

幼儿园招生方案 15 篇

幼儿园招生方案 1

为确保我市____年幼儿园招生工作公开、公正、规范、有序开展，结合我市实际情况，制定本实施方案。

一、指导思想

坚持以国家法律法规及自治区有关文件精神为依据，以构建面向适龄儿童的、就近接受学前教育服务体系为目标，以规范招生工作、切实维护适龄儿童利益为原则，把幼儿园的招生工作做好、做实，让人民群众满意。

二、工作原则

做好疫情期间幼儿园招生工作，坚持因地制宜、公开透明、维护公平、就近入园、方便接送的原则，公办民办并举、多渠道接纳，做到规范招生、规范收费、规范管理，充分满足群众需求，努力提高群众满意度。

（一）信息公开，操作公正。坚持公开、公正、公平的招生原则，主动向社会公开招生信息。

（二）就近入园，免试入园。各幼儿园要遵循就近入园的原则招收辐射范围内的适龄儿童，不允许用未取得专用校车准载许可证的车辆和非专用校车接送幼儿。在招生过程中除了进行健康检查外，不得对入园儿童和家长进行测试和变相测试：不得以开设特长班、特色班、实验班等形式变相遴选生源；不得组织任何形式的测试或考试，不得以所谓的测试成绩选拔和录取幼儿。

（三）规范管理，严格监督。各幼儿园必须优先满足规定地段内符合条件的适龄儿童的入园需求；必须严格根据相关政策组织招生工作，并接受有关部门和社会监督。

三、招生对象

幼儿园适龄幼儿一般为 x 周岁至 x 周岁。

公办幼儿园：招收 x 月__日（含）前年满三周岁的有本辖区户籍的幼儿；有本辖区相关居住证明的进城务工人员随迁子女及建档立卡贫困家庭子女、外商子女；有条件的幼儿园要接收有接受学前教育能力的残疾适龄儿童、福利机构监护的适龄儿童以及五保供养适龄儿童。优先录取符合条件的教职工子女及现役军人子女、烈士子女、公安英模和因工牺牲伤残警察子女。

民办幼儿园：除了公办幼儿园的招生条件外，允许有条件的幼儿园招收托班生（__—x 周岁的幼儿）。年检不合格、未取得办学许可证的幼儿园不得招生。

四、招生办法

（一）明确招生地段。

优化招生结构，努力扩大公办幼儿园、普惠性幼儿园招生规模。公办幼儿园实行服务区招生办法，民办幼儿园按相对就近的原则自主招生。

公办幼儿园服务范围划分为：

（二）公开招生信息。

教育行政部门向社会公布幼儿园的招生办法和报名时间，并在当地媒体和教育公布教育行政部门和各幼儿园的招生服务电话，主动为幼儿家长提供咨询服务和帮助。各幼儿园要根据《____年__市幼儿园招生工作实施方案》的要求，认真合理编制本园的招生计划，制定招生方案和招生简章。招生简章内容应实事求是，要与法律法规、国家政策和教育行政部门有关规定一致，不得做误导群众的宣传和虚假承诺。幼儿园招生简章应当包含办园性质、地址、法定代表人、幼儿园批准文件、办园基本条件、计划招生人数、已备案收费项目及收费标准、招生服务指引、招生时间、招生范围、招生咨询电话等信息。招生简章要提前在本园公告栏粘贴宣传，有条件的幼儿园可在本园发布公告，招生简章公布__个工作日后方

能接受报名。正式招生时间和招生形式由幼儿园自行制定。各幼儿园正式招生前x天要将招生简章向教育局报备。

（三）规范招生程序。

1. 明确招生时段。各幼儿园新学期招生时段原则为x月—x月，具体招生时间由各幼儿园根据实际情况制定公布。未按时期完成招生计划的幼儿园可延长招生时间。

2. 控制好招生规模。幼儿园招生规模要与办园条件相适应，保障幼儿学习活动正常开展。鼓励有条件的公办幼儿园扩大招生规模。

3 精心组织招生工作。招生过程中，各幼儿园须认真核查幼儿出生证、户籍证、房产证、居住证等相关证件，仔细登记幼儿实际出生年月、家庭住址、户籍所在地、父母姓名、联系电话等信息，确保幼儿的报名信息真实、完整。

4. 积极推进阳光招生。各幼儿园招生不得采取“先到先得”的方法，应以公布的入园条件为准，凡在幼儿园公布的招生时段报名，都不存在先后顺序，要杜绝排队、占坑现象。招生过程要公平公正透明，杜绝有偿招生行为。

5. 规范招生流程。幼儿园要按照便民、高效的原则进一步简化招生入学办理手续和证明事项，优化招生工作流程。按照疫情防控工作要求做好招生组织工作，避免人员聚集，确保招生各环节安全有序。灵活采取网上报名、非接触式（通过提交扫描件、邮寄、幼儿园门口投递资料等方式）提交材料、电话核验或分散验证等形式组织报名，避免因招生工作导致人员聚集。

7 招录结果告知。对招收的幼儿，各幼儿园应及时向家长发送入园通知。对未予招收的幼儿，幼儿园应当向家长说明未予招收的原因，做好解释工作，并对幼儿入园的其他途径予以指引。

