# 2024年培训学校招生工作计划精选三篇

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-09-03

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。2024年培训学校招生工作计划精选三篇一...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**2024年培训学校招生工作计划精选三篇一**

最大范围宣传招生信息，让培训机构的招生简章构成社会化散播，基于熟人之间的社交属性，广泛传播，让招生简章迅速在员工、朋友、老学员等各方面人脉资源的朋友圈内火爆!从而引爆学员报名。

本营销方案是基于以下逻辑：

1、培训机构透过纷课网后台配置移动官网，上传标准化课程介绍。准备就绪后，导入代理(代理为培训机构社会化资源，诸如员工、朋友、老学员、透过各方渠道的兼职招生人员等)，自行设置代理的转发任务佣金机制，靠代理转发效果(转发之后的点击量和报名量)支付佣金，即靠佣金驱动代理转发用心性，当然自己内部员工要强制执行转发。

2、纷课网分两大营销模式：代理营销、悬赏任务营销(红包模式)。基于代理的营销，所有代理同时在朋友圈超多的转发，培训机构招生信息将以几何倍数曝光，比如：一个导入100个代理的培训机构，假设每个微信朋友圈有保底300人次的曝光度，那么100个代理同时在微信朋友圈转发培训机构的招生信息，将会有：100x300=30000人次的曝光，更何况代理要想赚取更多佣金，肯定会让微信好友帮忙转发，这样惊人的效果将会相当明显的。这么大的曝光量，对培训机构品牌宣传也是十分有好处的，设想你线下发几万份简章，被扔垃圾箱不说，会累死人的。基于红包的营销，付费用户可充值必须数量红包发布全网悬赏营销，人人参与转发，人人为您招生，眼下滴滴打车红包火不火您的招生简章能不火爆朋友圈吗

PS：如果投入一点点的悬赏营销红包费用的话，一传十，十传百，百传千千万，曝光量更会大幅提高。

PS：培训机构要定好转发简章的开场白，靠优质的资料吸引学员的眼球，让招生简章惨遭猛戳!

1、透过纷课网后台搭建专属移动官网，即微站，移动互联时代没有微站，太x了!

2、申请微信公共账号，透过纷课后台将您的微站植入微信公共账号菜单，粉丝经济时代，你不用公共平台聚集自己的粉丝，那还玩啥!

3、调动所有能做为代理人的关系帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈。透过纷课后台精准统计每个代理的业务量，以及平台总的概况，培训机构不做KPI考核，好比无头苍蝇!

4、学员能够透过微信直接报名(纷课强大的后台技术支撑，可随时关注报名状况)。

PS：机构必须要充分利用每一个代理的社交资源，最大限度挖掘每个人的招生潜力，深度利用微信基于熟人之间传播的社交属性。小型培训代理少怎样办纷课网告诉你一个绝招，上招聘网站招聘兼职，名曰“微信转发大使”，不影响本职工作，动动手指头转发即可赚外快的事，保准很多人干了。类似的绝招很多了，一般人不告诉他!

本方案的核心是：让员工、培养、老学员等一切资源帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈!

1、将微官网植入微信公共平台，通知现有代理关注微信公共平台----方便代理直接登录个人中心领取任务。

2、添加代理基本信息到纷课网后台，保证电话号码无误，导入代理建立任务。代理可在微官网右上角的“个人中心”注册登录，进入个人页面领取任务转发，并实时查询个人业绩-----随时随地领任务。

3、培训机构可透过各方面渠道储备代理，从而扩大代理资源，例如以上提到的招聘兼职。

4、培训机构根据自己的招生对象储备代理，划定目标人群，在目标人群中发展代理转发，精准化散播。

1、摔杯为号，统一转发!

所有代理要求在同一时间转发!

纷课网有信息通知接口，任务启动，可第一时间信息通知代理进入个人中心领取任务!

同一时间转发培训机构的招生信息，将会使曝光度瞬间提高!

2、流量转佣、报名转佣!佣金多少，您说了算!

代理转发到朋友圈，随着点击量增加，佣金迅速上升，驱使代理做最大范围的宣传获得更多的点击量。纷课网采用精准的统计算法，领先的防作弊系统，精准统计、实时监测效果!

透过巨大的传播范围和曝光强度，意向学员将十分方便的透过手机报名，只需填写：学生姓名、电话、地区!纷课网自动识别报名来源，即透过哪个代理报名!

