# 最新教师节的促销活动方案策划 教师节促销活动方案(汇总10篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-31

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。教师节的促销活动方案策划篇一活动分为三个...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**教师节的促销活动方案策划篇一**

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。

5、活动安排：

09:00网友签到并领取小礼品。

15:00教师节促销活动：第二轮抽奖

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策划篇二**

利用教师节促进销售，吸引新客源。

20xx年9月

您许愿，我送礼

内容：凡于活动时间内，顾客一次性购物满100元，即可将自己所喜欢的商品（需本店有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到收据后面，投入到抽奖箱内，活动最后一天抽奖，公开抽出10名（名额根据抽奖情况而定，商品总价值不超过2024）。

1、条幅：xxx庆教师节“您许愿，我送礼”，悬挂在店门口。

2、电视飞字广告：xxx庆教师节“您许愿，我送礼”。

1、打电话通知老顾客，让老顾客购买。

2、派专人到学校公关，吸引老师到店参与活动。

1、把店内产品，整齐美观的`陈列给顾客参观。特别是时下热销的产品。

2、准备好活动用的抽奖箱、桌椅等。

3、活动内容的培训，店长要牢记此次活动的要领，有针对的进行促销。

**教师节的促销活动方案策划篇三**

为在教师节(9月10日星期五)更好的提高东南医药、百合医药、达辉大药房及东南医药集团品牌知名度，增加销售额，提高市场竞争力，东南医药集团企业策划组特结合连锁总部20xx第[0819a1]字《关于各直营门店继续开展活动的通知》拟此优惠促销活动方案。

1、活动名称：健康“师”足。

2、活动时间：20xx年9月9日(星期四)至20xx年9月12日(星期日)共计4天时间。

3、活动门店：集团旗下泉州市内各直营门店。

4、活动消费形式：凭教师证、学生证到店使用现金、医保卡、vip充值卡、银联卡及达辉独有的新华都购物卡消费。

1、本活动适用于所有在东南医药连锁有限公司、百合医药连锁有限公司、达辉大药房参与活动门店消费的顾客。

2、活动全称：健康“师”足优惠促销活动。

3、活动时间：20xx年9月9日(星期四)至20xx年9月12日(星期日)共计4天时间。

4、本活动所称消费指:现金消费、医保刷卡、vip充值卡刷卡、银联卡刷卡。

5、本活动奖品兑换需凭收银小票，经确认符合本活动条件后方可领取。如拒绝提交收银小票，不提供兑换机会。

6、参加领奖的收银小票时间需为消费当日，如过期不能领取礼品。

7、领取时请认真查验，礼品一经发放，恕不退换。

8、本公司并非活动奖品的生产商，产品生产商承诺该产品符合国家相关质检标准。有关产品质量方面问题，恕本公司不承担相关法律责任。如出现断货等情况，本公司有权用等价产品进行替换。

9、详细规则以东南医药有限公司网站公布为准，如有变更，恕不另行通知。

本公司保留对此次活动的最终解释权，及随时变更、调整、中止此次活动的权利。

**教师节的促销活动方案策划篇四**

教师节即将到来之际，为了向我们敬爱的人民老师致敬，xxxx将开展庆祝活动。xxxx项目周围毗邻xx中、xxx中两所市重点学校，教育师资雄厚，长期在此任教，第一考虑的是置家问题，居住需求量较为可观，同时教师对居住环境要求较高，我项目小区配套正好能满足其需求(书吧、高尔夫会所、室内羽毛球馆、游泳池等)xx风格人文社区，绿化率高是首选居家之处。

20xx年8月x日至xx年9月x日

所有客户群体；

1.活动期间，凡购房者均可享受xx元/每平米优惠；

2.活动期间，每天前60名意向看房客户均可转取幸运转盘机会；

4.老带新客户再享3600元优惠；

5.一次性付款总房款减5000元；

6.活动期间，老师或家人、亲友购房三天内签合同再享总房款优惠31000元/套；

1.活动物料：

幸运转盘、红色a4纸、宣传单页、红包、红包墙、购房券、展架；

2.物料到位时间：8月10日到位；

1.轮盘设计：

(1)面积划分均等的16块；

(2)奖项分别划为：

奖品：茶具、抱枕、雨伞(公司已有)

