**【暑期招生系列】“北京Yojoxx幼儿园夏日亲子秀”宣传活动---建生源鱼塘**

**【活动目标】**

1. 通过各种途径对园所进行宣传，扩大园所影响力
2. 通过与商家合作，完成会员资源共享，有目标的圈定当地适龄孩子的“鱼塘”

**【活动时间】**2020年7月（第一周、第二周）

**【活动地点】**

园所招生辐射范围内公园及广场、集市、村镇活动中心以及有共同目标客户群的商家

**【活动准备】**

活动海报、幼儿园宣传页、招生优惠活动易拉宝、（见附件1）

小礼品（印有园所标志的气球、小玩具、Yojo钥匙扣）

**【活动过程】**

**一、联合商家进行宣传，获取有效名单**

（一）选择商家：园所招生辐射范围内的母婴店、亲子摄影、婴幼儿游泳馆、童装店、早教中心等有共同目标客户群的商家

（二）与商家确定合作方式

1、在合作商店铺放置幼儿园代金券、优惠卡，商铺会员持卡、券报名可享受相应优惠

2、协作宣传（幼儿园在商家放置、张贴宣传资料，商家向本店适龄幼儿推荐幼儿园。幼儿园给本园幼儿发放商家宣传资料、体验卡、优惠券、代金券等）

3、协同组织活动

幼儿园牵头主办“**北京Yojoxx幼儿园夏日亲子秀”**活动，商家协办。

协办条件：

参与活动商家需组织XX名适龄幼儿参加活动

商家需派出X名工作人员参与活动的现场组织工作，提供现场所需相应服务（如：亲子摄影可提供现场拍照、摄像、童装店可提供主持人服装等）

商家需提供相应礼品（可为实物、卡券等）

商家可在现场放置宣传材料

4、利益共赢点：

园所、商家均可通过活动宣传自己品牌的暑期主打活动，扩大品牌影响力，达到预期收益

园所、商家通过活动可以共享会员，推动会员的相互转化

共同组织活动可以充分利用资源，达到更好效果的同时，减低每位参与者的成本投入

5、活动宣传方式

活动前两周，商家通过朋友圈、客户群、公众号、抖音、快手对活动进行宣传邀请会员报名参加

**宣传导语：**

激情夏日，点燃火热亲子趴！XX店携手北京Yojoxx幼儿园隆重推出“北京Yojoxx幼儿园夏日亲子秀”大型活动，游戏玩不停，豪礼送不停。真诚邀请您的参加！报名电话：13XXXXXXXX

活动前三天合作商家向幼儿园提供参加活动会员名单、基本信息（姓名、性别、出生日期、家庭住址、联系电话、是否已入学）园所根据名单信息圈定重点目标客户（附：会员报名表）

1. **园所外出宣传**
2. 幼儿园组织招生人员在园所招生辐射范围内公园及广场、集市、村镇活动中心进行宣传活动，投放幼儿免费游玩设施（详见：《幼儿游玩设施参考图》）、派发小礼品。请家长扫描二维码关注幼儿园的公众号报名参加活动，以便园所获取幼儿名单
3. 教师可到适龄幼儿家中拜访派发礼品，邀约幼儿参加活动，获取名单
4. **发动教师、家长宣传活动**

幼儿园教师、家长活动前两周通过朋友圈发送活动宣传海报，进行活动宣传，班级发动家长推荐适龄幼儿参与活动，如家长推荐的幼儿在园所成功报名入园，家长与本班教师均有相应奖励（参考：园所优惠方案---老带新优惠方案）

1. **发动村委会进行宣传**
2. 可在村微信群、大队微信群发送活动宣传海报，对园所及活动进行宣传
3. 利用村广播站广播园所活动及招生通知

**宣传导语：**

激情夏日，点燃火热亲子趴！北京Yojoxx幼儿园携手多家儿童品牌隆重推出“北京Yojoxx幼儿园夏日亲子秀”大型活动。游戏玩不停，豪礼送不停。真诚邀请您的参加！报名电话：13XXXXXXXX

1. **整理宣传中获得的幼儿名单，电话邀约幼儿及家长参加活动，有目标的圈定适龄孩子的“鱼塘”**

邀约话术：家长您好，我是xx幼儿园的xx老师，本周六我们会联合xx(店铺名称)在XX广场举行“北京Yojoxx幼儿园夏日亲子秀”，您已经报名准备参加活动了。我这次打电话主要是想提示一下活动当天的注意事项。我们活动的时间是XXX,地点在XXX，您需要给您和孩子准备小板凳，另外现在天气比较热，您需要给您和孩子带些水。非常期待您的参与，再见！