8. 建立信息管理制度。新生入园时，各幼儿园要做好在园儿童的信息采集工作。招生结束后，幼儿园要好幼儿入园信息采集工作，x月x日前将公办幼儿园、

附设幼儿园（班）、普惠性民办幼儿园以及其他民办幼儿园有关信息数据及时录入全国学校（机构）代码管理信息系统。并及时将新入园幼儿信息录入全国学前教育管理信息系统。

五、运转保障

（一）加大资金投入。进一步加大财政投入力度，多渠道积极筹措经费，切实保障增加公办幼儿园学位和普惠性民办学位所需经费。

（二）配齐配足教师，开展教师培训。各幼儿园要切实做好幼儿园教职人员需求测算及招聘工作。幼儿园要严格按照国家和区相关规定配足配齐教职工，原则上要做到每班“两教一保”。幼儿园要依托学校、有资质的学前教育培训机构，对新上岗的园长、教师、保育员开展岗前培训。

六、招生监管

（一）加强过程管理，增强服务意识。各幼儿园要增强法制观念、政策意识和服务意识，热情、耐心、细致地向家长做好政策解读工作，按照有关规定接收幼儿，妥善处理招生过程中出现的问题，维护正常招生秩序。

（二）坚持幼儿园收费公示制度，接受社会监督。公办幼儿园要认真贯彻落实国家和区有关幼儿园收费及管理辦法，规范收费。多元普惠幼儿园要按约定的价格进行收费。民办幼儿园的收费要依照办园成本核算收费标准，收费项目为保育教育费、住宿费（仅限寄宿制幼儿园）、服务性收费和代收费。幼儿园要严格履行收费公示政策的各项要求，将收费公示纳入园务公开范围，通过公示栏等形式，向社会公示收费项目、收费标准、收费依据、监督电话等相关内容。

（三）加强幼儿园招生工作的监督和检查。教育行政部门将加强对幼儿园招生行为的监督，主动向社会公布咨询和监督电话，接受家长的咨询和举报，将幼儿园招生工作情况与学前教育奖补、多元普惠幼儿园年度审核及评优评先相结合。凡未经许可设立或不具备举办幼儿园基本条件的一律禁止招生。对违法违规

招生的幼儿园，一经查实，要严肃处理。违反规定造成不良社会影响的，依法依规予以查处。

幼儿园招生方案 2

一、市场调研

（一）做一个较为详细的家长入园选择调查

只有知己知彼才能百战不殆，在宣传之前，应该做一个详细的市场调查，研究家长的心理。例如，了解家长选择幼儿园的关键是什么，以及在入读幼儿园时，家长希望孩子在哪些方面能得到发展等。

（二）根据调查的信息，制定宣传具体内容

1、找出公立幼儿园与私立园的不同之处，变劣为利，以迂为直。

例如：针对现在公立的幼儿园比私立的幼儿园收费低，我们可以让家长理解为，付出与回报都是成正比的。强调幼儿园好的方面，让家长觉得值得。

2、找特点，将别的幼儿园没有的，而自己有的东西表现出来。

例如，公立幼儿园一到报名时间就被围得水泄不通，他们不肯提供加时照看幼儿的服务，由于名额的关系，在公立幼儿园，孩子一般充当的都是可有可无的角色，而私立幼儿园则不同，这就是优势所在。

3、找准幼儿园的办学理念，与家长尽可能地沟通。

办学理念，是校长基于“办什么样的学校”和“怎样办好学校”的深层次思考的结晶。办学理念，从某种意义上说，就是学校生存理由、生存动力、生存期望的有机构成。因此，在这个方面，跟家长充分沟通，有助于帮助他们幼儿园深入了解。

二、招生措施

(一) 线上招生

招生要兼顾线上、线下两个方面，协同带动。线上可以通过制作专题页、广告投放，而最方便快捷的，莫过于通过新媒体进行宣传、招生。可以通过软文传播，结合社会实事、热点话题；也可以通过硬广，但要把幼儿园的优势凸现出来。可以通过 H5 页面进行传播、扩散，也可以通过策划一些活动，如发放优惠券、代金券以及借助于一些小游戏等，吸引家长参与其中，但主题一定要新颖、操作一定要简便易行。

