

商场活动工作总结 商场活动策划(大全9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

商场活动工作总结篇一

鉴于本商场“引领时尚消费，倡导精致生活”的经营理念，所以，如何针对性地吸引高端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的高端定位及高端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。

在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场高端形象有机结合；活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。把举办第一届“紫荆”杯高尔夫赛事的开幕式作为本次活动的亮点及持续的新闻热点，力求创新，使活动具有震撼力和排他性。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全方位考虑。在活动过程中为尽量避免其它闲杂人等的滞留，所以庆典场面不宜盛大，时间不宜过长，隆重即可。

1. 开业庆典

2. 第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕式

隆重高雅

(1) 面向社会各界展示紫荆百货高档品牌形象，提高紫荆百货

的知名度和影响力；

(2) 塑造海南第一高档精品商场的崭新形象；塑造紫荆百货精品氛围。

(3) 通过本次开业庆典活动和“紫荆”杯高尔夫赛事开幕仪式，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起国庆黄金周的促销高潮和持续的新闻热点和促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

1. 前期宣传

(1) 开业前10天起，分别在海南日报、海口晚报及各高档写字楼的液晶电视传媒网等媒体展开宣传攻势；有效针对高端目标消费人群。

(2) 周边各高档社区及高档写字楼内作电梯广告，有效针对周边高端消费者，有效传达紫荆百货开业及其相关信息。

(3) 以各高尔夫球场为定点单位给各高尔夫球场的会员及高尔夫球界名流、精英发放设计精美的邀请函，邀请其参加紫荆百货开业庆典暨第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛。

2. 后期广告

(1) 开业后5日内，分别在海南日报、海口晚报及各高档写字楼的液晶电视传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲。

(2) 进一步跟踪报导“紫荆”杯高尔夫友谊赛，掀起持续的新闻热点。

嘉宾邀请，是仪式活动工作中极其重要的一环，为了使仪式活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在邀请嘉宾工作上

必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀请有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函(重要嘉宾应派专人亲自上门邀请)。

嘉宾邀请范围：

a□政府领导；上级领导、主管部门负责人；

b□主办单位负责人、协办单位负责人；

c□业内权威机构、高尔夫球界权威或精英；

d□知名人士、记者；

e□赞助商家；大型企业老总

1. 以开业庆典为平台，举行第一届“紫荆”杯高尔夫大赛开幕式。以海南各高尔夫球场的会员为主要参赛对象，给每个会员发放邀请函，并符上参赛的相关事项。商场内各商家为赞助商，还可邀请海口市内知名品牌的高尔夫用具商为赞助商或协办单位；邀请海南各高尔夫球会为协办单位，凡参赛者均可在商场开业当天获得精美礼品，优胜者可按名次获得现金奖励及商场内各世界品牌提供的高档礼品。凡参赛选手在商场内购物可获得相应优惠，在协办单位消费也可获一定礼遇等（或到场嘉宾可当天加入紫荆vip会员）。在良性的联合运作状态下，使主办方、协办方及赞助方三方在合作中获得共赢。

2. 千份dm杂志免费赠送：

为了扩大商场的开业效应和品牌影响力，发行dm杂志（紫荆百货《精致生活指南》）赠阅消费者。此dm杂志为大16k□68p□四色铜版纸印刷，发行量为一千五百册。主要发

行渠道为在开业庆典上所有到场者的礼品和开业促销期间商场赠阅。

本杂志的主要内容分为三个板块：

(2) “品牌故事”——介绍紫荆百货内各品牌（内附各品牌代金券）；

3. 在气氛渲染方面，以高雅的模特走秀和钢琴演奏代替庆典仪式中贯用的军乐队、锣鼓、醒狮队等。令每位来宾耳目一新，难以忘怀，且能有效地提高开业仪式的新闻亮点和宣传力度。在庆典活动中注入高雅文化，且与紫荆百货的高端定位及目标消费群的理想生活形态有机契合。

4. “名星”巧助阵：邀请高尔夫球界权威或精英，使圈内人士慕名而至；邀请某品牌代言人到场助兴表演一到二个节目，掀起会场的第三个高潮，整个活动在高潮迭起中落幕，令人回味无穷。

