

# 培训学校招生优惠方案(通用5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 培训学校招生优惠方案篇一

一、招生前，周密部署，分析形势，制定招生方案。

（二）注重调研。调研工作分为两个部分，一是确定本地区初中毕业生的总人数，中职学校在招生前，要对全市（本地区）的初中学校进行一次全面调研，掌握本年度初中毕业生的人数，根据各初中学校供给的数据信息，做好本年度学校招生人数预测。二是调研总结近年来招生工作中存在的问题，发现问题后及时调整，指定相应整改措施，以保证今年招生工作顺利进行。

（三）统一招生宣传策划。一是注重学校品牌宣传，经过报刊、广播电视、下乡到户宣传等手段进行招生宣传的过程中，要注重学校亮点，确立学校在一个相当长时期内相对稳定的办学目标，在比较中寻求学校招生优势，更要注重宣传口径一致，打造学校品牌形象，以亮点展示人，品牌吸引人。且一个学校招生宣传形象一旦确立，至少在一两年内就不能再随意改变。

二、招生过程中，确立招生团体。

当前中职学校都已构成自我的招生团体，但各职校招生团体的组成方式，招生方法各不相同，无论是怎样的招生团体组成方式，都必须以最高的效率为基本前提，以下几种招生团

体构成是各中等职业学校中最常见的方式。

### （一）团队制

团队制是中等职业学校在招生过程中，抽调学校教师组成的招生团体，把学校抽调出的教师，按照3-5人组成招生团队，把本地区的初中学校以县区为单位分到每个团队中，每个团队负责一个或两个招生片区，团队制有利于集中宣传，到达集中负责的目的。

### （二）代理制

代理制即是在各市县建立招生代理点，这些代理点的组成人员要具有必须的说服本事和对职业教育有较好的了解，要对当地的初中学校比较熟悉，也能够选择当地初中学校的在职教师担任，这样能够与当地学校领导建立良好的关系，为每年的招生工作打下基础。招生代理人要在当地初中学校中开展进校宣传活动，在招生高峰期，要在车站等人口密集的地方设立招生咨询点，开展招生接待工作。

### （三）全员制

全员制是中职校招生中最常用的方法，即要求在校全体教师参与到招生工作之中，每一名教师都是招生工作人员，异常是在招生工作的高峰时期，一般来说是初中毕业考试结束之后，要求每名教师走到初中毕业生的家中上门宣传，务必宣传到每一个有期望上职校的毕业生。这就要求各职校教师深入城市的社区，乡村的田间地头进行广泛宣传。这种宣传方式在近几年的招生工作中是用得最为普遍的方式，它能在短期内起到有效的宣传效果。但从长远来看，因需要在校教师投入较多精力，不宜长期采取这种方式。

### （四）专业制

专业制是中职学校很少采用但却是最有效的招生方式，专业的招生队伍建立，能使中职学校在招生工作中占据十分主动的地位，也能使学校的教育教学工作与招生工作同步协调开展。专业制要求招生部门的每一名招生工作人员是“能说会道”的演讲员，是吃得苦耐得劳的宣传员，是上得门下得乡的联络员，是能策划能推销的营销员。专业制中的每一位教师，不再担任学校的教学任务等其他工作，专司招生工作，从招生前的调研策划，到招生中的走访，到招生后的交流，每一个环节都丝丝入扣，才能到达统一协调的目的，事半功倍的效果。

以上几种招生团体的建立，是当前职校中普遍采用的方式，但各职校的软、硬件各不相同，对于硬件条件相对较差，办学属于起步阶段的县级中等职校和城市薄弱学校，能够采取全员制和团队制相结合方式；对于软、硬件条件相对较好，办学已有必须品牌的重点职校，能够采取专业制和代理制相结合方式。

