



# 爱乐奇英语

## 中秋节主题活动

2014年4月



## 一、活动目的：

通过中秋节节庆活动举办, 可以给您带来:

1. 帮助提高机构自身品牌知名度, 提升品牌形象;
2. 让学生学习中秋节相关知识, 沿承中华民族的悠久传承
3. 提升在校学生满意度, 增强孩子对机构的归属感, 促进续费.
4. 鼓励在校内学生推荐潜在新生, 带动新生招生;
5. 帮助市场推广, 更直接有效的拿到更多意向客户信息;
6. 帮助招生, 再次邀约客户的有利成交手段;
7. 提升自身团队的实战合作经验, 加强团队建设, 促进学校日后发展.

## 二、活动时间：

1. 9月初
2. 晚会时间: 9月7日 19:00-20:30 (具体日期学校可自行根据需要调整)

## 三、活动地点：

各学校内, 或外租场地 (具体安排学校可自行根据需要调整)

## 四、活动对象：

1. 学校所有在读学生
2. 幼儿段学员需要家长陪同
3. 在读学生邀请的好朋友
4. 招生老师邀请的意向学员

## 五、活动形式：

1. 中秋节前课内外渲染
2. 中秋节当天晚会, 师生互动英语游戏\唱歌\表演\教学等大联欢
3. 学校官网及在线学习平台进行同步宣传, 扩大品牌及活动的影响力。

## 六、活动前期准备：



- 1、活动前利用校区公开栏宣传中秋节的来历，给家长发节日的邀请函（短信），电话邀约意向客户、目标客户；
- 2、活动所需物品准备
  - A、活动背景音乐
  - B、爱乐奇中秋节贺卡
  - C、水彩笔
- 3、爱乐奇多媒体互动课件
- 4、活动每个步骤确定实施责任人。

### 七、校区环境布置：

中秋节装饰时间，活动前一周进行中秋节环境布置，大厅、走道和各教室进行中秋节的环境布置，烘托节日的氛围。

### 八、中秋节促销：（各校区可结合校区实际情况自行安排优惠）

凡在中秋节期间报名爱乐奇课程可享 9.5 折优惠，主题活动当天报名可享 8 折优惠并赠送全套爱乐奇原版教材。（仅供参考）

### 九、中秋节活动人员物料安排表

中秋节活动人员物料安排表				
时间节点	环节	物料准备	人员数量	备注
活动开始前一个月	报名、参与家庭邀约	海报、X 展架、报名表、DM 单页、培训	市场、销售	
活动开始前一周	环境布置	苹果、月饼、手工作品、软装物料、糖果、点心等	校长主导、全体人员参与	
活动前一天	设备物料调试检查	投影仪、互动白板、音响设备、摄像机、数码相机、活动音乐、电源插座等	全体人员	

9:00-9:15	活动签到秩序维护、参观校区	笔、学员名贴、签到表、母亲节主题标识、到店礼	前台、销售*2	
9:15~9:45	爱乐奇互动多媒体教学	教授和中秋节有关的相关英语，互动游戏等	主持人、外教、助教*3	
9:50~10:30	制作中秋节贺卡	桌子、椅子、水彩笔、爱乐奇中秋节贺卡等 (按计划人数采购)	中教老师*4	
10:30~10:40	集合，合影	摄像机、照相机	全体人员	
10:40~11:30	免费语言能力测试、课程咨询、网上平台体验	联网的电脑，能登录爱乐奇网上世界	CC	其他工作人员控制好现场人流
活动结束后三天内	活动总结		校长主导、各部门主管总结	汇总活动效果，分析数据，总结活动得失

## 十、活动流程

09:00-09:20 场地铺设。市场工作人员带领兼职到达预定场地，与场地管理人简单交涉之后，开始铺设活动场地，场地主要由家长休息区及儿童活动区构成。

09:20-10:00 预备宣传。活动场地陈铺完毕后。市场工作人员组织兼职扩散于广大群众中，着重对待孩子的年轻父母进行宣传引导。先简单介绍爱乐奇品牌和爱乐奇课程优势，然后向家长介绍我们的外场活动的主题和大致内容。通过对家长或者孩子的引导，把对方带至活动主场登记，然后参加活动，一次参加活动的孩子控制在10个，年龄以3-8岁为主，其余小朋友在外面场地分批等待。

10:00-10:05 活动开始。市场人员及兼职辅助老师将孩子安排在活动区域内。顾问在旁边休息区接待家长。向家长介绍爱乐奇品牌及课程设置及优势，并强调这些内容与后面的有奖竞答环节的关系。



10:05-10:10 热身活动 时间控制在 5 分钟左右，老师根据具体情况灵活掌握。目的是消除孩子和老师以及孩子之间的隔阂感，调动孩子们的积极性。好的开始是成功的一半。（歌曲有真人视频）

Red,Yellow,Blue,and Green stand up.