年月日上午9：00典礼正式开始(暂定)

8：30播放迎宾曲，礼仪小姐迎宾，来宾签到，为来宾佩戴胸花、胸牌、派发礼品、并引导来宾入会场就座，贵宾引入贵宾席。

8：35模特高雅的时装表演开始，展示国际著名服饰品牌魅力，在嘉宾印象中深化紫荆百货的高端定位，也可调动现场气氛，吸引来宾的目光。

9：00：时装表演结束，五彩缤纷的彩带彩纸从空中洒下，主持人上台宣布开业仪式正式开始，并介绍贵宾，宣读祝贺单位贺电、贺信。

9：05紫荆高层领导致欢迎辞

9: 10政府领导致辞

9: 15协办单位（美视高尔夫）领导致辞

9: 20参赛选手代表讲话

9: 25体育部门领导致辞并宣布第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕，鸣礼炮、放飞和平鸽和氢气球（会场达到第一个高潮）。

9: 30钢琴演奏（曲目略）

9: 35宣布剪彩人员名单，礼仪小姐分别引导主礼嘉宾到主席台。

9: 40宣布开业剪彩仪式开始，主礼嘉宾为开业仪式剪彩，嘉宾与业主举杯齐饮、礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向第二个高潮。主持人宣布正式营业. 消费者可进场购物。

9: 45活动进入表演及相关互动活动

10: 00整个活动结束

1□2□

现场布置所需物料

[彩旗]

1、数量：80面

2、规格□0□75mxl□5m

3、材料：绸面

4、内容：“引领时尚消费，倡导精致生活”。

5、布置：广场周围插置。

印制精美的彩旗随风飘动，喜气洋洋地迎接每位来宾，能充分体现主办单位的热情和欢悦景象，彩旗的数量能体现出整个庆典场面的浩势。同时又是有效的宣传品。

[横幅]

1、数量：若干；

3、规格□4.5x10m

4、内容：紫荆百货隆重开业

5、布置：高空气球下方

[贺幅]

1□数量：20条；

2、规格□0.8x20m

3、内容：各商家及合作单位祝贺

4、布置：广场及超市楼体

[放飞和平鸽]

1. 数量：188只

2. 布置：宣布第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕时放飞

[放飞小气球]

1、数量□20xx个

2、材料：进口pvc

3、布置：主会场上空

剪彩时放飞，使整个会场显得隆重祥和，更能增加开业庆典仪式现场气氛。

[高空气球]

1□数量：6个

2、规格：气球直径3米。

3、内容：祝贺及庆祝语

4、布置：现场及主会场上空。

[充气龙拱门]

1、数量：2座

2、规格：跨度15米 / 座

3、材料□pvc

5、布置：主会场入口处及车道入口

[绸布]

1. 数量：100米

2. 布置：市场入口处两旁的门柱

[签到台]

- 1、数量：签到台1组、
- 2、布置：主会场右边桌子铺上红绒布，写有“签到处”，以便贵宾签到用。

[花篮]

- 1、数量：30个
- 2、规格：五层中式
- 3、布置：主席台左右两侧

带有真诚祝贺词的花篮五彩缤纷，璀璨夺目，使庆典活动更激动人心

[背景板]

- 1、数量：一块
- 2、规格□10mx5m
- 3、材料：钢架、喷绘
- 4、内容：主题词,其风格与本活动的主题风格一致，能体现高雅与时尚的主题。

[t形台]

- 1、数量□1座：
- 2、材料：钢管、木板、红地毯

[红色地毯]

- 1、数量：200平方米
- 2、布置：主会场空地，从入口处一直铺到主席台突出主会场，增添喜庆气氛。

[其它]

- 1、剪彩布一条，根据剪彩人数扎花
- 2、签到本1本、笔1套
- 3、椅子150张
- 4、胸花150个
- 5、胸牌150个
- 6、绿色植物300盆
- 7、盆花200盆
- 8、彩屑

气氛营造

[礼仪小姐]

