



# 日間大學部招生策略

教務處

2018.08.16

# 目錄 ▶

- ▶ **第一部分** 招生宣傳
- ▶ **第二部分** 校招生三大管道  
名額分配策略
- ▶ **第三部分** 招生專業化試辦計畫
- ▶ **第四部分** 校註冊率、保留率、  
缺額率分析

# 第一部分： 招生宣傳

升學講座  
模擬面試

高中  
校園參訪

校友回高中  
母校分享

學生優秀  
表現回饋  
高中

高中&大學  
博覽會

Open  
House  
Day

平面媒體  
廣告宣傳

高中生  
體驗課程

各學系拍  
攝學生招生  
影片放置與  
系網頁

## 第二 部分



### ▶ 校招生三大管道名額分配策略

1. 各招生管道名額有效運用，先招足招滿為優先考量
2. 分配各學系在考試分發名額的基準，包含考量淹水線效應、各管道過去的名額使用率(回流率)及各系107考試分發錄取原始總成績



# 各學系招生三大管道的 名額分配一覽表





## ▶ 檢視招生相關的分析數據



# 第三 部分



## 招生專業化試辦計畫

本校為首波邀請參與試辦之17所學校之一

若表現良好可提出擴大個人申請管道之比率

第二年試辦計畫正著手規劃與推動，期望各系仍能鼎力相助



# ▶ 執行狀況



13場

校內說明會  
審查評量尺  
規說明會

6場

高中交流與  
座談  
審查評量工  
作坊

90名  
老師

模擬審查  
校本部與醫學  
院區同步辦理

3382名  
考生

專業化審查  
28試辦學系  
進行

108學年度將導入全部學系執行教育部「107年度大學招生專業化試辦計畫」，並藉此機會與各高中進行更深度的交流。



# 第四 部分



## ▶ 校註冊率、保留率、缺額率分析

對企業而言，顧客快速流失為企業獲利下降的警訊，將顧客流失率降到最低，企業本身才達到最佳顧客保留率。雖然學校性質不似企業，然而隨招生競爭日趨強烈，維持既有客戶的企業成本遠低於開發新客戶群的成本，中途離校生即等於客戶流失。



招生與留生均需要大家一同努力

教務處再次感謝過去一年

各行政單位與學術單位的協助

Thank you