# 最新商家教师节做的创意活动(七篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-05

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧教师节商业活动策划案篇一1、促销活动主题：百...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**教师节商业活动策划案篇一**

1、促销活动主题：百斯德利欢乐畅饮大行动。

2、促销活动目的：在促销期间直接提升销量，获取利润回报。

3、促销活动时间：8月中旬——9月中旬。

4、促销活动场地：暂定3——5家酒店。由x提供名单，并与吴雪弟一起选定，报公司确定。

5、促销活动细则：

促销方式：扎飞标，中奖品。

终端布置：在卖场的氛围营造上，在终端的大堂、走廊、门外张贴“百斯德利”啤酒的pop海报，在吧台悬挂吊旗。

活动告知：电视广告片加打活动告知性游扉。

终端店堂pop活动公告。

消费者落座后，点菜前发放活动宣传卡。

服务员口头告知、促销。

活动流程及规则：客人落座后，由促销人员向每桌客人发放一张

“活动宣传卡”。(内容文字及设计见后。)

通过服务员向客人推荐“百斯德利”啤酒，讲解活动内容及规程。

凡消费“百斯德利”啤酒每2瓶，可获扎飞标中奖品机会1次。100%中奖率。奖品直接在飞标上显示，扎中什么得什么。多喝多扎，但必须以每2瓶为单位。

飞标设置在酒店大堂或吧台处。由促销员负责扎飞标、奖品的管理、发放。

奖品管理控制：由促销员直接负责奖品的保管、发放、领取。发放的数量每天根据所在酒店的啤酒销量进行核对，并根据营业预测领取第二天所需奖品。领取时，数量按预测量的1.5倍申领。

根据活动进程中奖品的库存情况，通过飞标奖品的更换，进行调配。

奖品调配：如出现部分奖品空缺，首先由促销员电话联系通知补充，同时可劝说消费者更换其它奖品。

奖品设置：“百斯德利”一次性打火机。

“百斯德利”扑克牌。

“百斯德利”钥匙扣。

“百斯德利”开瓶器。

“百斯德利”烟缸。

“百斯德利”啤酒一瓶。

“百斯德利”广告伞。

限价的促销酒店凉菜一份。(每天每店限1—2份)

飞标设置：在飞标上直接用不干胶贴上奖品的名称，视活动进展更换。价值较高者，奖比率降低。

广告宣传：

xx电视台1套、2套每晚各2次，白天各2次。

版本为“百斯德利”啤酒形象广告15秒。用“游扉”加打活动场地的告知。

活动宣传卡设计：

正面：“百斯德利”欢乐畅饮大行动

为祝贺全国知名品牌“百斯德利”酿酒来到xx，即日起特别推出“百斯德利”欢乐畅饮大行动。凡在本店消费“百斯德利”啤酒每2瓶者，均通过扎飞标游戏获得精美的“百斯德利”特别礼品。100%有礼，多喝多中多欢畅。

背面：“百斯德利”啤酒、白酒、红酒的图片。

活动预算：

促销品费用：每店按销售预测利润的30%计，作为促销品的费用投入。控制在每瓶平均1.5元以内。

广告宣传费用：4500元/月(每晚黄金时段播出2次，白天时段播出2次;15秒啤酒形象广告版本，加打活动公告游扉为期一月。)

广告投放排期：活动开始前2天—活动开始后8天，每晚黄金段播出4次，(要求赠送白天2次)。播出第11天—第30天，每晚黄金段播出1次，赠播不变。

(广告投放价格按报价计，有待根据最后确定价格计算。)

附：备用方式：在无条件或不允许扎飞标的酒店，进行抽奖箱抽奖。

凡消费“百斯德利”啤酒每2瓶者，可获抽奖机会1次。100%中奖，按抽中奖票的票面奖品当场发放。

**教师节商业活动策划案篇二**

师恩在心祝福语真

二、日期

\_\_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、在教师节日前后，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。

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

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

**教师节商业活动策划案篇三**

七月是家居销售压力的一个月，也是武穴区域家装卖场开始装修的季节，由于武穴消费者固有的家居消费习惯，往往在装修后才挑选家具，为了改变消费者的这种习惯，必须通过先进的营销手段和方法，对门店现有价格策略和产品组合进行有效整合，以策略性的主题促销活动在本区域市场进行造势及宣传，集中各种资源强烈爆破，力争在活动当天突破门店销售历史纪录，以巨量拉动百汇家居广场在武穴的市场占有率和知名度，树立强势品牌形象，深度打压竞争对手，从而赢得终端，为更好的发展奠定坚实的市场基础。本次活动计划实现销售目标：当日销售突破30万元（含定货）。