Red,Yellow,Blue,and Green turn around,and,

Stretch up high above your head.

Red,Yellow,Blue,and Green sit down.

Pink,Purple,Brown,and Tan stand up.

Pink,Purple,Brown,and Tan turn around,and,

Stretch up high above your head.

Pink,Purple,Brown,and Tan sit down.

Gold,Silver,Black,and White stand up.

Gold,Silver,Black,and White turn around,and,

Stretch up high above your head.

Gold,Silver,Black,and White sit down.

10:10-10:40 教学 时间控制在 30 分钟内，老师具体灵活掌握。市场人员注意维持现场秩序，灵活应对各种突发情况。与此同时，顾问在向家长介绍爱乐奇的同时，可以向家长了解孩子的情况，孩子性格，偏好，以前有没有学过幼儿英语课程之类的，还有家长对孩子教育及成长的看法。再引导到家长对幼儿英语的态度以及对幼儿英语有那些要求和期待等等，最重要的是对家长发出公开课的邀约。顾问可以根据具体情况灵活掌握。

10:40-10:50 家长问答 该环节分为两部分，可以二择其一，也可以合并进行，每个环节控制在十分钟内，根据具体情况灵活掌握。首先是孩子的活动成果展示，学到了几个新单词或者画了一幅画等等。尽可能给每个参与的孩子一个奖励。不能让家长或者孩子心生怨怼。

其次，就是针对家长的有奖问答，经过前期顾问的灌输和提示，家长多多少少都会对爱乐奇有一定了解。在这个环节中，对表现较好的家长给予奖励。

参考题型：

1、我们的校区地址在哪里？



- 2、我们的校区的报名电话是多少？
- 3、我们爱乐奇的课程优势是？
- 4、我们的课程针对几岁的孩子？
- 5、我们的课程级别总共有多少？

10:50-11:00 收尾。奖品发放完毕后，主持人向参与的家庭及围观者再次强调我们爱乐奇的品牌、校址、优势及公开课时间等等。市场人员对外围人员进行宣传，发出邀约，收集有效信息。顾问可以和比较有意向的家长做简单的告别约定等等。

11:00 结束。根据具体情况，可以考虑结束，也可以稍事休息后下午再开始第二场活动。结束活动时，市场人员和顾问对登记的意向客户信息进行整理，交由市场部统一保管，随后分发到个人。清点物料，与场地负责人打招呼，安排人员及物品，返回本校。

## 十一、中秋节促销：（各校区可结合校区实际情况自行安排优惠）

凡在中秋节当周报名爱乐奇课程可享 9.5 折优惠，主题活动当天报名可享 8 折优惠并赠送全套爱乐奇原版教材。

## 十二、物料清单：

- 活动邀请函
- 预约报名登记表
- 活动签到表
- 宣传单页
- 学员名字贴
- 水彩笔
- 背景板
- 活动音乐
- 电脑、爱乐奇多媒体课件、便携扬音器 1 台
- 无线网络、爱乐奇体验账号
- 爱乐奇教材
- 宣传海报
- X 展架



10 天体验卡

爱乐奇人偶

小奖品

便携地毯一卷

活动通知单页

活动教具若干（根据老师需要）

### 十三、活动建议

- 1、各校区根据自己实际情况合理安排活动时间；
- 2、一场活动人数控制在 30 人，报名人数多的话可以安排多场；
- 3、除了可以通过地推、线上报名、电话邀约等方式外，还可以让在校的小学员介绍他的小伙伴一起来参加；
- 4、校区可以适当的准备一些礼品及奖品，提高参与家庭的积极性；
- 5、活动游戏环节校区也可以根据实际情况进行适当的修改。