# 教师节的促销活动方案设计(模板15篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-07-31

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。教师节的促销活动方案设计篇一1...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**教师节的促销活动方案设计篇一**

1.提升商场对外知名度和美誉度。

2.提升商场大众关注度。

促销宣传

：20xx年9月10日—9月12日。

二楼客服中心。

活动一情聚在国芳“老师，您辛苦了!”

a.凡在9月10日当天持本人教师证即可免费银卡一张。

b.凡在9月10日当天持本人教师证即可领取免费体检卡一张和精美礼品一份并送上国芳百盛大世界商业广场最诚挚的问候。

活动二感恩免费点歌台

并附50字内的广播内容。广播将带去您对老师感恩的心情。

活动三感恩教师送礼

夏末秋初，新货抢先购，活动期间凭教师资格证即可领取10元代金卷一张，享受活动专柜的打折优惠活动并可与现金卷同时使用，单张小票只可抵卷一张。

详见各专柜明示pop

活动四我和我的老师，征文大赛

参赛时间：本活动从20xx年9月1日开始报名参赛，9月10日下午18:00结束。

参赛要求：题材要求与自己的老师有关。

参赛范围：只要您有一份感恩的心，均可参加本项活动。

展示地点：国芳百盛大世界一楼南侧玻璃门斗。

评选方式：国芳百盛将评选出：

一等奖1名，品牌复读机1台;

二等奖3名，奖收音机1台;

三等奖5名，奖学习用具1套;

鼓励奖10名，奖精美笔盒1个;

参与奖各奖圆珠笔1支。

演讲时间：20xx年9月10日下午14:10(如有变动，及时通知)

活动结束时间：作品在9月13日取下后，电话通知领取，并有精美小礼品赠送。

1.电视广告和我商场的led大屏从20xx年8月25日开始投放宣传，9月12日晚电视宣传结束，9月12日闭店led大屏宣传结束。

2.手机短信在20xx年8月25日和20xx年9月1日，8日分三次次对外发送，每次6000条左右，各楼面整理提供电子版楼面顾客信息电话。

3.户外喷绘宣传，场内气氛布置。

**教师节的促销活动方案设计篇二**

尊敬老师是中华民族的传统美德，是学生德育的重要内容。国家为了弘扬“尊师重教”的传统，将每年的9月10日定为教师节。在这样一个具有深刻意义的节日，中脉蜂灵更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

触摸“教师节”，体验“中脉蜂灵”

1、利用节日消费高峰，提高销量

2、借势推广我们产品，促进认知

3、回馈广大消费者，建立忠诚度

4、加强与终端合作，改善彼此客情

9月5日——9月10日

各药房及专卖店

主推产品：中脉蜂灵三个规格（96粒、192粒、400粒）

辅推产品：48粒

（一）：活动内容

3、以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“教师节”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4、活动的最终解释权归中脉集团皖南分公司

（二）：活动形式

1、每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作（尺寸长30cm\*宽30cm\*40cm），摸奖箱四个面：两个面为中脉的log0；另两个面为《触摸“教师节”赢幸运》字样。

2、每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“教师节”字样，用白板笔写。

3、乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”；5个球上写“一”；一个球上写“教师节”；另外35个球上写“幸运”

4、乒乓球的形式可以用其他东西代替

（三）：奖项设计

1、一等奖的标志为“教师节”，奖品为价值192元的中脉远红内衣。

2、二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的中脉靠枕。

3、三等奖的标志为“五”，奖品为价值48元的中脉蜂灵48粒装。

4、四等奖的标志为“幸运”，奖品为价值28元的中脉护眼。

（四）：补充说明

1、本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满100元以上（其他保健品除外）也可参加我们活动一次，最多为一次。目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。