夜宴：武穴家具最震撼的夜宴团购会

清凉一夏惠享不夜天冰点夜购“的冰点4小时夜宴活动

活动执行时间：7月23日或24（下午4：00至晚8：00）；

1、武穴最为震撼的夜市团购会，100万让利，全场超折扣

活动期间，15大家具品牌总部100万让利，全场正价产品6。5折起，4小时抢购！

活动期间，凡：

一次性购买产品：5000以内，享受6。5折优惠

一次性购买产品：5000元——9999元，享受6。3折优惠

一次性购买产品10000元——19999元，享受6。1折优惠

一次性购买产品20000元以上，享受5。9折优惠

l活动中，享受折扣的产品一定要注明：除特价产品；

l预定单，必须缴纳30%的定金，可享受以上活动折扣；

2、真诚回馈、进店有礼活动期间，凡进店顾客，持邀请函到前台可领取价值88元的精美礼品一份（可定为20元以内的礼品，邀请函仅针对准客户发放）！

3、劲爆摸奖，豪礼相赠，冰箱等你拿，100%中奖

购家具产品：3000元摸奖一次

购家具产品：6000元摸奖二次

购家具产品：9000元摸奖三次

以此类推，数量有限，摸完为止。

4、秒杀价更疯狂

红樱桃休闲多功能桌10个秒杀价9元

红樱桃1。5米床5套秒杀价99元

5、买家具也享受高温补贴

温29°——32°补贴3%

温33°——36°补贴5%

温37°以上补贴8%

**教师节商业活动策划案篇四**

“扩大消费，促进增长”-xxx市20xx年3.15国际消费者权益日“今年3.15优惠消费月”活动。

20xx年3月1日至4月15日，为期1个半月。

1、由汽车、房地产、零售、装饰建材、食品、餐饮等重点消费领域的行业协会组织本行业内的企业围绕“优质商品、优质服务、优惠价格”制定优惠促销措施，分行业、有计划在电视、广播、报纸、网络等各类媒体上进行宣传，参加优惠活动的企业在本企业内的显著位置张贴宣传海报，预告优惠活动计划，引导市民关注、参与“今年3.15，优惠消费月”活动。

2、市工商局、市消委会联合相关重点消费领域的行业协会在x电视台、x报、等主流媒体开办专栏。今年3.15，优惠消费月”的各项活动和参与活动的行业、企业推出的“特色优惠”措施进行深度报道。

3、公开征集“今年3.15，优惠消费月”的活动标志。市消委会联合参与活动的行业协会召开新闻发布会，发布活动的统一标志和活动的有关内容：凡是参加活动的企业、商品，在优惠消费月活动期间可使用授权的专用标志;消费者在参加活x动使用标志的企业可获得一定的优惠;使用标志的企业在与消费者发生消费争议时，无条件接受市工商局、消委会的调解、处理，确保消费者的合法权益，促使消费者放心消费;具体优惠措施由各个行业协会根据本行业的实际情况制定并进行公布，力求实惠和轰动。

3月15日，在市民中心广场举行隆重的“今年3.15，优惠消费月”活动启动仪式，请市委、市政府、市人大、市政协的主要领导出席现场活动并讲话，现场由重点消费领域的行业协会组织千家企业组成方队，举行百家企业《诚信经营关爱消费十大承诺》签约宣誓仪式，并由参与活动的行业协会、企业展示优惠措施、特色承诺、宣传口号等。同时，根据x不同行业的特点在全市七个区设立分会场，举办各种形式的商品促销、展销或优惠服务活动，请出席启动仪式的市领导到分会场“逛商场”，并在现场购买商品、进行消费，畅谈消费感受。另外，工商部门在市启动仪式会场和各分会场设立“年检便民服务台”等，切实为企业、消费者做好服务工作。

启动仪式和相关的活动由x电视台、xx广播电台等进行现场直播，xx报等平面媒体及网xx络媒体进行专题报道，展现我市繁荣的消费市场和放心的消费环境。活动将邀请香港、澳门以及周边地区的媒体参加，并制作专题电视节目通过x卫视在全国范围内播出，向消费者宣传“今年3.15，优惠消费月吸引消费，拉动消费增长。