- 1、人数：10位
- 2、位置：主席台两侧、签到处

礼仪小姐青春貌美，身披绶带，笑容可掬地迎接各位嘉宾并

协助剪彩，是庆典场上一道靓丽的风景。

[钢琴演奏]

- 1、人数：1位，
- 2、规格：著名钢琴师
- 3、位置：主席台上

在迎宾时和仪式进行过程中，演奏各种迎宾曲和热烈的庆典乐曲，使典礼显得隆重而富有风情。

[专业模特队]

1. 人数：18人（暂定）
2. 位置：庆典开始前在t台上表演调动现场欢快的气氛且与活动主题有机契合。

[音响]

- 1、数量□1套
- 2、说明：专业
- 3、位置：主会场
- 4、媒体配合（略）

附件1：主会场效果图（略）

附件2：主席台及背景板设计（略）

附件3：邀请函设计（略）

附件4□dm画册设计（略）

附件5：条幅、贺幅、彩旗设计（略）

附件6□x展架设计（略）

附件7：庆典物料明细及费用预算（略）

附件8：目标消费群消费形态分析及相应前后期广告措施（略）

1. 本草案中各项活动内容均为暂定，方案所略之处及其它未尽事宜或因时间问题，或需同主办方进行更深入的沟通和研讨才能决定，所以在本案中未能体现，敬请谅解。

2. 关于第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛的详细事宜将作另案处理，在本案中未作阐述。

3. 一般情况下，开业日期应选在法定休息日，以便于嘉宾和消费者出席，而主办方现定的时间月日刚好是周一，建议再做决定。

4. 我司十分重视本次活动的策划及承办，希望能与主办方在深度的沟通和合作中使本次庆典活动取得圆满成功——取得良好的促销效益和广泛持久的社会效益及新闻效益。

商场活动工作总结篇二

“五·一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

xx月xx日——xx月xx日。

每个季节都有礼！“五一”有礼！

淘巧好，好淘巧。

（一）、劳模有礼。

xx月xx—xx日，凡历年获得过市级（含）以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份（衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣xx件）。

（二）、购物有礼。

淘巧好，好淘巧。

（三）、母亲节有礼。

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“xx商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

（统一色调——蓝色）。

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五·一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传（包括x展架）。

4、各专厅可以xx海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五·一”有礼□□xx经理配合实施）。

1□xx月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与xx商场的情

结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1□xx经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除xx不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。

4□xx月xx日、xx月xx日下午到收款台统一缴款□xx经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置□xx元；

2、“背粘胶”印刷□xx元；

3、室内外布置□xx元；

4、活动奖品预算□xx元；

5、报纸广告□xx元

总计□xx元。

其中□xx月xx日——xx月xx日，共xx天时。

间按各专柜销售额的xx%进行扣点，其余商场负担。

商场活动工作总结篇三

5月xx日

浪漫的五一温馨的金帝

一、活动主题：

浪漫的五一温馨的金帝

二、活动时间：

4月20日—5月20日

三、活动背景：

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1. 有奖购物促销。凡在金帝购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在金帝广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费

收入与电信、移动四六分成，每月约20xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2. “金帝采风，今夏清爽”——淄博金帝第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在金帝购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。金帝购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间金帝购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

商场活动工作总结篇四

一、活动分析：

每年农历五月初五，是中国传统得节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，上海传古文化传播有限公司专业上海公关公司、周年庆典、上海活动策划、会场布置、上海晚会策划、晚会策划、启动仪式等联合商场举办多项庆祝端午节得促销活动，借此活动达到“寓教于乐”得目得；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨得购物场所，以及提高活动日得营业额，让顾客感受一个难忘得端午节。

**年6月10日—12日

端午节靓粽,购物欢乐送

【商品促销】

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午活动期间，在各连锁超市一次性购物满88元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列

【商品特卖】

【活动促销】

1、《丹尼斯猜粽，超级价格平》

(1) 活动时间：6月10日—12日

(3) 活动方式：在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变得厂商粽子；让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到得价格出售给顾客，使顾客感受到真下得实惠，为节后下一步得销售立下口碑打下基础。