2、本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条。

（1）现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列。

（2）此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名。

（3）此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础。

（4）需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行。

（5）在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式。

2、终端的布置设计

（1）在店门口要有活动的告知（比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容）。

（2）在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放。

（3）店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛。

（4）在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望。

（5）店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅。

4、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

1、产品进场。

2、促销员进场、培训。

3、堆头的落实。

1、促进现有产品的销售。

2、提升产品的知晓度。

3、树立彼此的信心。

**教师节的促销活动方案设计篇三**

一日为师终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

积极参与社区的活动，进步卖场的亲和力

2、征文比赛针对对象—各中小学以及幼儿园的.学生具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。 执行方式—即日起接受到9月2日结束，作文同一交到前台科;9月3—7日，进行评选;评出奖一等奖1名，品牌复读机1台;二等奖3名，奖收音机1台;三等奖5名，奖学习用具1套;鼓励奖10名，奖精美笔盒1个;参与奖各奖圆珠笔1支。

3、有奖问答针对对象—9月10日的顾客具体内容—结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新华都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受新华都人的感恩之情。执行方式—场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅，配备音响，有专人主持。

1、营运部经理负责协调各个科的工作;市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作;前台科负责赠品的派送及登记;工程科负责场外活动时的音响等道具;防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2、采购部负责各奖品的供给商赞助谈判。

附赞助品清单

奖品数目奖品数目

教师节赠品800复读机1

收音机3学习用具5套

精美笔盒10圆珠笔1000

**教师节的促销活动方案设计篇四**

时间：2024年9月

主题：一日为师  终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

内容：

一、活动主题：一日为师  终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

二、活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

三、活动安排：

1.赠送活动

针对对象—各大中小学校的老师

执行方式—每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

2.征文比赛

针对对象—各中小学以及幼儿园的学生

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月2日结束，

作文

统一交到前台科；9月3—7日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

3.有奖问答

针对对象—9月10日的顾客

具体内容—结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新华都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受新华都人的感恩之情。

执行方式—场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅 ，配备音响，有专人主持。

四、活动配合：

1.营运部经理负责协调各个科的工作；市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作；前台科负责赠品的派送及登记；工程科负责场外活动时的音响等道具；防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2.采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

附赞助品清单

奖品         数量           奖品          数量

教师节赠品    800           复读机          1

收音机         3           学习用具          5套

**教师节的促销活动方案设计篇五**

1、赠送活动

针对对象—各大中小学校的老师

执行方式—每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

2、征文比赛

针对对象—各中小学以及幼儿园的学生

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月2日结束，作文统一交到前台科；9月3—7日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

3、有奖问答

针对对象—9月10日的\'顾客

具体内容—结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新x都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受新x都人的感恩之情。

执行方式—场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅，配备音响，有专人主持。

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作；前台科负责赠品的派送及登记；工程科负责场外活动时的音响等道具；防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

附赞助品清单

奖品 数量 奖品 数量

教师节赠品 800 复读机 1

收音机 3 学习用具 5套

精美笔盒 10 圆珠笔 1000

**教师节的促销活动方案设计篇六**

20xx年9月

一日为师 终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

一、活动主题：一日为师 终生为父——祝老师们身体健康、生活快乐

二、活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

三、活动安排：

1．赠送活动

针对对象—各大中小学校的老师

执行方式—每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物；

2．征文比赛

针对对象—各中小学以及幼儿园的学生

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月2日结束，作文统一交到前台科；9月3—7日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

3．有奖问答

针对对象—9月10日的顾客

具体内容—结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新华都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受新华都人的感恩之情。

执行方式—场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅 ，配备音响，有专人主持。

四、活动配合：

1．营运部经理负责协调各个科的工作；市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作；前台科负责赠品的派送及登记；工程科负责场外活动时的音响等道具；防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2．采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