**教师节商业活动策划案篇五**

又是收获的季节，\_的风风雨雨\_x有限公司都与大家同在，我们真心感恩又是一个五年的陪伴，回想去年年终活动的成功，\_x再次开启百万回馈，本次活动公司将所有利润倾囊相赠给我们的加盟商，甚至公司还拿出部分产品以象征性的一元两元五元的形式进行馈赠。当大家看到这份\_x为大家呈现的大餐，我相信所有人都会满意。

\_伴随有太多的风风雨雨，无论\_需不需要诺亚方舟的船票，我们都希望我们这份大礼让所有人眼前一亮，充满希望。谣言终将至于智者，时间是检验谎言最有力的武器，当有人不仅山寨我们的产品还山寨我们的品牌的时候打擦边球骗取加盟商的信任的时候，也是广大加盟商第一时间反馈公司，没有造成大家的损失，这是万幸中的万幸。

\_x为大家呈现了行业首创的彩绘底抱枕，还有个性丝带绣定制，还有林林种。种的“家”计划“客厅墙”计划精准营销的新品都得到了大家的认可，为广大加盟商在\_店面盈利中划上了浓重的一笔，\_x全体公司员工真心的为广大商高兴，赠人玫瑰手留余香，有这份余香我们就心满意足。

所以今天公司在\_年10月1号正式开启国庆百万零利润反馈。

百万反馈年终活动：

1、加盟商拿货\_以上5000一下，公司所有商品将按照最低拿货价格再打九折销售，成品赠送如常，购物袋赠送如常，光盘赠送如常。另公司提供特价款产品（均以二元，五元，等价格）

2、加盟商拿货五千以上，公司将会以零利润特价专供近三百款行业最新公司销量的产品，请广大加盟商从公司索取特价活动进货单，同样也可以享受特价款产品（均以二元，五元等价格）

3、活动时间为：\_年10月1日到\_年10月7号。

特别注意事项：

a：活动期间我们将尽可能保证货物在一两天内发出，如有特别情况公司将及时通知加盟商。

b：特价款产品（均以二元，五元等价格）数量有限，发完既止。详细情况请以既时既刻选货单为准。

**教师节商业活动策划案篇六**

迎新年真情回馈，来润发实实在在

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

经开区繁华大道中环城2楼

20xx年1月1日-----3日

20xx年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1．有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，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。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：大润发一楼服务中心

2. “糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3.服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。、

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4.疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

5.五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

1月1日至1月1日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

1月1日至3日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四.某超市“元旦”部分特价商品：

6．建立大润发购物广场网站。全程报道大润发购物广场五一节的促销活动。

1．在安徽经济台中全面介绍大润发购物广场元旦节的各项促销活动。

2．广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3．利用新安晚报、合肥早报各做一次整版广告。

4．营业现场广播滚动播出活动内容。

5．大润发网站全程报道元旦节系列活动。

6．与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7．利用上述媒体新闻报道。

1．装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2．天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3．彩色气球装饰约200元。

4．绿色仿真植物装点1000元左右。

设总负责小组，由店长要有关领导直接领导，企化部或合作单位共同参与（是为了更好的和企业进行有效的沟通），下设宣传、各活动负责、基础，联络、监督、安全等部分，确保分工明确，责任到头。

人员安排：

分工人数所属部门人员名单

现场统筹1总负责

现场督导1监督

现在咨询3客服

主持人及演出团队各活动负责

音控1宣传传单发送4宣传治安人员5安全现场协调2联络

场地安排2基础合作单位2联络

（一）活动的策划准备期：

20xx年12月10日－20xx年12月31日

工作统筹安排

明细项完成时间责任人

方案确定12月10日前总负责

场地安排12月20日前基础

人员落实12月10日前总负责

宣传筹备12月15日前宣传

合作单位12月15日前联络

相关手续12月25日前联络

设备到位12月30日前基础

彩排12月31日前监督

1、广告投入：10000元

2、设计、制作、印刷费用：5000元

3、报广设计、海报设计、设计费：5000元

4、赠送礼品：20xx元

5、装饰费用：3000元

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的.细节问题需要大家一同探讨完善。

迎新年真情回馈来润发实实在在

广播词：

伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，

侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。

翘首东望，时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，

让我们轻轻向它招手：

新年，你好！

期待已久的新年，

满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆润发精品商场；

为我们送来了所有的欢乐；

琳琅满目的商品，

为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥

让我们相聚润发精品商场，

释放所有的快乐

20xx年1月1日至20xx年1月3日

是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过!

**教师节商业活动策划案篇七**

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：20\_\_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。

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：20\_\_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20\_\_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20\_\_年8月25日和20\_\_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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找