2、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传

2、传单宣传

3、场外海报和场内广播宣传

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只*22店=4400只；

3、《五月端午节，包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤*22店=660斤；

商场活动工作总结篇五

师恩在心祝福语真

xx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；

商场活动工作总结篇六

1、扩大商场在某某市购物者心中的整体形象、认知度、影响力；

20xx年5月1日—5月7日 三、活动地点 某某商场1到5层 四、活动主题

1、举办希望小学的捐赠、贫困大学生的帮扶。（只要您是贫困或是上学有困难的学生，可发e-mail或寄信到公司，内容

详细叙述您的家庭、生活现状和需求帮扶的原因。经查实后，根据情况支持5000以内的上学补助资金。）

2、在商场店庆当天，举办赠书活动，由商场高层当场赠予，并通知各大报纸和电视媒体等来全程采访和报道。

1、每日抽出三单，第一单全免，第二单免50%，第三单免70%；

2、顾客购物后，填写姓名、电话等相关信息的卡片，商场管理凭此抽取幸运顾客；

4、顾客留取的所有信息，商场可以存档为以后在举办活动时直接发送短信通知

1、与商场店庆同生日的女性朋友，进店凭身份证可免费领取好礼；

2、礼品为价值50元购物卷100张，购物卷由商家和商场提供，

3、前台领取并记录相关信息。

1、持dm单或报纸在指定商家购物享折扣；

2、前期和商户沟通，每层提供登报、登单的商户，报纸和单上会刊登商户的信息；

1、活动期间购物的所有顾客凭当日购物小票到指定礼品区去换取礼品；

2、礼品为红包，（根据购物的多少放取现金红包1——10元）；

3、扫二维码登陆官方微信，会不定期发红包，可届时抢；

4、微信增加的所有顾客，为以后的活动增加准客户。

1、所有vip顾客店庆当天购物就有机会参加公司举办的冷餐酒会；

2、当场采访顾客并让媒体们记录报道，并在商场店内以展板形式展出。

1、所有商场管理和领导参加，届时评出最佳员工，并领导颁奖，让员工更有公司归属感；

2、请商界和各大媒体记者参加，参加后给礼品

1、请政界、商界、文化界等知名人士参加讲话；

2、举办具有中国文化气息的模特秀；

3、举办大型的中国文化演出（包涵从南到北中国文化底蕴的歌舞）；

1、电 视（分3次）；

2、报 纸（分3次）；

3、广告 牌；

4、广 播；

5、发 单（到高档小区、繁华热闹的地方）；

6、电动车、骑车路上举牌（在主要街道举活动牌转街分4次）

7、滑翔伞（当天活动前）；

8、宣传车（分4次）；

9、短 信（分4次）；

10、演 出；

商场活动工作总结篇七

1、活动背景：进入五月家电传统的销售淡季，终端零售门店门庭冷清，为促进淡季销售提升分公司销售结算。值xx集团31周年厂庆到来之际，借势厂庆主题分公司拟定五月份开始开启县乡大促销，在全司县乡镇范围内以厂庆直销方式开展促销活动，将我们的彩电、冰箱、洗衣机全套家电送到消费者的家门口，通过特惠券、超值大礼等大力度促销投入刺激农村消费者参与活动。通过直接深入到乡镇甚至村的促销活动提高销售提升品牌。

辉煌三十一载感谢一路有你

20xx年x月x日，北京

（一）活动流程：

- 1、活动地点选择，联合与我司合作良好客户xxxx一同开展，同时该客户乡镇分店同时展开。
- 2、信息发布，印制邀请函进行派发，针对xx区部分企事业单位及xx内部员工发放。
- 3、回访邀约、门店预定，接受消费者电话及现场预定（预定地点□xxxx□□针对活动涉及辖区百姓家庭电话进行回访邀约。
- 4、信息确认，针对预约、电话邀约有意向消费者，再次电话确认并推荐活动，邀请准时参与活动。
- 5、现场执行，活动当天各类产品指定专售人员，各项流程指