活动方案：

1、手机报名享优惠

手机报名，时间设置成 1 周，一周以后，手机报名活动自动关闭。

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

前 10 名报名的享有 8 折优惠；

前 50 名报名的享有 9 折优惠。

前 100 名报名的可领取 200 元代金券。

前 200 名报名的，都将获得印有幼儿园 logo 的书包一个。

2、推荐有礼

家长通过手机报名，只需填写：宝宝姓名、年龄、手机、推荐人四项信息即可。

这个推荐人可以是老师，也可以是家长，幼儿园需要给成功推荐生源的家长或老师一个小礼物作为感谢。通过这种方式，可以轻松统计出来各位老师招生上都做出了多少贡献。

（二）线下宣传

这是最传统的推广方式，也是常玩常新的一种方式。

1、到商场、超市投放宣传资料。

根据幼儿园的收费标准分析入园的适宜人群，在投放点方面，要选择中大型超市、商场及就近的超市开始宣传，逐步延伸到周边各公众场合。

具体措施：

①锁定目标超市、商场。电话联系是否能放置宣传资料。

②到超市、商场，和负责人或服务台进行沟通，商讨合适方案及放置点、发放办法。

③负责人跟踪发放情况。

2、联合小区做宣传活动。

结合节假日，联合附近小区做宣传活动，根据不同的节日组织不同的活动。活动的基本形式如亲子手工制作、亲子游戏等。

具体措施：

①了解周边小区的分布图，锁定幼儿园的目标小区。

②和小区的物业进行联系，确定活动方式。

③提前向家长发放通知，让他们了解活动的大致内容。

④活动正式开展，派发宣传资料，做好登记工作。

3、到超市商场小区设置招生咨询点。

节假日、周六日，可以到幼儿园周边小区、商场超市设置招生咨询点，进行和家长面对面的交流和解答幼儿入园疑难问题，并登记留下家长的资料，以便联系，在小区、村庄、站台张贴宣传海报，以便达到长期宣传的效果。

具体措施：

①资料准备：宣传海报、易拉宝、条幅、登记表格等。

②与小区物业取得联系，商议咨询点的设置。

③商议如何在小区的宣传栏内张贴幼儿宣传海报。

④横幅的悬挂。

⑤易拉宝的摆放。

⑥接待家长，做好登记工作。

4、先试园后入园活动

新入园幼儿可享受半月的试园，即先入园体验，满意再交费，这种对于家长来说“0”风险的活动可以吸引一些举棋不定的家长，当你交钱给我的时候，并不代表你对我价值的认可，而是你愿意给我一个机会，让我一步一步的展示给你看，我所说的一切我都能做到。实验证明，一般试园后的家长都会很爽快地缴费办理入园手续。

很多人认为这很恐惧，其实你仔细算一个帐：假如说在你不用“零风险承诺”的情况下，你只能招10个孩子，而你用了它招了30个孩子，就算有30%的人退掉了，结果是什么？结果是你多招了11个孩子。更重要的是，这21个孩子的家长会更欣赏你，你们之间的信任度加强了，家长对你更感激了，因为你有这个魄力提供零风险承诺，这对他来说是一种待遇。所以你要看清这一点，不仅你的收入加倍了，更重要的是你与家长之间的关系变得更融洽，更信任了。

5、赠送礼品

这一般是与其他活动方式同步进行的。目的是采用迂回宣传，让家长在不知不觉中接受了宣传，就比如现在大多数人采用的，发放印有幼儿园标志、电话的纸巾、扇子、笔和气球等。

现在每个家庭都是独生子女，家长对孩子的宠爱自然不在话下，孩子需要的东西，家长总是尽可能地去满足，所以，在招生方面，我们可以做一些能抓住小孩子心理的宣传海报，然后制作一些简单精美的小名片、卡片发给小朋友。制作方面，结合现在颇受小孩子喜爱的动画人物或游戏图案，运用里面的一些标志，再加上幼儿园的电话和简介。他们一定爱不释手，这自然也会引起家长们的兴趣。

6、与周边小学取得联系

孩子幼儿园毕业后升小学是家长很关心的一个问题。了解幼儿升小学的基本要求，解决幼儿升小学对学校的选择。我们可以带幼儿去学校参观，提前体验小学生活，解决家长后顾之忧。

7、异业合作

幼儿园可以在周边选取合适的异业结盟对象，凭借对方的品牌形象与名气，来达到吸引家长、完成招生的任务。例如，可以和麦当劳、人寿保险等合作。另外，还可以和周边单位挂钩，单位职工子女享受优惠待遇，从单位的立场来说，增加了职工福利，从幼儿园方面来说，则是扩大了幼儿园的影响力，增加了固定生源。

（三）注意事项

1、宣传页的发放

首先，宣传页的制定不仅要精美，彰显幼儿园实力和特色，还应具体，如幼儿园特色方面，可以采用表格对比方式，相对普通幼儿园形成一目了然的优势，表格的子项包括：班容量、教育理念、特色课程、硬件设备等。

其次，为了增加收到宣传单的家长走进幼儿园进一步了解的机会，可以在宣传页中附加附页，如图片涂色篇，并注明：完成涂色的宝宝，可以在家长的陪同下于某月某日到幼儿园领取精美奖品一份，或参加免费亲子游戏一次。或者附加问卷调查，教师以问卷调查的方式发放宣传页，针对家长较关心的问题设问，并邀请家长到幼儿园参加幼教专家关于家庭教育方面的讲座。这样，既能增加家长对宣传页阅读的兴趣，又提高了家长走进幼儿园、对幼儿园进一步了解的机会。

2、稀缺性与紧迫性

“并不是每个孩子都能进来，我有一定的数量限制。”幼儿园要设计这个稀缺性。怎么设计？“我园只能接收 100 个孩子，为什么？因为我希望能照顾到每一个孩子，所以我不能接受很多孩子。”为什么稀缺性很重要？如果你没有稀缺性，对方会犹豫，因为稀缺性会造成一种失去的感觉。