**教师节的促销活动方案设计篇七**

活动分为三个版块：

1、歌曲《长大后，我就成了你》

九月，教师节踏着轻盈的步伐向我们走来。难忘师恩，一首《长大后，我就成了你》献给普天下辛勤耕耘、默默付出的教师朋友们，祝你们教师节快乐！

2 、舞蹈《教师魂》

轻松愉悦的伴奏声中带来舞蹈《教师魂》，舞者轻盈身影中更透露出一种坚定、一种执着、这就是教师园丁们精神的折射。

1、教师节促销活动现场在教师节祝福语中，主办方将准备日常生活的常识问题与在场人员进行互动，答对者可获得实用家居礼物一份。

2、教师节促销活动现场在教师节祝福语中，主办方与现场人员交流日常生活家居小窍门，促销小姐会讲解回答教师节的由来和若干教师节诗歌，并祝福大家教师节快乐。

1、教师节促销活动现场在教师节祝福语中，靓丽青春的学生模特在浓烈教师节气氛中向大家展示创意家居，并有相关人员介绍性能。

2、在热烈的教师节气氛中进行一元拍卖。

主办方将部分产品进行拍卖，一元起拍，所拍货款全部用于捐助四川贫困小学，搭建起教师节爱的桥梁。

3、在场人员可在各个区域挑选适合自己的产品，有专业的导购员为您介绍，凭教师证可享受相关优惠政策。

签到送礼：凡在网上报名参与xx教师节促销活动并在xx教师节促销活动现场签到者可获得环保购物袋一个、矿泉水一瓶、笔、活动手册一份。

一元换购：凡在xx教师节促销活动现场购满500元的只要再加1元就可得到超级礼品一份。

一元拍卖：xx教师节促销活动现场多种商品一元起拍，直掀底价，便宜让你拿。

超级大奖：xx教师节促销活动现场一等奖价值800元1名，二等奖价值500元2名，三等奖价值300元5名，凡下定者即又机会获取师节促销活动现场抽奖机会。奖品等你拿，超级大放送。

现场游戏不停：在xx教师节促销活动团购现场会不时进行游戏互动，参与者还有机会拿到丰厚教师节促销活动游戏奖品。

精致售后服务：为给教师以及网友们完美服务，所有商家承诺凡在活动当天订购的产品假一罚十，并且当天商品价格全年最低，如发现更低价格，经查证属实差价双倍返还。

质量大挑战：在场人员可对展销的＇家居建材类产品进行检测，如发现任何问题，挑战者可获得主办方精心准备的礼品一份，授予“最佳检测员”称号。

质量同盟会：主办方将xx教师节促销活动现场签署“质量保证书”，以示对产品的信心和消费者的承诺，在场人员现场联名签署“抵制三无产品捍卫自我权利”同盟书，以示对正规产品的支持与信赖。

xx教师节促销活动进行中，请如实填写您的信息，以便现场签到。

**教师节的促销活动方案设计篇八**

二、促销目的：

通过多次针对不同目标群体的促销活动，分别针对不同的消费群做不同形式的促销活动，使用各个击破的策略，对不同的消费群体展开不同形式的宣传促销攻势，逐步让整个鸢都消费者都能了解并参与进风筝地一大道购物活动中来，最终达到提高酒店人气，增加客流量和销售额的目的。

三、促销核心：促销宣传

四、促销时间：\_年9月10日―9月12日。

五、礼品发放地点：

二楼客服中心。

六、促销活动：

活动一情聚在国芳“老师，您辛苦了!”

a.凡在9月10日当天持本人教师证即可免费银卡一张。

b.凡在9月10日当天持本人教师证即可领取免费体检卡一张和精美礼品一份并送上国芳百盛大世界商业广场最诚挚的问候。

活动二感恩免费点歌台

并附50字内的广播内容。广播将带去您对老师感恩的心情。

活动三感恩教师送礼

夏末秋初，新货抢先购，活动期间凭教师资格证即可领取10元代金卷一张，享受活动专柜的打折优惠活动并可与现金卷同时使用，单张小票只可抵卷一张。

详见各专柜明示pop

活动四我和我的老师，征文大赛

参赛时间：本活动从20\_\_年9月1日开始报名参赛，9月10日下午18:00结束。

参赛要求：题材要求与自己的老师有关。

参赛范围：只要您有一份感恩的心，均可参加本项活动。

展示地点：国芳百盛大世界一楼南侧玻璃门斗。

评选方式：国芳百盛将评选出：

一等奖1名，品牌复读机1台;