定专门负责人，最大限度促进销售。

- 1、邀请函派发：针对部分企事业单位及内部员工发放邀请函，每人限一张
- 2、活动海报、条幅张贴悬挂：活动涉及村镇张贴悬挂活动海报、条幅
- 3、电话回访：针对部分消费者电话进行回访邀约参与活动
- 4、门店预约：活动家电卖场包装宣传活动，并在门店对消费者进行预约登记
- 5、短信发放：针对xx区重点消费群体发送促销短信（我司及客户共同承担）
- 6、电视飞字广告：连续滚动播放飞字广告（客户承担）

商场活动工作总结篇八

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热忱，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的影视消遣新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培育忠诚度的目的。

活动时间□xx月xx日-xx月xx日

活动内容：

活动期间，商场向广阔顾客收集家庭好煮意，无论是你学来

的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参与活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评比出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣扬板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名)

优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

商场活动工作总结篇九

20xx年9月5日-9月10日

感恩、答谢老师

9月10日是教师节，也是学校新学期刚开学时期，教师节的潜在消费群体包括：学生、有关部门、教师本身等。学生包括在校学生和已走上社会岗位的学生。每逢教师节来临，学校、政府机关等相关部门也会采取不同形式来慰问教师，其中就包括购买大量礼物，必将涉及到采购大批商品。而随着教师待遇的不断提高，教师的消费能力也在不断提升，购买力也大大增加。因此围绕教师节还是大有文章可做的。

同时，围绕教师节展开促销，体现商家对教师的关爱之情，也有助于提高商场的美誉度。

活动可分为两个阶段：一是迎教师节，二是庆教师节。前一阶段的促销对象主要锁定哪些要买礼物送给教师的消费群体，包括学生、有关部门等；在宣传上倡导人们尊师重教，用实际行动来报答老师的恩情，后一阶段，也就是教师节当天，主要是围绕教师展开的促销，如教师节服装特卖等，在宣传上重点突出商家感谢教师、关爱教师的殷切之情。

（一）教师节服装特卖

开辟特卖场，在特卖基础上，教师凭教师证可再享受九折优惠。

操作说明：

1. 一向以来，在教师节，商家都注重女性商品的促销，而忽略针对男性教师展开的促销，其实男性教师占有相当大的比例，因此男性服装促销也不容忽视。
2. 九月初是秋季服装上市季节，因此服装可围绕秋季服装展开。
4. 在特卖场上方挂出横幅：祝广大教师节日快乐，渲染节日氛围。

（二）教师节其他商品特卖

（1）为人师“表”

手表类商品促销，手表大展销，持教师证购物满多少元参加抽奖送手表。持教师证购化妆品可享受九折。

（2）其他类礼品特卖

包括礼品类、保健品类等，凡送给教师的礼物，均免费包装，购物买50元，并赠送一张精美贺卡。

（三）谢师恩, 来就送

凡教师节当天来商场购物的教师, 凭教师证可在现场免费领取一份精美礼物, 礼物设计事项:

1. 价值5-10元左右, 我们可以采取限量赠送的办法, 如限量赠送一千份。
2. 礼物制作精美, 并具有长久保存性, 保留了礼物, 也将商场的关爱之情铭记于心中。
3. 参考礼物: 文具类、贴身小玩具、饰品、鲜花、贺卡等。

（四）特别企划: 寻找最难忘的教师

从小学到大学, 人的一生会遇到过很多老师, 但也许有一位老师最特别, 最令你难忘, 对你的影响最深。把你跟你老师之间的故事写下来, 告诉我们。

征文请寄(交)至商场办公室, 我们将评选出10篇优秀征文, 并在教师节当天, 将安排一场师生见面会, 邀请作者和文章中的主角“最难忘的教师”一起到场, 重述师生情谊, 畅谈过去和现在, 并一起共度晚餐。

操作说明:

1. 与电视台(或广播电台)和某酒店联合主办, 入选征文将刊登在报纸上, 或在电台里播出, 还可由电视台播放活动过程, 由酒店赞助晚餐。
2. 提前一星期用宣传纸和商场海报刊登活动启示, 征文截止日期9月8日, 9月9日评选出优秀征文, 并准备安排见面会事宜, 9月10日举行见面会。
3. 商场提供给作者和“最难忘的教师”各一份精美的礼物,

价值100元左右，或直接赠送价值100元消费券。