紧迫感是什么？是时间有限。比如招生，我可能在 8 月 20 号就停止招生，虽然 20 号以后还有很多人打电话，但我根本无法应付，因为没有时间了。我们希望在 20 号以后全力以赴地做好开园准备。这是一个时间的紧迫感，如果你在 20 号之后，再打电话过来，“对不起，我们无法帮你。”所以这就增加了家长的“紧迫感”。紧迫感和稀缺性是相关的，这两个可以相互地加强。没有紧迫感和稀缺性，你很难招生。

3、口碑营销

其实家长就是最好的招生宣传，只要和家长建立了良好的关系，让家长觉得在幼儿园，他们的孩子在按照他们理想的方向发展，幼儿也每天都很快乐，幼儿园自然就有了口碑，通过各个家长进行宣传，幼儿园的生源自然就有了。

三、招生时间

各班老师可以根据自己的时间进行安排或园内统一组织（周六、日、下班后）

四、招生指标

根据园内生源情况，每位教师招生指标人数 10 人。

五、奖励办法

奖励办法：

1、教师向家长宣传幼儿园，并留下家长详细资料和电话的，每份资料奖励__x 元；

2、与家长取得联系后，家长来园参观或参加活动的，来一位家长另奖励__x 元；

3、家长带幼儿参观满意后并报名入园的，一名幼儿另奖励 30 元；

4、如果半年内各班招生人数达到定额，另奖励班上老师 100 元/人；

5、如果半年内全园完成招生人数达定额，奖励全体教职工 100—200 元。

完成招生指标人数奖励办法：

1、每位教师完成 10 人奖励 200 元加提成；

2、每位教师完成 8 人以上（含 8 人）奖励 150 元加提成；

3、每位教师完成 5 人以上（含 5 人）奖励 100 元加提成；

4、每位教师完成 5 人以下按招生提成提取 30 元/人。

处罚办法：

在登记过程中有造假现象，一经发现处罚该教师 50 元；

零完成率对该教师处罚 50—100 元。

六、宣传事项

1、宣传地点设置

2、宣传人员分配（可分区域）

3、招生简章

4、招生时间

5、招生所需物品如小礼品、气球等

6、幼儿入园须知

7、招生横幅

8、校车

9、登记表格

3

新学期宣传招生工作是每所幼儿园必须认真对待的大事，幼儿园的发展离不开生源的持续增加和优化，所以招生宣传工作务必全园动员、全员参加。随着幼儿园的数量越来越多，家长的需求越来越高。如何在现在这种激烈的竞争中生存下去，那么我就要有和别的幼儿园有本质上的差距，不管是在教学还是在幼儿园内部都要有自己的核心特色。新的一学期是新的开始，我们要以全新的面貌去迎接新的一年。

一、室外环境创设：

1、门头，宣传栏，班牌，家园联系栏，条幅，宣传招贴等。突出幼儿园核心教育特色、便于给到园考察新生家长留下良好的第一印象、更新环境布置，给老生家长以新鲜感。将室内环境布置全部更新。将班级按区角式进行布置，突出教学特色和快乐的氛围，体现活泼温馨的童趣。教学环境布置应选择在 1.2 米—

米的高度进行，要有主次，内容配置合理，切忌内容过多、过拥挤。在吧我们幼儿园做的活动收集的资料和照片做成展板上墙。以便于新生家长来园参观。

2、室内环境创设：

很多幼儿园一年都没怎么打扫过卫生，很多地方都是灰尘，墙面和地板都有一些污染。那么首先要把教室打扫干净，物品摆放整齐。墙上脏掉的或一些陈旧的及时更换，消毒，通风。在用我们或老师孩子做的一些环创做一些合理的布置。当这些内部工作都做好了，那么我们就接下来就要走出去啦。古语说酒香不怕巷子深，但在现在这个社会酒香也怕巷子深。你的东西再好，我们也要定期的做宣传。看看现在的肯德基，可口可乐有名气吧。现在几乎是家喻户晓。但人家都每天都在电视媒体上花大价钱做广告宣传。你难道比他们还有名气，要是没有，那就走出去。不要怕麻烦。

二. 户外展示

1. 现在很多幼儿园不管是暑假还是寒假都开有补习班，我们在这个时间段内就要做好准备，加强孩子的学习效果和锻炼孩子的日常行为规范。在开学的前2周我们就要准备好外出展示的工作，我们选取年龄比较大点的孩子，分上几组。穿上整齐的园服由老师带队到幼儿园不同的招生区域进行展示我们的特色。（比如，孩子的学习效果，集体读课文啊，读报纸啊，或其他才艺表演呀，如果有条件的可以带上移动的影响设备，播放幼儿园做活动的一些精彩片段）在由几个老师配合发幼儿园的简介，这里切记哑巴配发，也不要乱发。每发一个就做好记录。我们做这个不是让家长当场报名，而是让家长对我们幼儿园产生兴趣能来我们幼儿园看看。