### 三、招生结束后，做好交流服务工作。

中职学校的招生工作是常年开展的，不能从时间上严格区分什么时候招生，什么时候不招生。在招生高峰期结束之后，就要做好相应的交流服务工作。

（一）对招来的学生原初中学校进行走访，一方面能够了解所招生源的素质，另一方面能够对这些初中学校进行更进一步的调研，做到心中有数，为下一年的招生工作打下基础，并与这些初中学校结成招生对子，为初中学校学生升学创造良好条件。

（二）做好服务工作，要使学生留得住，住得下，就需要职校在服务上下工夫。要及时根据学生的特点组织相应的教学，开展团体活动，做好心理辅导，想学生之所想，急学生之所急，使学生尽快了解职业教育的基本资料，尽快适应职业技

术教育教学方法和新的学习方式。

四、铸造学校品牌，推进学校整体发展，为招生做好服务。

就我国职业学校整体发展来看，我们必须清醒的认识到，中职学校要在招生工作中立于不败之地，必须走内涵发展之路，建立学校品牌效应，才能推进学校整体发展。

（一）正确认识全国职业教育发展的大环境，要进取面向广大农村供给职业技术教育，进一步转变观念，高度重视开拓农村市场，把着力招收农村生源放在显眼位置，提到战略高度，为转移农村剩余劳动力作好服务。

（二）加快市场化步伐，引进市场机制。扩大融资渠道，联合企业办学，把企业引入学校，把学校办进企业。这样既能够为学生供给实践操作的平台，又能够为学生的就业打下基础。

（三）加快教学改革，强化内涵发展，提高办学效益，要做好教材改革工作，适应社会发展的新形势，从单一学科型向综合型转变，实现知识技能的综合，异常是注重动手与动脑本事的结合。为满足经济发展对专业技术人才的多方面需要，要打破专业界限，在充分预测市场的情景，及时对所开专业进行调整。一方面要掌握在近期、长远、当地或外地的用人情景，做到科学预测、灵活多变、长短结合，不失时机地为市场的需要设专业，培训人才；另一方面也要立足于本地生产资源，设中长期固定专业，办出水平，办出特色。

（四）规范学校管理，提高学校信誉，建立品牌效应。职教灵活多变，随机性的工作较多，头绪纷乱，教学、生产、实习、经营、服务交替发生，所以必须有岗有现，规范明确且要落到实处，奖惩分明。同时要启用能人，按劳分配，让那些有志、有才的人充分发挥主观能动性，做到人尽其才，物尽其用，逐步打破教师队伍大锅饭，实现教育的企业化管理。

这既是其基本道德要求所在，也是它生存发展的需要，以其建立品牌效应，从而吸引更多的生源的需要。

随着职业教育改革的不断深入，职教将迎来前所未有的发展机遇。招生工作是职校工作中的重点工作之一，必须采取多渠道、多方式，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

## 培训学校招生优惠方案篇二

暑假已经到来了，那么那些培训学习在暑假的时候是怎么招生的呢？招生方案是怎么样子的呢？下面小编为你整理一些相关内容文章，欢迎前来阅读。

面对很多机构招生难的情况，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，对招生提出如下建议方案：

### 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，一定要有礼貌，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，没有意外情况，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内容。

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，必须保证有3名业务员在此进行招生。

没有值班的业务员可以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26. 27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点至中午12点以及下午2点半至6点。

晚上7点至8点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动的。

#### (三) 招生对象

中小學生(小學一二年級學生需在家長陪同下進行評測)

#### (四) 招生業務員須知

(1). 招生時的穿著打扮要得體, 給學生家長一個好的印象. 不要穿拖鞋, 盡量不要穿短褲等太暴露的衣服。

(2). 在招生的過程中不要與其他培訓機構的人員進行爭吵和衝突, 遇到情況要及時通知主管, 注意不要越級上報。

以協商的口吻和他們交談, 都是為了孩子們好!

