



# 爱乐奇英语

## 六一儿童节主题活动

2014年4月



## 一、 六一儿童节：

据说六一儿童节是所有小朋友的好朋友，它会每年如约而至，带给小朋友们无限的欢乐和惊喜，今年的六一儿童节，你准备好了吗？带上你的爸爸妈妈，加入爱乐奇欢乐大家庭，体验我们的神奇世界之旅，希望通过这次六一儿童节的活动让更多的家庭了解到爱乐奇、喜欢爱乐奇并加入我们这个大家庭，在这个所有小朋友期待的日子里，我们愿做一份迟到的礼物给到每一个成长中的小朋友和他们的家庭。

## 二、 活动目的：

1. 爱乐奇品牌户外宣传、推广课程。
2. 爱乐奇少儿英语课程优势的介绍。
3. 发掘潜在客户，引导家长和小朋友到参加校区公开课或体验课。
4. 节庆活动，通知老生参加，促进爱乐奇班级内部招生及转化。

## 三、 活动主题：“快乐成长爱乐奇”

通过在户外六一节活动，让更多的家长了解爱乐奇线下课程、展示线上平台等，在好玩的暖场和寓教于乐的游戏带给潜在学员和在读学员爱乐奇快乐的节日气氛。

## 四、 活动时间：

2014年6月1日 9:00—11:00AM（各学校可结合校区时间自行安排）

## 五、 参与对象：

潜在学员为主、在读学员为辅。3-12岁孩子及家长。

## 六、 参与人数：

30家庭（各学校可结合校区实际情况自行安排）

## 七、 活动内容：

- 1、 热身活动
- 2、 教学课件片断展示



### 3、 家长问答环节

## 八、 活动地点：

户外高档社区、露天广场、公园、超市门口等，根据学校周边自身现有情况决定。

## 九、 前期准备：

- 1、 活动前利用校区公开栏向家长宣传六一节活动报告时间及报名细则，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、 活动场地的甄选
- 3、 活动所需物品准备及预算
- 4、 活动每个步骤确定实施责任人

## 十、 活动人员物料安排表（仅供参考，各校区根据实际操作流程修改以下表格）：

六一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	联系靠近学校的活动场地	活动方案、活动邀请函、宣传页 活动通知单页	校长、市场	人流量要大
活动开始前3周	开展潜在及现有客户邀约及报名	预约报名登记表、宣传海报、报名表、DM单页	市场、销售	潜在学员邀约为主，在读学员邀请为辅
活动前一天	设备物料调试检查	电脑、便携扬声器1台、摄像机、数码相机、活动音乐、电源插座等	市场	
9:00-9:20	场地布置	便携地毯一卷、背景板、X展架	全体人员	

9:20-10:00	预备宣传、 活动签到秩 序维护	学员名贴、水彩笔、签到 表、爱乐奇教材、宣传页	市场、销售	现场报名的签 到表上必须要 留电话
10:00~10:05	活动开始	活动教具若干（根据老师 需要）	外教、助教主 持	
10:05~10:10	热身活动	各种颜色的气球	外教、助教	
10:10~10:40	教学展示	游戏教具、小奖品	全体人员	每批 10 个小朋 友，轮批进行
10:40~10:50	家长问答	爱乐奇多媒体课件、无 线网络、爱乐奇体验账 号、小奖品	销售	
10:50~11:00	收尾	联网的电脑，能登录爱乐 奇网上世界，10 天体验 卡	销售	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	PPT	校长、各部门 主管	汇总活动效 果，分析数 据，总结活动 得失

## 十一、活动描述：

- 1、若在社区内进行活动可提前将活动通知贴在社区各个单元告示栏内或电子门醒目处。如果是超市要提前与他们的接口人联系好通知事项，例如在服务台放一些活动的宣传单页，也可以是放一个当天活动宣传的易拉宝。
- 2、活动前，由市场宣传人员对目标人群进行宣传引导，使大家了解活动大致内容，激发其参与兴趣，对有意向者进行登记，参与活动的孩子或家庭以 30 组左右为佳。
- 3、活动开始时，尽可能对参与者进行分流，顾问与家长在等待区进行沟通，老师与孩子在活动区进行互动。顾问负责向家长介绍爱乐奇品牌、课程优势及活动中教

- 师教学行为的用意等。教师直接在电脑上让家长 and 小朋友体验爱乐奇线上平台，通过寓教于乐的互动，充分调动孩子的积极性，让孩子表现出开朗活跃的一面。
- 4、暖场。通过小游戏消融孩子的心理壁垒，烘托出友好，活泼的活动气氛，并使旁观的家长获得初步认同。
  - 5、正式活动。在活动中，教师尽可能树立良好形象，并与孩子建立起互信关系，将爱乐奇的趣味理念深植于孩子和家长心中。顾问与家长沟通时，除了向家长介绍爱乐奇课程特色及优势外，尽可能多了解孩子的情况以及家长的观念，寻找切入点，并结合现场活动进行有针对性的沟通，邀约其参加试听课。
  - 6、有奖竞答。可分为两部分。一是对活动中表现比较好的孩子或者潜在意向比较强的孩子赠送小礼品，强化其对爱乐奇的美好印象。二是对家长进行有奖问答，（通过前期市场人员的宣传及顾问的细致沟通，使其了解相关内容，并提前告知有奖竞答环节。）对爱乐奇各方面信息（如校址，课程优势等）回答正确率较高或者表现特别积极的家长予以奖励。
  - 7、收尾。活动结束后再次强调本校区的校址、爱乐奇课程特色、师资优势及公开课时间等。并向未直接参与但积极围观的潜在目标发出邀约，强调公开课名额有限，有意者尽快预约，送别的时候赠送一张爱乐奇的 10 天体验卡。
  - 8、结束。整理活动前后登记的意向客户信息，交由市场部统一保管，返校后再进行分配。清点物料，与场地负责人打招呼礼貌离开，安排物品运输，返回学校。

## 十二、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 3-12 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。

### **十三、六一节促销：（各校区可结合校区实际情况自行安排优惠）**

凡在六一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。

### **十四、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）

## 十五、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。

## 十六、活动人员配备：

- 1、专职市场人员 1-2 名，职责：外场活动的编剧、导演、场务兼场控。活动前期的联系及宣传铺垫。活动期间的组织协调，宣传引导。活动结束后的善后组织工作。
- 2、兼职 2-4 名，职责：活动前，活动通知的张贴。配合市场人员宣传引导，使群众了解、关注、并参与到外场活动中来。活动中的秩序维持及宣传工作。活动结束后，协助市场人员善后工作。
- 3、课程顾问 2-4 名。职责：外场活动的核武器。配合市场部门的宣传，并对较有意向的目标进行有针对性的积极引导，使其了解、初步认可爱乐奇少儿英语。
- 4、教学老师 2-3 名。职责：外场活动的灵魂。主体活动的策划参与及现场的把控。通过活动与孩子建立良好关系，使家长对爱乐奇产生良好印象，并对爱乐奇的课程特色及教学师资有初步的了解及认可。