二等奖3名，奖收音机1台;

三等奖5名，奖学习用具1套;

鼓励奖10名，奖精美笔盒1个;

参与奖各奖圆珠笔1支。

演讲时间：\_年9月10日下午14:10(如有变动，及时通知)

活动结束时间：作品在9月13日取下后，电话通知领取，并有精美小礼品赠送。

七、促销广告支持：

1.电视广告和我商场的led大屏从\_年8月25日开始投放宣传，9月12日晚电视宣传结束，9月12日闭店led大屏宣传结束。

2.手机短信在\_年8月25日和\_年9月1日,8日分三次次对外发送，每次6000条左右，各楼面整理提供电子版楼面顾客信息电话。

3..户外喷绘宣传，场内气氛布置。

八、费用预算

九、礼品预算

十、广告费用

**教师节的促销活动方案设计篇九**

尊师重教历来是我们中华民族的优良传统，20xx年的教师节马上就要到了，餐厅特在0年9月10日推出“桃李满天下，恩情似深海”的教师节联谊活动，在弘扬中华民族传统美德的同时，联络餐厅会员顾客的感情，促进餐厅经营收入提高。详细活动方案如下：

餐厅邀请会员顾客（特别是老师）召开茶话会、联谊会、座谈会等庆祝教师节活动；

1、活动主题：

桃李满天下，恩情似海深——餐厅教师节主题联谊会（或茶话会、座谈会）

2、活动目的：

1）借助教师节机会，把握教师节主题，促进餐厅经营收入提高，联络餐厅会员顾客感情；

2）塑造餐厅尊师重教的企业形象，推动会员顾客升级。

1、主持人诗歌朗诵《赞恩师》；

2、教师顾客发言，餐厅员工献花；

3、餐厅员工代表学生向老师献礼：励志手语舞蹈《感恩的`心》；

4、凡教师凭教师证在餐厅可享受9折优惠。

1、凡在9月10日到餐厅消费的顾客均会收到一份关于“教师节感恩”的小礼品；

2、在餐厅门口和大厅悬挂教师节条幅：

“老师，您辛苦了！”

“尊师重教是中华民族和餐厅的优良传统！”

3、每个餐桌上配一份精美的教师节贺卡。

1、餐厅员工统一着服务装。

2、餐厅联谊会过程中，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得随意出入餐厅及在餐厅内不得随意走动。

5、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得在会场内接、打电话和收、发短信。

**教师节的促销活动方案设计篇十**

：

积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

1、赠予活动

针对对象—各大中小学校的老师

执行方式—每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼品；

2、征文比赛

针对对象xx各中小学以及幼儿园的学生

详细内容xx以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式xx即日起接受到9月2日结束，作文统一交到前台科；9月3—7日，进行评比；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。

3、有奖问答

针对对象—9月10日的顾客

详细内容—结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新华都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的\'感受新华都人的感恩之情。

执行方式—场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅，配备音响，有专人主持。

营运部经理负责协调各个科的工作；市场部负责作好宣传及相关的作文评比组织工作；前台科负责赠品的派送及登记；工程科负责场外活动时的音响等道具；防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

**教师节的促销活动方案设计篇十一**

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

9月6日至9月30日

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

庆中秋，迎国庆，送大礼!