(3). 在招生過程中要盡量說出我們的優勢, 對方有意向時將家長匯個性化測評系統相關資料給予家長, 不需要時不用給。

家長在看資料時一定要認真講解講解時速度要慢一點, 把每一點都講清楚。

(4). 電話招商時要注意, 語氣緩和, 不管對方說話有多惡劣都要心平氣和, 和家長說明原因。

#### 五. 工資分紅

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上為建議水平, 測評使用機構可根據自身情況及所處地區酌情調整。

#### 六. 活動優勢(重點向家長介紹的內容)

1. 我們有區別於其他一般知識點培訓, 這是一個一對一測評的系統, 找到學生的優勢與劣勢, 有針對性地去調整學生的情況, 讓其達到最優。

2. 關注留守兒童, 我們會提供20個免費的機會給他們, 讓他們也體驗個性化測評系統的魅力。

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，培养孩子们的交流能力和认知能力。

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

5. 我们的教学内容生动灵活，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。

## 学校品牌推广步骤

### 一、具体方法

第一，编写一本家长完全手册。

在这本手册里，把培训概况、举办者的背景、办学理念、办学特色、收费标

准、入学须知等做一详细的介绍。

若有家长来咨询时，送上一本。

第二，做几块展版，搁在外面，以便家长前来咨询时参看。

第三，印一些彩页，在周边小区、家长出入必经地发放。

第四，做一些横幅，，挂在小区主要出入口，以及城市主要街道上。

第五，在自己门口，挂一个横幅，以引起大家的注意。

第六，依据自己的经济实力，有选择地在当地媒体，通常是

电视台、报纸、室外广告牌上做宣传.

第七，必须全面招生，时间持续两个月。

第八，找学校老师.

## 二、家长咨询

1、介绍教学特色；

2、问讯学生情况；

3、三分钟倾听(说三分听十分)

4、接待人员要微笑，耐心，细致，善意承诺.

5、登记学生名字及相关情况.

## 三、宣传阶段

其就读需求，实现春季招生计划。

第三阶段为“收获”，进行生源的最终过滤.

活动有效地推动招生活动开展和延伸，同时有效地封杀竞争对手的攻击。

如果试点成功，下次招生活动就可

以将成功经验快速复制。

但前期筹备阶段，运筹帷幄，筹备先行. 制定策略，规划流程，预算金额，掌控时间，权责到位，绝对执行，刻不容缓。

## 四、教师选择

教师以大学生为主，也在考虑请退休的老教师优秀教师必须具备以下几点职业素质：

4. 讲课时要有性格魅力，那些在授课中非常投入的老师总是能让课堂气氛“激情澎湃”，学生们听得如痴如醉。

具体要求：

1、要用最快的时间吸引学生们的注意力，激发学生的学习兴趣；

3、一定要重视备课、授课内容以及列举的例题既要非常典型又要独具创意；

4、讲课时注意理论联系实际，这样的课堂内容也深受学生的喜欢。

新东方成功的地方固然很多，但，讲究课堂气氛，讲究调动学生高昂的学习状态，在枯燥的英语学习中注入幽默、笑话、知识、人生激励，把苦行僧般的生活变成追求人生目标的一个有趣过程，把新东方营造成为努力、奋斗、成功的精神象征。

5、除了日常授课还应施行班主任坐堂管理制度，班主任和学生们的坐在一个课堂上听课。

这样一来，班主任掌

握了考勤情况，消除了家长们在孩子出勤问题上的顾虑；班主任了解学生的听课情况，及时与家长沟通，让他们掌握自己孩子的听课状况；班主任和同学们经常做交流，向学生传授一些学习心得，家长们一定会很放心的。

6、施行电话家访制度。

其主要目的不是为了告学生的状，主要是了解学生和家長对辅导、管理、服务等方面有什么意见和好的建议。

只要意见正确学校就一定要改进，只要建议合理学校就一定要采纳，这样才会了解需求，发展的更好。

## 五. 品牌扩张：

很多学生家长因为路途太远担心孩子的安全问题，学校在这种情况下应该扩大学校规模，增加新的教学地点。

## 培训学校招生优惠方案篇三

\_\_市\_\_区\_\_路幼儿园是\_\_区教育局属下的一所以艺术教育为特色的区一级教育部门办的公办幼儿园，位于\_\_区\_\_。幼儿园空间布局合理、环境优雅童趣，教育教学设备设施齐备，拥有一支爱岗敬业、教学经验丰富的高素质教师队伍。我园曾先后获得中国可持续发展教育卓越团队、岭南童谣传诵优秀校园、\_\_市无烟单位、\_\_市规范化幼儿园、\_\_市第二批艺术重点基地学校、\_\_市安全文明校园、\_\_市健康校园、\_\_市青年文明号等光荣称号。