培训机构能够简单的统计出来哪些代理在招生上做出了更多的贡献。

PS：根据自身的实际状况以及课程的利润，培训机构自行设置单个点击和单个报名的佣金提成。并可做佣金上限设定。给多给少，尽在掌握!

3、手机报名享有优惠!

培训机构可自行设定任务周期，周期一过，手机报名活动自动结束关掉，杜绝无效招生。

为了让招生活动有立竿见影的效果，培训机构需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前10名报名的享有8折学费优惠!

前50名报名的享有什么优惠!

所有透过手机报名的都送什么东西。

相信促销活动方式培训机构很有经验，透过手机端完成，只但是就是线下搬到线上而已。

4、线上线下同步进行!

培训机构要具备互联网时代思维。

1、线上宣传，线下跟进。线上宣传产生的报名数据，及时回访，迅速邀请报名。

2、线下物料宣传同步线上资料，单纯纸质招生简章承载资料有限，单纯叙述资料更显单调乏味，可言简意赅只做活动展示，将承载微站资料的二维码印在纸质上，例如：1688元助学金计划，xxxx(课程)钜惠来袭，图片展示+二维码。吸引眼球，强迫扫描二维码进行关注。

1、校长负责制定招生政策、制定微信招生方案，最后总结本次招生的问题和成果。

2、培训机构指定专人操作后台，学习整套纷课网移动招生流程。实时查看营销数据。

3、纷课网负责给培训机构培训整套移动招生流程，并导入完善成熟的解决方案。

4、纷课网辅助培训机构完成整套移动招生的部署工作，并给出有效地营销推荐。

**2024年培训学校招生工作计划精选三篇二**

一、营销目的在一定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。通过宣传推广使居民对xxx的了解度达到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、专职任课老师兼职性质：每天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幅射，时间为19：30至20：15，每天完成三户。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句日常生活英语编辑册，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内容，不得多于十分钟。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，可以与周边的学校协办。

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，根据具体情况考虑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，留下的销售员可以自给自足，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赖度。定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，达到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。此期间可以与企业交换服务。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，加以完善改进。检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学内容，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。我们的教育是不同于学校的压力，也不同于家庭的封闭，要传达的是快乐，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况。现阶段民意调查

方案一：竞价广告

所谓竞价广告，就是购买百度或者其他搜索引擎的竞价关键词，但事实上，这也是一笔不小的投入，但是之所以被那么多学校接受，是因为它有一定的精准性。用百度的说法，是按效果付费。是否真的是按效果付费呢，当然大家可以见仁见智了。其方案是，一个学校购买一些关键词的较优排名，当有用户在搜索引擎里搜索这些关键词的时候，该学校的网站排名靠前，这样的话这个学校的网站被点击的可能性就较大，也就有一定机会获得该生源。

虽然，这种方式有一定的弊端，比如容易被恶意点击，而且转换率不会太高，但是发现：在目前的网络推广方案中，由于百度的市场占有率之高，而搜索引擎的使用率之普遍，这种方式可能是相对来说效果教好的了。当然，竞价广告也是一笔不小的投入，对于学校来说，没有一定实力也是消耗不起的。

方案二：网络代理招生

网络代理招生目前是相当成熟的一种推广方式，基本模式是：培训学校和一些培训门户网站合作，由这些网站为培训学校招生;如果学生报名了，由培训学校支付给网站一部分提成作为报酬;如果学生没有报名，则不用支付任何费用。就是以这种模式为主和培训学校合作的，一般对于学校来说不会拒绝，但是也有一些没有认清网络营销形势或者规模相当小没有必要采取这种合作的学校拒绝合作。事实上，这种模式好些年以前就已经有了，笔者在和一家培训机构谈合作的时候，对方的负责人说，他们20xx年的时候就开始这么做了。最近几年，由于一些培训行业门户站的兴起，这种方式逐渐火了起来，它之所以火，是因为它真正达到了双赢。一方面，培训学校可以以更少的投入获得生源;另一方面，培训网站可以获得自己的招生佣金。

方案三：分类信息网站

分类信息网站有专门的教育板块，很多培训机构都喜欢在上面发布信息，也有一些学校购买了置顶的位置或者其他的增值服务，效果也是不错的。当然，一般人都是通过搜索引擎寻找相关学校的，而分类信息网站虽然也有投放竞价广告，告诉您：但是在竞争激烈的培训领域，其出价一般低于那些直接做培训的学校而导致排名相对靠后。所以，只有在竞争不是很激烈的领域，或者一些长尾关键词的被搜索的时候，学校在分类信息网站上发布的信息才可能会被用户检索到。