三. 开学前的家访。（电话，或亲自登门）

1、开学前的家访是一个非常重要的工作，有利于稳住生源。 举例：1 小敬爸爸您好，我是小敬的主班老师罗老师。小敬爸爸您好，马上快过年了。过年您可能会带宝宝出去玩，您家宝宝身体比较弱出门要给宝宝多穿点衣服，不要让宝

还有哈，过年肯定会有很多好吃的，您这边也要多注意不要让宝宝乱吃。现在宝宝还小不要给宝宝吃太多刺激的零食尤其是零食之内的，好了祝你和宝宝还有宝宝妈妈新年愉快！

2、小敬爸爸您好，我是小敬的主班老师罗老师。您和宝宝在寒假玩的开心吧，宝宝过年玩的开心吗我很想念小敬呢。（简单的寒暄）对了，小敬爸爸咱们幼儿园还有2周就要开学了，小敬呢过年肯定玩的很开心，您要给宝宝收收心。在给宝宝准备一下上学需要的物品。小静爸爸开学您要准时到哦，因为我很想小敬宝宝呢，哈哈哈哈哈

这二个电话必须要打，园长也不要省那几个电话费。原因我以举例说明，你懂得！

3、家访：

1. 现在有的很多幼儿园为了生源不择手段，在开学前一二周就带着礼物去有孩子的家长家里拜访求家长把孩子放在自己幼儿园，这样的手段不光不光彩，就算你用这种方法把孩子弄来，你也得不到家长的尊重支持与理解。这就证明现在有的幼儿园为啥家园关系难做，幼儿园做个啥活动家长不支持不配合的原因。因为你是去求来的，不是家长对你幼儿园产生敬佩主动送到你幼儿园的，所以这里不在解释你懂得。

2. 我们用专业的方法去家访赢得家长的信任和敬佩。1 家访时老师一定是干净整洁的仪表的去拜访家长。2 带上有幼儿园相关的资料和视频介绍幼儿园的特色（如，幼儿园做活动视屏和相关照片等等）3 合适的的可以带上一个幼儿园的宝宝，展示在幼儿园所学习的效果。4 和家长一起来探讨怎么教育好孩子。用专业和爱心去赢得家长的尊重和敬佩。

四. 新生家长到园接待

1、首先我们要问清楚这位来看园的家长是从那个渠道了解我们幼儿园的，我们做出统计，这样我们以后就多用这种方法。

2、安排专人的老师做接待工作，着装，仪表，幼儿园绶带，提前做接待的培训。

3、提前安排看园路线，了解家长的需求，展示我们的特色。（安排游戏区，有专人照看来参观家长的宝宝，能让家长和我们接待的老师做充分无干扰的沟通）

4、回到办公室，收尾。（预报名）

4

为进一步规范我区各级各类幼儿园的招生行为，确保我区适龄幼儿招生工作稳妥、有序、顺利地进行，根据《福州市教育局关于秋季幼儿园招生工作的意见》，结合鼓楼区幼儿园招生工作的实际情况，现就我区秋季幼儿园招生工作提出如下意见：

一、基本原则：

1. 坚持公益性、普惠性的原则。遵循学前教育公益性、普惠性的指导思想，强化政府职能，优化学前教育资源布局，逐步完善学前教育公共服务体系，努力满足适龄儿童的入园需求。

2. 坚持公民办并举、多渠道接纳的原则。大力发展公办幼儿园，积极扶持民办幼儿园，建立政府主导、社会参与、公办民办并举的办园体制。多种形式扩大学前教育资源，多渠道接纳适龄幼儿，确保入园率稳步提升；同时为社会提供多样化的教育服务，满足不同层次家庭与人群的个性化需求。

3. 坚持实事求是、稳步推进的原则。区教育局根据本辖区适龄人口数和本区域学前教育资源发展的实际情况，合理确定幼儿园的计划招生数和班额数，并稳步推进公办性质幼儿园招生改革试点工作。

4. 坚持相对就近、免试入园的原则。区教育局根据本辖区公办性质幼儿园的分布情况，合理划定招生服务片区，禁止随意招生。儿童入园除进行健康检查外，各级各类幼儿园不得以任何形式进行入园、编班测试。

5. 坚持公开、透明的原则。各县(市)区教育局要建立幼儿园招生信息公示制度，主动向社会公开当年招生计划、招生办法、招生时间、收费标准等，接受社会监督。

二、入园年龄：

年满三周岁(9月1日至8月31日期间出生)的适龄幼儿。

三、招生方式：

1. 秋季，我区所有公办性质的幼儿园(不含省属部门办园、高校办园和部队办园)继续实行随机派位和自主招生相结合的办法。十所市、区属教育部门举办的公办园将30%比例的学额，采取家长报名、随机派位的方式招生。剩余的学位由幼儿园自主招生，自主招生名单应报送区教育局主管部门审核备案。

2. 民办幼儿园面向社会自主招生。民办幼儿园的招生通告、相关简章、招生计划需经区教育局主管部门核准，民办幼儿园的收费项目和标准需经物价部门和教育部门备案；不得进行不实宣传，不得超计划招生，不得违规收费。