根据《\_\_市教育局关于做好幼儿园招生工作的通知》\_\_的文件精神，为做好我园招生工作，确保招生工作顺利开展，促进招生工作公平、公正、公开，特制定本招生工作方案。

### 一、招生对象

本园小班新生，招收3周岁（即20\_\_年9月1日及之后，20\_\_年8月31日及之前出生）的\_\_区户籍及符合\_\_市\_\_区义务教育阶段政策性照顾学生资格的非本区户籍的适龄幼儿。

### 二、招生人数

本园招收2个小班，合计招收50人。

按照上级文件精神，本园面向社会电脑派位的招生比例是20\_\_年招收小班新生学位数的90%，即45人。

面向社会电脑派位招生后的剩余学位，由幼儿园自主招生。自主招生遵循以下三条原则：一是解决幼儿园原招生渠道幼儿的入园需求；二是自主招生名单由幼儿园领导班子集体决定，并报主管的教育部门备案；三是有利于幼儿园健康、稳定发展。

### 三、招生工作安排

#### （一）公布招生方案。

4月8日在本园公众号及园门口公告栏对外公布招生方案。

#### （二）报名。

1、5月9日9：00—5月\_\_日17：00，凡符合我区教育部门办园报名条件的幼儿监护人在规定时间内登录“\_\_区教育部门办幼儿园电脑派位招生服务平台”，在该平台上填写基本信息和电脑派位志愿，进行实名制注册后完成网上报名。不具备网上报名条件的家庭，其父母或者其他法定监护人向拟报名的幼儿园提出申请，由幼儿园提供网上报名服务。

2、符合我区教育部门办幼儿园报名条件的适龄幼儿可以填报我区一所教育部门办幼儿园，网上报名设一个填报志愿。

3、双胞胎（多胞胎）参加我区教育部门办幼儿园电脑派位可在以下两种方式中任选其一，一经选定不得更改。

（1）一号派位，同园录取。网上报名必须共用同一个报名编号并备注双胞胎或多胞胎信息，多报将取消资格。一旦摇中，

经审核后办理同园入读手续，相应名额在幼儿园招生计划基础上增加。

(2) 多号派位，按实录取。网上报名时填报两（多）张报名表、两（多）个幼儿资料，分别生成两（多）个随机号码参加电脑派位，按派位实际结果入园。

4、已经被教育部门办小区配套幼儿园优先录取的适龄幼儿，不得再参加我区教育部门办幼儿园电脑派位报名。

### (三) 电脑派位。

5月17日15:00，\_\_区招生考试委员会办公室对我区教育部门办幼儿园进行现场电脑派位。

电脑派位结束后，幼儿监护人可通过登录“\_\_区教育部门办幼儿园电脑派位招生服务平台”查询派位结果。

### (四) 资料审核。

1、凡经电脑随机派位拟录取的适龄幼儿家长，5月18日持相关证明材料原件和复印件（户口簿、出生证、监护人第二代身份证、保健手册、预防接种证及一张4r生活彩照等有关资料），在我园规定时间内亲自前往幼儿园（地址：康王中路汇源南20号）进行现场资格审核，由幼儿园现场打印《\_\_区教育部门办幼儿园电脑派位报名录取审核表》，拟录取幼儿监护人需对报名信息签名确认，并由幼儿园负责在幼儿招生平台录入审核结果。具体安排如下：