所以说，如果想靠分类信息网站作为主要推广手段的话，效果不会很好，作为辅助推广手段还是可以的。

方案四：自有网站seo

这个方案可能是最为划算的方案。建设一个自己的网站，选好相关关键词，认为：通过搜索引擎优化手段把相关的关键词优化到百度排名的前列，这样就相当于在不花钱买竞价的情况下获得了较好的排名。不过，一般培训学校没有自己的seo负责人，都是交由外人来做，花钱也是常见的情况。

方案五：联盟广告

所谓联盟广告，就是培训学校参加一些广告联盟，然后把自己的广告展现在参加了这个广告联盟的网站上。比较知名的联盟有百度联盟、谷歌adsense联盟等。举个例子，一般我们访问一个网站，在这个网站上很容易看到一些广告，凡是广告的\'右下角有“Gooegle提供的广告”或者“百度联盟”之类字样的，就是属于这两个联盟的广告。联盟广告也是按点击付费的，由于其展现量之大，所以费用也是不菲的。一般情况下，做联盟广告的投入要比竞价广告更大，而且转换率更低，当然其单次点击的价格肯定是大大低于竞价广告的。

方案六：网络广告

一般情况下，我们在一些中小网站上看到的广告，都是上文提到的联盟广告，当然也有一些网站上的广告是培训机构和网站合作直接投放的，而不经过第三方联盟。一般能获得此类广告主青睐的网站都是在一个行业比较有实力的网站，当然也可以是一些大型知名网站。比如在新浪上投放的广告，就不是经过联盟的。再比如，在一些知名培训网站上投放的广告，有些也是直接按月收费或者按年收费，由学校直接和网站合作投放的。学校投放此类网站的优势是，精准性和费用低廉。所谓精准性，认为：是指在培训学校所在行业的知名门户网站投放，其访问人群都是潜在的生源;所谓费用低廉，是因为，在一些除了大型门户网站之外的网站上投放的广告，一般都是包月或者包年的，其支出一般会远远小于竞价广告或者联盟广告。

方案七：其他方案

除了以上介绍的网络推广方案，培训学校还可以通过知道问答、百科、SNS、博客、论坛、

**2024年培训学校招生工作计划精选三篇三**

网站的建立要充实精美。内容包括：课程介绍开课计划师资状况学校资质。相关的学习资料学习软件学习视频融为一体。成为一个介绍学校与学习资料相统一的网站。学校网站还要有在线咨询系统，对于访客可以进行在线咨询。

中国有许多教育网站，也就是招生代理的网站。

很多都是免费的，在上面可以发表一些本校的课程，和相关的课程开课计划学费等。比如神州学习网培训通等等。这些网站在百度谷歌等搜索引擎可以搜到。通过这些网站可以找到自己学校的课程。有利于招生。

现在常用的搜索引擎包括百度谷歌雅虎和狗狗，一般语言学校都用百度和谷歌这两个搜索引擎，百度的比较早不同年龄的人基本都用这个，谷歌比较潮流年轻人用谷歌的比较多，用什么看学校的定位了。

在一些学习论坛或者一些知名的问答网站发一些学校的好评帖子。比如天涯问题，雅虎口碑等等。在发帖的同时也要附上学校的网站。

在各大高校设置招生代理招聘一些想创业的大学生做招生并给予一定的提成。

在大学高中学校的门口，发单页做单页宣传，小学初中要发给家长。可以在单页中设定一些免费试听的课程，还有提示一点的是免费的课程一定要针对特定的人群。

通过各种方式，对于初中高中学校老师进行联系，也可以增加很多是生源。

比如外语学校可以和留学中介建议一定的合作关系。艺术学校可以和课程辅导学校建立一定的合作关系互相介绍学生。

录入所有咨询学生的信息，设定免费的试听课，给学生发短信，打回访。

【2024年培训学校招生工作计划精选三篇】相关推荐文章:

2024年精选个人工作计划三篇最新

学校招生工作总结（精选5篇）

2024年学校招生情况工作总结范文

2024年防洪防汛培训心得体会【精选三篇】

2024年秋季学校工作计划精选三篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找