(一)场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节;

外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m，宣传活动内容;

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈);

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼;宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做)，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

1、dm海报宣传(具体操作明细见附表);

2、电视媒体宣传：

a、宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;

b、时间：9月20日26日;

c、费用收取：

d、宣传形式：动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;

4、场内播音宣传;

5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容：“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐;中秋大宗购物热线：\*\*\*\*\*”

**教师节的促销活动方案设计篇十二**

活动分为三个版块：

1、歌曲《长大后，我就成了你》

九月，教师节踏着轻盈的步伐向我们走来。难忘师恩，一首《长大后，我就成了你》献给普天下辛勤耕耘、默默付出的教师朋友们，祝你们教师节快乐！

2、舞蹈《教师魂》

轻松愉悦的伴奏声中带来舞蹈《教师魂》，舞者轻盈身影中更透露出一种坚定、一种执着、这就是教师园丁们精神的折射。

1、教师节促销活动现场在教师节祝福语中，主办方将准备日常生活的常识问题与在场人员进行互动，答对者可获得实用家居礼物一份。

2、教师节促销活动现场在教师节祝福语中，主办方与现场人员交流日常生活家居小窍门，促销小姐会讲解回答教师节的由来和若干教师节诗歌，并祝福大家教师节快乐。

1、教师节促销活动现场在教师节祝福语中，靓丽青春的学生模特在浓烈教师节气氛中向大家展示创意家居，并有相关人员介绍性能。

2、在热烈的教师节气氛中进行一元拍卖。

主办方将部分产品进行拍卖，一元起拍，所拍货款全部用于捐助四川贫困小学，搭建起教师节爱的桥梁。

3、在场人员可在各个区域挑选适合自己的产品，有专业的导购员为您介绍，凭教师证可享受相关优惠政策。

签到送礼

凡在网上报名参与红星美凯龙教师节促销活动并在红星美凯龙教师节促销活动现场签到者可获得环保购物袋一个、矿泉水一瓶、笔、活动手册一份。

一元换购

凡在红星美凯龙教师节促销活动现场购满500元的只要再加1元就可得到超级礼品一份。

一元拍卖

红星美凯龙教师节促销活动现场多种

商品一元起拍，直掀底价，便宜让你拿。

超级大奖

红星美凯龙教师节促销活动现场一等奖价值800元1名，二等奖价值500元2名，三等奖价值300元5名，凡下定者即又机会获取师节促销活动现场抽奖机会。奖品等你拿，超级大放送。

现场游戏不停

在红星美凯龙教师节促销活动团购现场会不时进行游戏互动，参与者还有机会拿到丰厚教师节促销活动游戏奖品。

精致售后服务

为给教师以及网友们完美服务，所有商家承诺凡在活动当天订购的产品假一罚十，并且当天商品价格全年最低，如发现更低价格，经查证属实差价双倍返还。

质量大挑战

在场人员可对展销的家居建材类产品进行检测，如发现任何问题，挑战者可获得主办方精心准备的礼品一份，授予“最佳检测员”称号。

质量同盟会

主办方将红星美凯龙教师节促销活动现场签署“质量保证书”，以示对产品的信心和消费者的承诺，在场人员现场联名签署“抵制三无产品捍卫自我权利”同盟书，以示对正规产品的支持与信赖。

09：00网友签到并领取小礼品。

09：20—09：40活动开始主持人介绍活动内容。

09：40—10：00红星美凯龙教师节促销活动文艺节目。

10：00—10：30教师节促销活动：问答游戏，知识竞猜

10：30—11：00教师节促销活动：文艺节目

11：00—11：30教师节促销活动：第一轮抽奖

11：30—14：00自由看厂商产品

14：00—14：30教师节促销活动游戏时间：包括颁发游戏礼品

14：20—15：00教师节促销活动：文艺表演

15：00教师节促销活动：第二轮抽奖

15：00—17：40自由看商家产品

17：40教师节促销活动：第三轮抽奖

18：00自由解散

红星美凯龙教师节促销活动进行中，请如实填写您的信息，以便现场签到

**教师节的促销活动方案设计篇十三**

为迎接教师节的到来，很多商场酒店都推出了不同的庆祝活动。下面是语文迷为大家带来的活动方案，希望对你有帮助。

一、活动主题：一日为师 终生为父――祝老师们身体健康、生活快乐

二、活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

三、活动安排：

1、赠送活动

针对对象―各大中小学校的老师

执行方式―每位教师凭教师证到前台科赠品组登记后，即可领取一份礼物;