四、工作要求：

1. 报名条件及招生服务片区

凡持有鼓楼区户籍或暂住在本区的年满三周岁的适龄幼儿均可向幼儿园报名。其中，持有鼓楼区户籍的适龄幼儿可参与公办性质幼儿园派位招生。

符合派位招生报名条件的家长只能选择一所就近的公办幼儿园报名，否则将取消派位资格。

双胞胎或多胞胎共用同一个报名编号，并备注双胞胎或多胞胎信息，若派位成功，将同园入读，相应名额在幼儿园原招生计划基础上增加。

2. 招生管理。

(1) 区教育局根据幼儿园的实际情况，审核批准招生计划，并指导幼儿园做好招生办法、招生简章制定等相关工作。民办幼儿园招生办法、招生简章等需经区教育局审核备案后向社会公布，并予以实施。

(2) 各幼儿园要坚持公开、公平、公正的原则，成立招生工作领导小组，统筹组织开展招生工作，确保招生工作平稳、规范、有序。

(3) 各幼儿园自主招生工作应在统筹考虑符合报名条件的适龄幼儿的户籍地、居住地、政策照顾等因素后，由园招生工作领导小组集体研究确定录取的幼儿的名单，原则上优先招收市委市政府有关文件规定的政策照顾对象和本服务片区的户籍幼儿。

3. 招生程序

(1) 各幼儿园主动向社会公开幼儿园招生工作信息，并做好政策宣传和招生咨询工作。

(2) 各幼儿园招生工作领导小组负责制定招生办法，明确工作步骤，遵照时间安排，逐项认真完成。

(3) 家长报名：6月30日至7月2日，各幼儿园负责接收、审核家长报名材料。

(4) 派位招生：各幼儿园将鼓楼户籍的名单录入福州市幼儿园招生派位系统；区系统管理员于7月4日前负责做好网络审核，确认无误后核准报送名单；7月6日每所公办性质幼儿园选派1-2名家长代表，到鼓楼区教育局参加电脑摇号派位，派位结果当场打印后加盖公章，由各幼儿园带回公布。

(5) 自主招生：各幼儿园招生工作领导小组集体研究确定录取的幼儿的名单。

(5) 根据国家《托儿所幼儿园卫生保健管理办法》《托儿所幼儿园卫生保健工作规范》规定，幼儿入园前，应当根据幼儿园提示，到卫生计生部门指定的妇幼保健机构或医院按规定项目进行体检，合格后方可入园。

4. 主动公开

(1) 区教育局于 6 月 9 日前在鼓楼教育信息网向社会公开幼儿园招生工作以下信息，并做好政策宣传和招生咨询工作：

① 本区幼儿园招生工作方案；

② 本区公办性质幼儿园的招生信息，包括幼儿园名称、地址、等级、招生服务片区、计划招生数、收费标准等；

③ 经审核准予招生的民办幼儿园的招生信息，包括幼儿园名称、地址、等级、计划招生数、收费标准等。

(2) 各级各类幼儿园应在招生工作开始前 1 周发布招生公告，包括报名条件、报名时间、招生程序、咨询电话等；招生公告应粘贴于社区宣传栏、园务公开栏，有条件的在幼儿园上发布。

6. 加强监管。进一步完善幼儿园招生工作的监督检查机制，监督招生有关政策和工作要求的贯彻落实，协调解决本地区幼儿园招生工作中出现的突出问题，保障学前教育招生工作的有序开展。各幼儿园应准确把握招生政策，严格招生纪律，共同维护教育公平。

五、其他事项：

1. 各公办性质幼儿园的招生工作原则上应在 7 月 10 日前完成，8 月 10 日前完成民办幼儿园的招生工作。

2. 幼儿园收费应按照物价部门的规定执行；各级各类幼儿园应向社会公布收费事宜，实行亮证收费，并自觉接受物价、财政和审计部门的监督检查。严禁借招生收取赞助费、兴趣小组费，严禁提前收费、一次性收费等行为。

3. 加强招生服务工作，要增强法制观念、政策意识和服务意识，认真做好群众的来信来访工作，热情、耐心、细致做好家长的工作。招生工作中出现的矛盾问题，要及时化解，以维护招生秩序，保证社会稳定，确保今年秋季幼儿园招生工作的顺利进行。

幼儿园招生方案 5

一、园况分析：

本园现有班级 6 个，托班、小班、中班各一个，大班两个混龄班 1 个。托班现有人数 9 人，满员人数 15 人；小班现有人数 22 人，满员人数 25 人；中班现有人数 23 人，满员人数 25；大班每班现有人数 16、17 人，满员人数 25 人。

二、预计招生人数

托班预计招生 6 人；小班预计招生 3 人；中班预计招生 2 人；大班预计招生 17 人；另外需新增一个托班，预计招收幼儿 15 人。托班、小班、中班、大班加新增班级共计招生人数 43 人。

三、招生措施

方式一：到超市、商场投放宣传资料

方式二：联合小区做活动

方式三：到商场小区设置招生点（张贴海报）

方式四：教师与家长之间手递手的发放

方式五：进行亲子活动

方式六：夹报、书刊等

方式七：刊登广告

方式八：网络宣传

方式九：利用节假日进行幼儿的演出和外出活动

超市商场投放宣传材料

根据我园收费标准分析入园的适宜人群，所以在投放点的选择上要选择稍大的超市和商场。根据我园的现状应分析从就近的超市或者商场开始宣传，逐步延伸到各班车线路周边。周边超市分布：详见附录