2、经资格审核发现不符合报名条件、提供虚假资料或在规定时间内未前往幼儿园参加现场审核的，一律取消录取资格，资格审核期间造成的空缺名额，由幼儿园通知后续排位序号的幼儿监护人，按排位序号从小到大依次进行递补，直至录满为止。

3、补录时间安排：20\_\_年5月19日上午9：00—11：30。

4、为了做好招生场所传染性疾病的防控工作，请1位监护人到园进行资格审核，到园的家长请务必佩戴口罩，扫“通行健康码”及“行程卡”进入幼儿园，配合幼儿园做好进园的三步骤：测体温、消毒鞋底、使用免洗洗手液清洁手部。

（五）公示录取名单。

5月21日—27日，审核及注册结束后的录取名单由在幼儿园门口宣传栏公示。

幼儿园招生电话：\_\_

附件：

- 1、20\_\_年\_\_市\_\_区义务教育阶段政策性照顾学生清单
- 2、20\_\_年\_\_区教育部门办幼儿园电脑派位招生工作日程
- 3、关于幼儿园资助政策宣传的一封信

## 培训学校招生优惠方案篇四

- 在必须周期内使招生的规模幅射xxxx所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户，招生推广方案。经过宣传推广使居民对xxx的了解度到达80%以上，认知度达45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。

### 二、推广周期及目标

以三年为一周期，分三个阶段实施

预期每年在班学生达280名以上，学生流失率在8%以下（不包括自然流失）

### 三、人员配备及支出预算

初期预算约25000元左右

1、外招营销推广员6人：采取提成与底薪递减的薪资方案。（三个月试用期每人约千元，共6000元。

2、校方营销推广专员2至3人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。（三个月试用9000元）。

3、宣传品的费用：2500元。

4、专职任课教师（兼职性质）：每一天50元，每年约100天课时，约需6000元。

### 四、具体措施

第一阶段探索期（前三个月）

营销员的培训

六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外辐射，时间为19：30至20：15，每一天完成三户。

晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30至7：55。

专业知识培训：9：00至11：00。

户外走访时间：15：00至18：00。

## 宣传品

精选3000句日常生活英语修改册，录成光盘作为内部资料随走访选择性的发放，光盘内要求有教学互动的资料，不得多于十分钟，规划方案《招生推广方案》。

## 社区合作

与社区联系合作进行老年人和成人英语的免费课程培训，扩大认知度，信任度。根据学校的有限资源选择受众范围，要求尽量合理分配。（其间建立信息库）

## 户外英语角

成立户外英语角，能够与周边的学校协办。

## 客源置换

与社区知名或信誉度高的单位进行客源转换（隐性费用），以取得双赢。

## 第二阶段拓展期（二年时间）

稳定营销队伍：此段时间人员流失很大，根据具体情景研究人员的补充和本项活动的终止。主要是扩大效益及信息收集的成果如何。销售人员进入收获阶段，留下的销售员能够自给自足，应着重激励引导和必要的重新定位。

晨练方式已经成为习惯，既增强了员工的本质又巩固了学校在居民中的依靠度。

定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，到达媒体自主宣传的目的，使受众呈几何度增长。

免费的成人、老人培训与英语角成为一个品牌。可寻求赞助

合作商。此期间能够与企业交换服务。

第三阶段验收期（后九个月）

逐步完善信息库收集资料的分类，建档，建立数据库。

巩固前段时间的成效，找出不足及疏忽的地方，加以完善改善。

检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学资料，提升教学附加值。使xxx学校成为孩子从学校到家庭的第三个连接点，成为他们的三度空间。我们的教育是不一样于学校的压力，也不一样于家庭的封闭，要传达的是欢乐，创造，自由，联想的教学理念。要让孩子们乐于到学校来并成为他们成长中的亲密伙伴。