2、征文比赛

针对对象―各中小学以及幼儿园的学生

具体内容―以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式―即日起接受到9月2日结束，作文统一交到前台科;9月3―7日，进行评选;评出奖一等奖1名，品牌复读机1台;二等奖3名，奖收音机1台;三等奖5名，奖学习用具1套;鼓励奖10名，奖精美笔盒1个;参与奖各奖圆珠笔1支。

3、有奖问答

针对对象―9月10日的顾客

具体内容―结合活动2的颁奖活动，在场外进行颁奖与有奖问答相结合的活动，使现场顾客积极参与到新华都的“尊师重教”的宣传活动，也使现场教师的感受新华都人的感恩之情。

执行方式―场外设一个简易的颁奖台，悬挂条幅 ，配备音响，有专人主持。

四、活动配合：

1、营运部经理负责协调各个科的工作;市场部负责作好宣传及相关的作文评选组织工作;前台科负责赠品的派送及登记;工程科负责场外活动时的音响等道具;防损科负责场外活动时场外秩序的维持。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

附赞助品清单

奖品 数量 奖品 数量

教师节赠品 800 复读机 1

收音机 3 学习用具 5套

精美笔盒 10 圆珠笔 1000

尊师重教历来是我们中华民族的`优良传统，20xx年的教师节马上就要到了，xx餐厅特在20xx年9月10日推出“桃李满天下，恩情似深海”的教师节联谊活动，在弘扬中华民族传统美德的同时，联络餐厅会员顾客的感情，促进餐厅经营收入提高。详细活动方案如下：

一、活动形式

餐厅邀请会员顾客(特别是老师)召开茶话会、联谊会、座谈会等庆祝教师节活动;

二、活动主题说明

1、活动主题：

桃李满天下，恩情似海深——xx餐厅教师节主题联谊会(或茶话会、座谈会)

2、活动目的：

2)塑造餐厅尊师重教的企业形象，推动会员顾客升级。

三、活动重点环节

1、主持人诗歌朗诵《赞恩师》;

2、教师顾客发言，餐厅员工献花;

3、餐厅员工代表学生向老师献礼：励志手语舞蹈《感恩的心》;

4、凡教师凭教师证在餐厅可享受9折优惠。

四、相关道具

1、凡在9月10日到餐厅消费的顾客均会收到一份关于“教师节感恩”的小礼品;

2、在餐厅门口和大厅悬挂教师节条幅：

“老师，您辛苦了!”

“尊师重教是中华民族和xx餐厅的优良传统!”

3、每个餐桌上配一份精美的教师节贺卡。

五、活动注意事项

1、餐厅员工统一着服务装。

2、餐厅联谊会过程中，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得随意出入餐厅及在餐厅内不得随意走动。

5、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得在会场内接、打电话和收、发短信。

**教师节的促销活动方案设计篇十四**

1、以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的.氛围。

2、以回馈顾客的方式，在新老顾客心目中树立良好的商场形象，并以此维系老顾客和广大会员，提高商场的美誉度。

3、以公关活动为噱头，配合广告宣传，进一步扩大商场的知名度，为商场发展积累客户资源。

sp1：全馆流行商品3折起，凭vip卡或是教师证可再享9。5折

活动时间：202x年9月9日——9月1x日

费用预算：0元（由厂商承担）

sp2：感恩教师，九月献礼

活动时间：202x年9月9日——9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在百货消费单笔实付金额满388元即可凭当日收银小票至赠品处领取惠尔康菊花茶一箱；满588元即可领取抱枕一个；满888元即可领取5公斤金龙鱼大米一袋。数量有限，送完为止！

