**中职专业招生规划及运营方案**

**早该帮 编制**

早该帮公司通过与企业签署合作协议，根据企业要求开发课程，再与全国各地中职学校洽谈，达成合作，开设特色专业，共同为企业定向培养人才。通过3-5年的教育、教学、管理，将学生打造成深受社会与企业青睐的复合型人才。学生上学即上岗，毕业即工作，对口输出，高薪就业。

一、市场现状与分析

XXX教育整个体系，已经形成一个完美的闭环。但想要运行，需要吸引源源不断的学生才能实现。当前中职市场的生源数量非常可观，市场潜力巨大。

1、 市场背景 （1）根据中国教育在线发布的《20\_\_年中招调查报告》指出，20\_\_年开始全国中考报名人数呈现出止跌趋稳的态势； （2）自20\_\_年起，全国开始实行取消溢价生政策； （3）20\_\_年仅黑吉辽等地区中考人数就约300万人，根据 招生目标定位：中考排名后30%学生＋未参加中考学生＋往届流失学生，20\_\_年， 在东北三省的目标生为100多万人。（4）职业教育在各省都受到教育部门的鼓励和支持，由于教育的很多问题难有突破，为此，教育部门希望大力推广社会力量在更深、更广的方面办好职业教育； （5）职业教育在人口基数大，经济欠发达省市，存在大量的潜在受众者。

2、 竞争者状况 （1）校企合作专业项目管理混乱，管理团队不思进取，只追求个人利益； （2）教学团队靠外包给第三方教育公司，双方为了利益最大化，只愿意花最少的钱在最重要的环节，导致教学团队师资力量不过硬，学生花冤枉钱学不到太多实用性本领； （3）无校内实训或实训期很短，学生所学知识不能合理运用于实践，导致学生上岗难，工资低。

二、 招生规划

拥有强大的市场团队以及广泛的招生网络，同时招生规划按五步走：即市场调查、市场开发、市场促销、市场攻坚、市场维护。

（一）市场调查

1、了解市场环境，掌握重点学校基本信息；学校的各年级人数，及近两年升学率；对往年未被录取学生流向分析。

2、多种渠道开展调研，掌控生源数据，认真做好生源数据分析，并有针对性地研究招生支撑点，为招生宣传提供依据。

3、建立生源信息库，所有生源信息归类保管，对信息正确性抽查电话进行确认，查漏补缺，为下次推广做准备。

（二） 市场开发

1、大客户的开发及维护： （1）大客户的定义：以教育局领导为主要对象，能够为我集团提供合作学校的资源以及进校、进班宣传便利，介绍以学校为单位的如校长、老师等重要资源，或可以给我集团提供附有中考学生成绩、联系方式等。

（2）大客户的开发渠道方式：校员工介绍；代理介绍、主动开发；或相结合的方式。

2、学院的开发及维护： （1）学院的定义：通过与中职学校签订合作协议，联合创办以学院及企业名称命名的“互联网+ 学院”，学院主要负责招生，教学，学管以及配合校方的一切相关活动。（2）学院招生方式：主要通过组建招生团队，对重点学校进行公关，进班开展短时宣讲工作，发放宣传材料，使学生对 有初步认识和了解。签订教师代理、进班宣传、获得学生信息、电话沟通、开展宣传讲座，组织学习参观等。

（三） 市场促销

利用中考目标生比较集中的时间，（中考期间、填报志愿期间等）开展宣传推广活动，获得学生信息，获得目标意向比较大的学生信息；中考分数出来有通过公关获得大量意向学生信息。

1、宣传推广方式 （1）设点摆台咨询：设点摆台就是设立一个固定的宣传咨询点，为学生家长提供一个遮阳避暑的场所，可以有更多的时间和机会与对方交流。（2）流动派单咨询：由于考场周边可能有人流集中的地方，就必须要利用流动宣传的方式，扩大宣传面积和人群，并把有意向的家长带到咨询台。

2、宣传推广实施步骤 （1）了解考场分布进行选点设点：了解考场分布和规模后就可以合理的进行人员分组，宣传点以考生、家长必经通道、休息区为主。（2）了解具体的考试时间，计划安排现场工作：通常要在考试前两个小时到达指定的宣传地点，并设点完毕，至少提前1个半小时进入工作状态。（3）了解参考学生住宿分布情况，策划对应宣传推广方式：一般乡镇中学的学生参加考试会集中住在一个宾馆里面，这对于我们是一个好的宣传机会，可以在宾馆周围张贴海报或悬挂条幅，并选择适当的时间进入学生住宿的场所，进行面对面的直接交流和推广。

（四） 市场攻坚

通过前期工作对信息进行整理分析归纳，再通过电话营销、参观营销、会议营销等形式，使学生到校报名。具体措施如下：

1、学院形象宣传布置：通过对学院整体的装饰，让来参观的学生和家长耳目一新，增加报名的机率。

2、学院工作人员统一标准：从形象衣着，服务态度，咨询接待上我集团会严格管理，保证我们的专业性和统一性，让学生和家长认可。

3、电话回访：根据已经收集的信息每天主动打出100个左右的电话，基本时间在5分钟以上，邀请学生及家长来咨询或邀约到学校参观，以加深了解，深化感情，实现报名。

4、招生一条街咨询台工作：对来访者进行咨询、登记；对重点有意向的学生通过后续电话跟进带入学院重点转化；通过参观营销实现学生报名。

5、 录取通知书的促招方法：发放对象是经过3次以上电话沟通且有意向的学员；或者由学生本人要求或家长提出，得到家长和学生认可，实现报名。

6、宣讲会推广工作：通过电话邀约等形式把学生、家长等集中在一起，以宣传推广活动为主要形式的会议来实现报名。

7、家长会、填报志愿期间短时的宣传工作：掌握区域内各个学校中考结束后的家长会和填报志愿的时间，派出专人，到各个学校班级进行大力宣传动员，并收集学校相关信息，以备沟通。

8、报名试听工作：通过阶段性工作，针对一些报名意向已经非常大的学生，组织到学校进行试听，让学生了解、认可我们的课程，从而实现报名。

（五） 市场维护

1、新生回访工作： （1）对报名学生的学习、生活等各个方面进行慰问，保持密切联系，掌握思想动态，积极引导疏导心理压力。（2）通过走访在校学生深入帮助其解决在校的各种问题，通过感情投入促使其在为学校带来新的生源。

2、大客户关系维护 （1）及时结算代理费用，考核大客户工作，重点维护有工作业绩的大客户，开展各项公关活动，为下一年工作做准备。（2）学院组织招生座谈会，维护渠道关系，为下一年工作做准备。

3、次年市场准备工作 （1）区域市场调研，回访教师代理形式了解本区域次年基本情况 （2）编写学院预算与策略书、次年全年工作计划。春季招生准备工作，考前分流工作，稳定现有资源合理开发资源，分流前实现招生。

关键词：中职、专业、招生、规划、及、运营、方案

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-15757.html