

教师节促销活动方案策划(实用15篇)

在进行项目策划时，我们需要进行充分的调研和分析，了解市场、竞争对手和目标受众的情况。一起来看看这些优秀的游戏策划范文，一定会给你一些新的启示。

教师节促销活动方案策划篇一

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！

：略

（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□xxx□

教师节促销活动方案策划篇二

9月10日□xxx酒店为感谢辛勤的“园丁——”世界上光荣的职业人”而准备了特别的礼物。在廷韵咖啡厅推出以海鲜为主题的“教师节自助晚餐”；世纪楼的菲苑咖啡厅则推出特别增加中式美食的东南亚主题“教师节自助晚餐”。当天，两个咖啡厅都专门为来用餐的园丁们增加圣廷苑特有的另类甜品，如奥利奥芝士蛋糕、榴莲慕斯等，给教师们一个甜蜜难忘的浪漫味觉体验。教师们凭教师证用餐可享受8.5折优惠。

教师节促销活动方案策划篇三

尊师重道是我国的传统美德，各大商店、商铺也会为了感恩老师，推出了教师节的促销活动。（活动时间：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美容院的购物小票，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。

ps□为了将这份礼物准备颇具心意，可以将礼品制作成桃型的罐头，这也就寓意着“桃礼”。

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。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。还会赠送超值美容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。

ps□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。现场购物赠送策略是，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，在指定的中秋节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要在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。

教师节促销活动方案策划篇四

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！

：略

（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）。

3、在一楼入口处设立一座牌坊，在收银台后侧陈列月饼一条街，在月饼一条街上端悬挂吊牌，烘托月饼一条街气。

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。

活动促销策划方案

超市促销活动方案

国庆活动促销方案

促销活动方案范文

国庆促销活动方案

春节活动促销方案

产品促销活动方案

元旦活动促销方案

元旦促销活动方案

春节促销活动策划方案

教师节促销活动方案策划篇五

“喜迎教师节欢度中秋”

20xx.09.10 — 20xx.10.7

3)通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

扩大企业知名度，进一步树立爱家“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

1)喜迎国庆欢度中秋

2)月圆中秋情系iga

3)情满月圆举国同庆

4)中秋佳节iga浓您家乡情!

5)中秋合家欢佳节大献礼

6)望月怀远花好月圆

- 7) 每逢佳节倍思亲iga为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立55周年!
- 10) 爱是挚诚家乃至亲
- 11) 品质、服务、物有所值!
- 12) 关爱社区居民共建温馨家园

六、活动布置与宣传

(一) 场内外布置

1、场外：

- 2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；
- 3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；
- 4) 派发印有“超市”的广告气球10000只，（主要是广场和小区以及店内悬挂）。

2、场内：

- 3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；
- 4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；
- 6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美

化卖场，传达信息

教师节促销活动方案策划篇六

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xx“老师，您辛苦了！”

1. 凡在9月10日当天持本人教师证即可免费银卡一张。
2. 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xxxx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

夏末秋初，新货抢先购，活动期间凭教师资格证即可领取10元代金券一张，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。

教师节促销活动方案策划篇七

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。

具体内容：9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份。

执行方式：每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物。

2、“感恩教师节”征文比赛

针对对象：任何人士均可参加，年龄不限。

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8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话；9月9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。另：凡参加者都可获一份精美礼物。（礼品限1000份）

3、教师节特卖

针对对象：9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容：

a□家电组——喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择——采购部

样机陈列——家电组

pop支持——市场科

b□文体组——迎“教师节”文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——文体组

pop支持——市场科

c□烟酒组——老师，我们喝一杯吧！

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

d□书店——本人凭教师证购买图书打8折！

口号：用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

教师节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、赠送活动

针对对象——各大中小学校的老师。

具体内容——9月10日，凭教师证即可在新华都购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份。

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

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

教师节促销活动方案策划篇九

老师，您辛苦了！

9月7日-9月10日

1. 活动期间老师凭教师证可办理会员卡，并可获赠一份教师节专属礼物。

2. 凡进店购物即可获赠精美贺卡一张，可以由家长的小孩写上对老师的祝福转送给老师。

2. 凯伊秀、温碧泉、法兰琳卡、片仔癀、兰瑟购满200减50，满400减100，满600减150... 依此类推。

3. 玉兰油、欧莱雅□za□泊美、相宜本草、卡尼尔、曼秀雷敦全品92折。

1. 9月6日发短信给所有会员。

2. 设计物料：门店横幅，店内柜台pop□

3. 9月6日门头悬挂彩色气球，营造节日促销气氛。

4. 店堂背景音乐播放与教师有关的音乐。

5. 短信内容：

感恩教师节9月7日-10日凭教师证免费办会员卡，并送教师节礼物。所有会员可享专业护肤满200减50，名品护肤92折。

6. 执行物料：

(1) 横幅（老师，您辛苦了！感恩教师节）

(2) 彩色气球2包

(3) 贺卡100张

(4) 老师礼物

□5□pop

教师节促销活动方案策划篇十

师恩在心祝福语真

二、日期

20__年9月1日至9月16日

三、主要内容

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。

四、目的

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、在教师节前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

五、操作步骤

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。

六、有关明信片和礼品

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。

七、宣传

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

八、成本

1、邮资明信片：1元/张__张=__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。

九、附注

公关活动可以和现场的商品促销活动相配合。

教师节促销活动方案策划篇十一

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：

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。

教师节促销活动方案策划篇十二

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要在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。

教师节促销活动方案策划篇十三

以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，可以吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的氛围。下面是教师节促销活动方案精选，一起来看一下吧。

一、促销主题：秋日师语 感恩回报

二、促销目的：

1、提升商场对外知名度和美誉度。

2、提升商场大众关注度。

三、促销核心：促销宣传

四、促销时间□20xx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元代金券一张，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。

七、促销广告支持：

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。

活动主题：喜迎教师节礼品大赠送——祝老师们身体健康、生活快乐

活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

活动安排：

1、赠送活动

针对对象—各大中小学校的老师

具体内容—9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式—每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物；

2、“感恩教师节”征文比赛

针对对象—任何人士均可参加，年龄不限

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8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话；9月9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。另：凡参加者都可获一份精美礼物。（礼品限1000份）

3、教师节特卖

针对对象—9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容

a.家电组——喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择——采购部

样机陈列——家电组

pop支持——市场科

b.文体组——迎“教师节”文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——文体组

pop支持——市场科

c.烟酒组——老师，我们喝一杯吧！

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

d.书店——本人凭教师证购买图书打8折！

口号：用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

活动配合：

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

教师节促销活动方案策划篇十四

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“尊师重教”的宣传活动中，也使现场教师的感受大家的感恩之情。

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。

另附各大商户打折信息

教师节促销活动方案策划篇十五

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

- 1、凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满48元，就可参加我们的《触摸“教师节”赢幸运摸奖活动》一次。
- 2、凡在活动期限内购买中脉蜂灵系列产品满96元，就可参加我们的《触摸“教师节”赢幸运摸奖活动》两次。
- 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logo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xx2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。