具体措施：

1、 锁定目标超市及商场，电话联系可否放置宣传材料。

2、 到超市、商场和负责人或服务台进行沟通，商量合适方案及放置、发放办法。

3、 负责人跟踪发放情况

联合小区做活动

结合节日联合小区做活动，如母亲节、父亲节、儿童节、等节日。根据不同的节日组织不同的活动。活动的基本形式：亲子运动会、亲子手工制作等活动

具体措施：

1、 了解周遍小区的分布图，锁定我们的目标小区。

2、 和小区的物业进行联系确定我们的活动方式。

3、 提前向家长发放通知使其了解活动的大致内容。

4、 组织主持活动并进行宣传或者材料的发放。

小区分布图：

到商场、小区设置招生咨询点

利用周六、日可以到幼儿园周边小区、商场设置招生咨询点，进行和家长们面对面的交流和解答，并登记留下咨询家长资料，以便日后联系。在小区张贴海报以便达到长期的宣传效果。

资料准备：家长手册、宣传海报、咨询登记表、红幅

具体措施：

1、 与小区物业进行联系，商议咨询点的设置。

2、 商议如何在小区的宣传栏里张贴我们的海报。

3、 红幅的悬挂。

4、 准备接待家长，及咨询者。

教师与家长之间手递手的发放

为了保证我们资料发放的目的性和有效性，我们可以进行和家长们手递手的发放。以便我们能和家长们面对面的交流。

具体措施：

1、 选择发放地点，可以选择商场或者超市门口等人流较大的地方。

2、 培训教师，统一招生口径。

3、 发放宣传资料并向家长介绍我园特色。

4、 有意者留下家长资料及电话，以便日后取得联系。

5、 统计整理家长资料

举行亲子活动

根据季节的不同组织不同的亲子活动，如春秋季节可以组织幼儿和家长的运动会。可以在周六日开设亲子班。

具体措施：

1、 在海报的宣传上除了日托班的宣传再加上亲子班的内容。

2、 做出亲子班的教学计划以及每次活动的流程步骤。

3、 利用周六日请1岁—1.5岁的孩子和家长一起来园参加活动。

4、 长期举办并记录下家长资料，为其幼儿的入园打下基础。

宣传资料的夹报、书刊等方法

对周边的报亭进行统计，选择可用报亭。了解北京免费杂志及其发放渠道。选择我们可以放置、夹放的

杂志或报纸。

1、 向报厅主人了解，哪些杂志卖的比较快，并和其商议如何进行夹报、杂志宣传。

2、 北京地铁周刊是免费杂志，和其负责人商议如何夹报发放。

3、 向带孩子的家长赠送书刊，内夹宣传材料。（手递手发放）

刊登广告

选择合适的书刊或报纸等媒体进行广告的刊登。做广告宣传幅，选择合适的地点做长期的广告宣传。

1、 对部分报纸、书刊进行关注以选择适合我们的媒体进行广告。

2、 和报社、广告公司等联系选择合适的广告方式。

3、 在路边，小区等地点放置宣传广告做长期广告宣传。

4、 了解各广告媒体的价格以便我们进行参考。

5、 共同商议选择广告形式。

网络宣传

网络是我们幼儿园的又一窗口，合理的利用网络宣传为我园增加效益。

1、 的完善。

2、 和其他进行链接。

3、 可以选择网络广告。

4、 了解网络广告的价格供我们参考。

利用节假日进行演出和外出活动

利用儿童节、圣诞节、母亲节、父亲节、教师节等一些节日进行演出活动，并进行幼儿园的宣传活动。我们可以选择春天，秋天等合适的季节，选择一日带幼儿外出，进行踏青、采摘等活动。

1、 在各大节日进行演出，可以联合社区等做活动。

2、 春季可带幼儿进行踏青或者远足等活动。

3、 秋季可以带幼儿进行采摘等活动。

4、带幼儿外出参加表演、比赛等。

准备：幼儿园大旗子、如有条件可以给幼儿穿上统一服装，或小帽子。

幼儿园招生方案6

一、园内准备：

1、招生电话必须保持随时有人接听，座机如无人接听，应设置呼叫转移到招生老师的手机，尽可能避免漏接咨询电话。

2、将幼儿园门口的门铃突出显示，有些幼儿园操场很大，而大门又没有门铃又没电话号码，着急入园的家长要么展示自己的“中国好声音”，要么默默离开。

3、如果幼儿园开通了微信公众账号，将微信二维码展示在幼儿园门口明显位置，方便家长通过微信了解幼儿园。

3、将幼儿园资质展示在明显的位置，让家长进到幼儿园就能知道咱们幼儿园是正规的。

4、除官方的一些资质，幼儿园应多参与社会上各种机构或协会，将获得的牌匾挂在幼儿园大门口显著位置，以彰显实力。

5、编写幼儿园的家长完全手册。在这本手册里，把幼儿园的概况、举办者的背景、办园理念、办园特色、幼儿园发展史、收费标准、入托须知、联系方式等做一详细的介绍。若有家长来咨询时，可送上一本，宣传册上要印有最新的电话和二维码。