五、方案的可行性论证调查

学校结构、近期目标、战略形式、教学导向。

社区环境组成，人际脉络。

人才的储备。

财务状况。

师资力量。

硬件配备。

专业技术知识支持情景。

现阶段民意调查。

## 培训学校招生优惠方案篇五

二、活动地点：美术活动室（大教室）

三、物品准备及人员分工：

1、会场布置人员：英语组、美术组老师。

2、会场布置时间：12月29日下午4：30——5：30点，30日上午10：00——12：00点。

3、装饰道具：彩色气球、彩带、拉花或三角旗、灯笼、窗花。  
（26日下午采购，负责人：周老师、孙老师）

4、主持人：郭老师。

5、奖项设置及奖品：

（1）凡参加节目表演和游戏的同学，可获“优秀奖”奖品：，小玩具（待定）；

（2）凡参加元旦活动的同学，均获“纪念奖”，奖品：笔记本（加盖公章）；

（3）活动尾声被抽中的五名同学，可获“幸运奖”，奖品：精品魔方或炫彩溜溜球（待定）。

6、奖品颁发人员：周老师、杨老师、顾老师、孙老师。（奖品26日下午采购，负责人：周老师、孙老师）

7、计时、摄影人员：赵老师。

8、会场秩序维持人员：全体老师。

9、音响师：陈老师。

10、道具上下场：孙老师。

#### 四、活动流程及提示

1、请参加元旦活动的家庭到场后到三楼办公室填写序号卡，并记住自己的序号，游戏结束时我们将要抽取幸运奖。（负责人：孙老师）

2、为了让活动更加有序，请老师们准时带着孩子到美术活动室，我们将按下面的游戏内容序号进行，没有参加游戏的老师带好孩子在旁边观看助威，以保证游戏顺利进行。

3、最后集体拍照，留住美好时刻。（大教室美术作品墙）

#### 五、节目、游戏安排顺序：

（一）、开场舞：英语组小朋友。（负责人：英语组老师）

（二）、正话反说进行2次。每次5人。（道具准备：三个字、四个字、五个字的卡片，负责人：孙老师）选几个口齿伶俐的人参加游戏，主持人要事先准备好一些词语。主持人说一个词语，要参加游戏的人反着说一遍，比如“新年好”，游戏者要立刻说出“好年新”，说错或者猛住的人即被淘汰。从三个字开始说起，第二轮四个字，第三轮五个字，以此类推，估计到五个字以上的时候游戏者就所剩无几了。

（三）、贴鼻子活动描述及游戏规则：进行4次，每次两组，1组1人。（道具准备：提前画两幅头像、两只鼻子，负责人：孙老师。）

1、纸上画人头像，游戏者蒙上眼睛，原地转三圈，而后走向人头像，把“鼻子”贴到人头像的贴鼻区，“鼻子”在区内并未压线，胜利。贴在区外或压线，失败。

2、室内设2个赛区，每组1人，共4轮。计时人宣布游戏开始，击鼓者开始击鼓，击鼓停止，游戏结束。限时1分钟。

3、人头像距离起点2米，并在起点画2个并列圆圈。

（四）、三人抱成团进行3次，第次10人。规则：每次参与活动为10人，在乐曲中听主持人的口令“三人抱成团”，参与者在最短的时间内找到两人抱好，这样就剩一人被淘汰！主持人可按实际情况喊口令！

（五）、双龙戏珠活动描述游戏规则：进行4次，每次2组，每组2人。（道具准备：两张用气球装饰的椅子，负责人：孙老师。）

1、两队一组，每队两人上场。

2、队员背靠背，夹住气球，从起点运到终点，终点放有一个椅子，到终点后围绕椅子转一圈，再返回起点继续夹气球。注意：如果在跑动过程中气球落地或因其他原因提前爆炸，要回到起点重新运气球。

3、每组以气球数量多的代表队胜出。

（六）、击鼓传花，集体共乐（游戏结束，集体拍照）（道具准备：彩色纸花，采购物品。）花落谁家，哪个家庭就派代表表演一个节目，表演者即可得到一份礼物。与此同时，我们将请出五位嘉宾（在场家长或学生）请取五个幸运奖，可以获得幸运大奖。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)