2.活动规则：

(1)本次活动只针对8月x日至9月x日期间每天前60名来访客户；

(2)来访客户仅有一次转动轮盘的`机会；

(3)老师及家人或亲友来访都可获得两次转动轮盘机会；

(4)客户转动轮盘，当转盘上的奖品项停留在“幸运指针”上时，摇奖人获得该奖项；

(5)客户在轮盘转动过程中，不得用手或其它外力影响转盘转动，否则结果无效；

(6)若轮盘指针停留在两个奖项的中间线上时，客户可重新转动轮盘一次；

1.红包设计：将100个装有1000元及2024元购房券的红包放置在红包墙上；

2.抽奖规则：

(1)本次抽取红包活动只针对意向购房客户(由置业顾问确定)；

(2)每位客户只能抽取红包一次；

(3)红包奖项为价值不等的购房券；

(4)客户所抽购房券只能充抵房款不可兑换现金：

1.网站通栏：xxxx敏谢师恩，绝版多层八月火爆推出幸运转盘、千元购房券、老带新、教师节优惠，一度升温；景观高层特惠一口价房源激情一夏!

2.短信群发、报纸、展架、网站软文：

3.公交站牌

**教师节的促销活动方案策划篇五**

尊师重教作为中国几千年来的传统文化，老师作为知识的传播者，在历朝历代都受到人们的尊重和爱戴，被誉为“人类灵魂的工程师”，鉴于此，我们在教师节期间促销活动以“尊师爱师”为主题，把这次促销活动的主要目标群锁定为教师群体。

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，最终达到提高商场人气，增加客流量和销售额的目的。

浓情9月，致礼恩师，地一大道感恩大回馈

20xx年9月上旬(9月5日—12日)

风筝地一大道购物广场卖场内

9月1日开始整体宣传造势，具体宣传方式：

(1)制作活动宣传片在公交车车视tv上9月1日至12日进行宣传。

(2)通过dm单(凭dm单可为老师领一张贺卡)进行户外宣传。

(3)《潍坊晚报》自9月7日至12日进行半版宣传。

(4)887电台自9月1日至12日广播宣传。

(5)商场广播及广场音响9月1日至12日播放活动宣传。

(6)广场户外围挡、条幅以及商场内展架、水牌等宣传9月1日。

(7)企划部9月1日至12日在网上发布活动内容，进行网络宣传。

1、自9月1日起凡在商场购物顾客可凭小票到服务台领取给老师的贺卡一张，作为顾客本人送给老师的节日贺卡。

2、购物满二十元顾客可凭小票到服务台领取专为老师准备的特殊礼品一份(雨伞、遮阳帽或者价值更高的礼品，上面印有“老师，您辛苦了”等字样)

3、教师本人来商场购物除可领取风筝地一大道专为老师特制贺卡之外，还可凭教师证领取礼品一份(雨伞、遮阳帽或者价值更高的礼品)。

4、餐饮区推出“祝福老师”特别餐，专为老师或招待老师的学生搭赠一些菜品或进行特别优惠活动。

**教师节的促销活动方案策划篇六**

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，提高卖场的亲和力

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。

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策划篇七**

针对即将来到的教师节，推出促销活动。

二、活动时间

教师节9月10日当天

三、活动目的

增加客量，促进销售目标达成

四、主题活动内容

打折、抽奖，赠送。设置抽奖内容：一等奖200元现金劵，二等奖精美菜式一份(50元内任选)三等奖汽水一罐。

五、dm快讯

介绍活动，活动日期及商品活动。(门面大宣传画报一份，楼面宣传画报一份，楼市宣传画报一份，小宣传单若干份)

六、气氛布置

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。前台设置抽奖箱。

七、活动执行

食品促销内容

1、菜式：50元以内任选

2、制作：照旧

3、观赏：可选项，设置长桌摆设菜式

4、价格：全场7.8折，通过价格吸引顾客

5、赠品：不限量(现金代用劵200元，菜式50元以内，汽水一罐)

**教师节的促销活动方案策划篇八**

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，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――各中小学以及幼儿园的.学生

详细内容――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策划篇九**

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。

**教师节的促销活动方案策划篇十**

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，提高卖场的亲和力

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。

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

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