目的：向在校大学生宣传雷锋精神，鼓励他们在日常生活中多做好事、实事，为需要帮助的人伸出援助之手，“自私对己，无私为人”，以实际行动缅怀雷锋同志，弘扬雷锋精神。通过此次活动，向全校同学展示计算机科学与技术系的精神面貌，是一次很有教育意义的活动。

20xx年3月下旬

计算机科学与技术系雷锋连成员

1、组织雷锋连成员到全校各处停放点，扶起倒地的自行车，并将自行车合理的排放在规定的区域，让原本杂乱的停放变得整齐有秩序，并引导同学们把自行车停放在规定的区域，不要随处停放，不但能避免丢失，方便同学们取用，更能使校园环境变得更加井然有序。

2、在校内的开水房张贴文明标语，例如“相互礼让，自觉排队”，鼓励同学们在大水拥挤时自觉排队等候，从我做起，从身边小事做起，养成自觉排队的文明惯。在考虑到实际情况的情况下，在开水房的空地上制作以暖瓶存放处，集中摆放暖瓶，避免错拿或拥挤时碰翻暖瓶等事故发生。

中职学校招生宣传册篇八

为全面推进素质教育，促进本区体育、艺术教育可持续发展，同时进一步规范本区初中学校招收体育、艺术特长生工作，现对20xx年虹口区体育艺术类特长生招生工作提出如下意见：

(一)基本条件：思想品德良好，体育特长明显，运动成绩优异，并能继续参加体育课余训练的，具有本区户籍或居住在本区的小学生(办理回户籍所在地或到居住地就读手续的截止日为20xx年4月10日)以及在本区就读的非本市户籍小学生。

(二)专业条件：

年7月以来参加市、区运动会以及经市教委、市体育局、区教育局、区体育局核准的体育竞赛，获得以下奖级者：

(1) 市级竞赛获集体项目前三名的主力运动员；个人项目前8名的运动员。

(2) 区级竞赛获集体项目前三名的主力运动员；个人项目前3名

的运动员。

2. 区少体校在编学生。

3. 参加校级课余训练二年以上，身体条件好，专项技术好的学生。

凡符合上述专业条件之一的小学毕业生，可选择一所体育项目对口的初级中学，初级中学将根据专业测试等综合素质的评价招收学生。

(一) 思想品德良好，有艺术特长并能继续参加课余艺术训练的，具有本区户籍或居住在本区的小学生(办理回户籍地或居住地就读手续的截止日为20xx年4月10日)以及在本区就读的非本市户籍小学生。

(二) 市、区级艺术团队成员、在近两年内参加经市教委、市文广局、区教育局组织的市、区级艺术类竞赛中获规定名次的学生确有培养前途的，学校在对口项目的招生中可优先考虑。

(一) 根据学校运动队建设、艺术团队建设的需要，各校于2月24日前将本校体育或艺术类特长生招生项目、招生计划、招生办法、招生简章等向教育局提出书面申请。

(二) 经区教育局核准的体育、艺术特长生招生学校于3月24日前向社会公示体育、艺术特长生招生简章。

(三) 符合条件的小学毕业生，只可选择一所项目对口的学校。

在本区就读小学的学生家长须填报《虹口区初中学校体育特长生报名表》或《虹口区初中学校艺术特长生报名表》，经就读小学核实确认(必须经小学校长签名、学校盖章)，于4月10日前持报名表及相关材料(包括：竞赛秩序册、成绩册、

获奖证书等)到相关初中学校报名登记。

在外区就读小学但选择回本区户籍或居住地就读的学生家长须到招办(祥德路141号)登记并填报《虹口区初中学校体育特长生报名表》或《虹口区初中学校艺术特长生报名表》，经本区招办盖章，于4月10日前持报名表及相关材料(包括：竞赛秩序册、成绩册、获奖证书等)到相关初中学校报名登记。

(四)4月15日—16日，特长生招生学校根据审批通过后的招生方案组织专业测试。在组织相关测试时，应成立由行政、监察和项目专家等人员组成的考评组，严格审核体育、艺术类特长生报名表及相关材料，按照本校专项测试标准和选拔录取程序，进行公开选拔。

(五)4月17日，特长生招生学校将拟录取的特长生名单报招办和体卫科艺科审核、备案(必须附上已审核过的相关材料)。相关就读小学张榜公示拟录取的特长生名单。经审核同意及公示后，各校须及时通过书面形式与拟招收的特长生及其监护人进行录取确认。被录取为体育、艺术特长生的学生，不再参加民办初中招生入学，也不再列入公办初中统配计划。

(六)4月22日前，特长生招生学校完成初中体育、艺术特长生招生录取工作。未被录取者，可报名民办初中或安排进入公办初中就读。

(一)招生学校应成立特长生招生工作领导小组，负责学校特长生招生工作的全面规划和组织实施。校长是特长生招生工作的第一责任人，应严格按照区教育局有关特长生招生工作的要求和流程，加强管理，规范实施，确保特长生招生工作的有序开展。

(二)对违反招生纪律规定的学校，区教育局将责令纠正，并取消该校第二年招收体育、艺术类特长生的招生资格。对违反招生纪律的人员，将根据相关规定予以严肃处理。

(三)凡通过弄虚作假等欺骗手段报考或录取的学生，一经查实，立即取消报考资格，由招生办公室另行安排就读初中。

中职学校招生宣传册篇九

随着社会的全面发展进步，人们都在追求个人的全面发展。数、理、化已经不能满足人们对求知的需求，艺术成为当下人们的更高追求。根据多地考察分析后，本培训班办学地址选在湘江世纪城小区内。湘江世纪城占地面积约100万平方米，总建筑面积约400万平方米，有300多栋楼房，商品房数量共22000套，规划入住约6万人，实际入住超过7万人。包括普通住宅、高级住宅、大型购物中心、超五星级标准酒店、学校、商业等多种物业类型，湘江世纪城已成为长沙市最大的高尚综合社区。根据长沙市20xx年9月29日出台的《十一五住宅建设规划》明确指出，此区域功能定位以居住及文化娱乐为主，配套金融等服务设施的文化居住片区。湘江世纪城首创中国独一无二的“全城人车分流”人性化道路布局系统，实现彻底的人车分流，创建人居环境的典范社区。

这里是一个“天时、地利”的好地方，非常适合办培训班，就差“人和”了。

培训班简介

培训班设于12栋一层，视野开阔，环境优雅且安静——“天时”；周边有一家幼儿园——“地利”，有利于培训班的广告宣传。

本培训班立志打造成为一个综合性的培训班，业务包括培训和销

培训班实行全程温室教学，冬暖夏凉。

市场及竞争分析

小区内300多栋楼房，商品房数量共22000套，现已入住人口

7万余人。假设每户5人，就有14000余户，平均每10户有一个适龄儿童，这样就有1400余个潜在学生。招生100个左右，不包括多重选课。市场前景很好！！

小区内有一家琴行，办学面积比较大，但是极其简陋，没有很好的规划，业务单一。专业态度和服务态度都不理想。

本培训班的老师都是科班出生，接受过专业的学习和训练，教学

经验丰富。他们专业的态度更是可贵！

团队成员

覃娜妮上饶师范学院音乐学院专长：钢琴、古筝、声乐等；优秀教师陆续加盟中 . . .

营销策略

海报宣传

布点招生

人脉资源

课程编排：排完整个寒假

财务计划

待商榷 . . .

课程编排（重点）

装修这事，燕子姐是主力啊！要辛苦燕子姐咯。娜妮将是得力助手！肖文钦是副手