# 教师节商场活动策划方案(实用8篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-09-06

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**教师节商场活动策划方案篇一**

一、活动组委会

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：

9月6日至9月30日

三、活动目的`：

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。

四、活动主题：

庆中秋，迎国庆，送大礼!

五、活动口号：略

六、场景布置：

(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。

**教师节商场活动策划方案篇二**

秋日师语 感恩回报

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xx月xx日——xx月xx日。

二楼客服中心。

活动一 情聚在国芳 ＂老师，您辛苦了！＂

a、凡在xx月xx日当天持本人教师证即可免费银卡一张。

b、凡在xx月xx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xx商场最诚挚的问候。

活动二 感恩免费点歌台

＂教师节＂当天，凭当日购物小票（金额不限）免费为您的老师在客服中心点歌一首，

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。

**教师节商场活动策划方案篇三**

秋日师语感恩回报

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|：

9月10日“教师节”当天，凭当日购物小票（金额不限）免费为您的老师在客服中心点歌一首，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：

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2024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。

略

略

略

**教师节商场活动策划方案篇四**

师恩在心祝福语真

20xx年9月1日至9月16日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节日前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元(超市满30元)的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场(超市)负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4、份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份(设定价值2元)，限领一份，时间截止日为了9月16日。

7、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：(商家)祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节日主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此最好设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅;

2、新闻报道

1、邮资明信片：1元/张张=xx元;

2、教师节礼品：2元/份份=4000元;(由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要份，具体商家自行确定)

3、宣传费用：1000元;

4、总费用：7000元。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

**教师节商场活动策划方案篇五**

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

**教师节商场活动策划方案篇六**

前言：老师是天上最亮的北斗星，为我们指明了前进的方向;老师是山间最清凉的.山泉，用清香的甘露汁浇灌着茁壮成长的小树苗。在教师节来临之际，祝福天下所有的教师，节日快乐!教师，崇高而神圣的职业。在这属于您的日子里，道一声：老师您辛苦了!

活动目的：

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。

sp主体方案：

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：20xx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：20xx年9月9日--9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在xx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：20xx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：20xx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：20xx年9月9日--9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在xx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：20xx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xx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xx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。

**教师节商场活动策划方案篇七**

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下：

二、活动目的：

1.基本目标：为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

2.营销目标：通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3.长期目标：提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

三、目前营销状况：

1.市场状况：选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2.产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3.宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

五、价格策略：

1.以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.

2.给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1.综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2.保持本土化经营.

七、广告宣传：

1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.

2.并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.

3.在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.

4.注重卖点的广告宣传即pop广告.

八、公共关系：

1.建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.

2.企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.

3.设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.

4.赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.

5.邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

九：营业推广：

1.实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.

2.对消费者促销：赠送样品减价推销.

3.把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转.

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：

**教师节商场活动策划方案篇八**

师恩在心祝福语真

20xx年9月x日至9月x日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节日前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元（超市满30元）的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计xx份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场（超市）负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4、xx份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份（设定价值2元），限领一份，时间截止日为了9月16日。

7、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：xx（商家）祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节日主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此最好设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅。

2、新闻报道。

1、邮资明信片：1元/张xxx张=xx元。

2、教师节礼品：2元/份xxx份=4000元。（由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要xx份，具体商家自行确定）

3、宣传费用：1000元。

4、总费用：7000元。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

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