6、编写活动记录册、幼儿园荣誉手册、伙食记录册、幼儿作品记录册。待家长咨询的时候展示，并让家长了解我们的付出。

7、在咨询环境中，为了避免因为孩子哭闹而导致咨询过程不畅，应准备一些玩具，图书让孩子能暂时安静，如果条件允许的话，在面对带着孩子来的家长，安排两个老师，一个老师是负责介绍，一个老师负责安抚孩子。

8、根据幼儿园实际情况，在幼儿园大厅及门口制作宣传展板，以便家长前来咨询时参看。让家长通过图文的形式了解幼儿园的实力。

9、幼儿园经济条件允许的话，在咨询过程中，通过“平板电脑”将幼儿园照片、视频、毕业照、成长点滴展示给咨询的家长，更直观的展现幼儿园的实力。

10、家长来咨询第一个见到的人一定是门卫，因此，在招生旺季一定要督促门卫注意自身形象、注意言谈话语，并且一定要做到出入要登记，体现咱们幼儿园的规范与专业。

11、最重要的就是招生老师。招生老师不是普通的销售，他要了解孩子的成长规律，了解幼儿园课程的特色，对幼儿园有整体的了解，幼儿园的招生老师绝对不是仅仅通过话术忽悠、打折优惠、额外赠送来达到销售目标，教育不是标准品，也不是一次性服务，我们要通过自身的实力去赢得家长的信任，才能获得长久稳定的生源。

二、广告

1、目前家长都习惯使用微信，因此建议幼儿园与时俱进，都免费申请微信公众帐号，用80后家长最容易接受的方式与家长进行互动。（具体设置办法，请参考微信关注“小张园长聊幼教”里的“聊营销”内容）

2、所有老师都要关注微信，并转发相关的招生、宣传__，通过活动让更多的人去参与。

3、彩页虽然形式老套，但依旧是有效的做法，只要稍微改变一下，在彩页上将幼儿园的微信二维码印刷上去，在周边小区、各幼儿园家长出入必经地发放（超市、商场、儿童城等等）。注意，不要直接在别人家幼儿园门口发放，不要

让家长关注微信，通过微信报名的家长获得一定优惠或小礼物。

4、做一些横幅，如“闸北区哈宝宝幼稚园限额报名中，报名热线*****”挂在小区主要出入口，以及主要街道上。

5、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。

6、与物业商议，在小区宣传栏中放置幼儿园招生海报。

7、在当地热门论坛，定期发关于幼儿园的活动预告、育儿故事等等。

三、活动

1、为了让更多孩子来到幼儿园，适应幼儿园，可免费让幼儿在幼儿园游玩。创造一个儿童游玩的人文环境。园长不要可惜大型玩具会被孩子玩坏。

2、亲子活动：通过亲子比赛、手工制作、跳蚤市场、烧烤、园所寻宝让孩子和家长熟悉幼儿园环境，降低孩子对幼儿园的陌生感，加深家长对幼儿园的了解与信任，从而促成报名。

3、公益类活动：儿童图书馆，对外开放，可以接受登记的家长，对未入园的家长收取一定的押金，获得租书的权力；专家讲座，免费的育儿讲座，让家长建立幼儿园的专业认知。

4、体验课程：让幼儿参加免费特色课程（熟练课程），了解上课是怎么回事。让家长也感知幼儿老师的专业度。

5、演出类：幼儿文艺汇演、教师才艺展示、毕业汇报演出。

6、合作：与周边早教机构、儿童城进行合作，通过缴费分成的方式，将生源引入到幼儿园。

7、所有的活动一定要尽可能多的索取家长信息，如果能马上成交的，绝对不等下一秒。不能现金，就刷卡，不能刷卡，就定金。

8、活动后要趁热打铁，将家长信息进行分类，让招生老师进行针对性的沟通，如从未上过幼儿园的孩子与上过幼儿园的孩子要区别对待，小班的孩子和大班孩子的区别对待，学前班的孩子要如何对待，甚至同一年龄段的幼儿家长也会有不同的需求，爸爸来咨询和妈妈来咨询，也要不同方式跟进，切记不要用同一个招生方式去面对所有的家长。

7

一、园况分析：

本园现有4个班级：宝宝班、小班、中班、大班各一个班。宝宝班现有9人，满员25人；小班现有16人，满员30-35人；中班现有9人，满员35-40人；大班现有6人，满员40-45人。

二、预计招生人数：

宝宝班16人；小班14-19人；中班26-31人；大班34-39人。

三、招生措施：

（一）通过网络

在上发布相关信息进行宣传，将相关完善。

（二）到商场、超市投放宣传资料。

根据幼儿园的收费标准分析入园的适宜人群，所以在投放点的选择上要选择中大型超市、商场及就近的超市开始宣传，逐步延伸到各站台和各班车线路周边。

具体措施：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/318016003101006037>