大米35元\*5天\*100袋=1750元小计：4350元

sp3：天使爱美丽，教师也疯狂

活动时间：202x年9月9日——9月1x日

活动地点：一楼化妆品专柜

活动内容：化妆品单笔实付金额满200元赠送30元代金券；满300元赠送50元代金券；满500元赠送100元代金券。

费用预算：0元（由厂商承担）

sp4：黄金惊价，绝对惊喜

活动时间：202x年9月9日——9月1x日

活动地点：珠宝区

活动内容：感恩教师节，百万黄金补贴，先到先得，黄金每克300减30，单笔单柜消费满3000返现50元，满5000返现100元。

费用预算：0元（由厂商承担）

sp5：银行卡会员特权日

活动时间：202x年9月9日——9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在百货单笔实付金额消费刷交通银行/光大银行/农业银行满288即可领取精美卡包一个，满388即可领取品牌水杯一个，满588即可领取\*高级遮阳伞一把。顾客请凭当日pos单据至赠品处领取。赠品以实物为准！

费用预算：0（由银行承担）

sp6：教师尊享，十倍礼遇

活动时间：202x年9月10日（仅一天）

活动地点：百货所有楼层

活动内容：凡是光临百货的教师皆可凭教师相关有效证件至服务台免费办理vip卡一张，并享有开卡即送800积分的优待，且凡在百货任意消费的vip教师可持vip卡以及教师相关的有效证件皆可享受十倍积分。

**教师节的促销活动方案设计篇十五**

尊师重道是我国的传统美德，各大门店也会为了感恩老师，推出了教师节的促销活动。主要是中秋节促销活动与教师节距离太近，让不少化妆品店对于做促销难以相处新意。其实促销活动太紧密并没任何关系，毕竟两个活动所针对的人群不同。

感恩教师节

9月9日——9月10日

活动一：桃“礼”满天下

在老师的教导下，让我们充满知识，走向更美好的未来。所以在教师节这样伟大的日子里，化妆品店同样也会推出一些慰劳教师的活动。凡是教师，到化妆品店中来消费，凭借着教师资格证和门店的购物小票，可以在前台领取一份精美的小礼物。当然，店内的礼品也不是无限的，限量100份，送完为止。

活动二：陪教师一起过节

只要是在活动期间，和教师一起到化妆品店来消费，就可以享受单人九折优惠，教师免费美容体验一次(或其他类目体验都可以)。只要是在结账时，教师拿出其身份证明，就能够有机会享受到化妆品店的优惠，还可以赠送超值教师免费体验券一张。

活动三：教师欢乐购

凡是在教师节活动期间，在化妆品店中购买产品达到180元以上的顾客，就可以凭当日的消费消费小票，到店内抽奖区域内，参与掷色子的机会。单张购物小票只能享受两次幸运大抽奖的活动。结果取最高点数，赢取精美好礼。

活动规则：凡是在店中购物满180元的顾客，就可以参与此次活动。要把两个色子扔进大腕中。看你撒色子的点数，决定你所获取的礼品。如果你的色子掉出了碗外，你的资格也就被取消了。

注意：赠送化妆品店礼品，必须要根据化妆品店的实际情况来定夺，而礼品最好是要以实用性为主的礼品，也就会更容易赢得消费者的欢心。

活动四：中秋礼品现金券

活动期间，教师免费办理会员卡，并赠送中秋礼品券。转介绍会员的老师可以多领取一张礼品现金券。

礼品现金券的运用：礼品现金券设计为10元，20元，50元，100元。

现场购物赠送策略：赠送的现金券是实际购物的三分之一即可，比如，满够128元可以赠送40元礼品券，在教师期间内可以换购指定的系列产品冲抵现金使用。(指定的品牌系列单品价格要在85以上，针对滞销的但是质量好的品牌可以直接设计到45以上的价格即可。)

登记会员的时候，现场无需购物直接赠送20元礼品代金券，在教师节或者中秋节期间可以购物冲抵现金用。(要注意指定系列品牌产品价格在50元以上。)

针对会员带新会员登记入会的如果新会员没有消费直接登记的送10元代金券给介绍人。新会员直接获得20元礼品现金券即可。有消费的就根据消费的额度来设计礼品现金券的赠送额度。

本身这个目的是扩展新会员，奖励老会员，增加后期连带消费，获取客户的\'好感和兴趣点。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn