

最新书店教师节活动方案(实用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

书店教师节活动方案篇一

沈阳某书店针对暑期及开学季推出了多项促销活动，常规活动之外，还分别与当地媒体联合举办了针对小读者的两场暑期文化互动活动——“抢劫”书店以及“小小图书推荐员挑战赛”，在媒体的宣传推广下，吸引了广泛关注。

在先期与晚报组织开展的“抢劫”书店活动中，沈阳市店一共挑选了40名小读者参加，这项活动也是沈阳晚报暑期特别报道《暑假依“计”行事·读书计》的现场活动，是专为super少年们设计的暑期“图书盛宴”。

孩子们在3分钟内在全场抢自己想得到的图书，最后图书总价值与规定金额最接近者为赢家，书店将这些书全部免费赠送。

比起独自一个人安安静静地在书店看书，又能玩又能学的“抢书”活动自然更有趣，活动吸引了很多小读者的兴趣，报名情况十分火爆，最终效果超出了书店预期。

还针对进店购书满58元的读者发放抽奖刮刮卡一张，读者可赢取包括7折打折卡、电影票以及价值1500元高级红酒等共8个奖项的奖品。

书店教师节活动方案篇二

活动时间：8月18日月7日

活动地点□xxx

活动规则：

凡一次性购买教辅图书、30元赠5元购书券，满50元赠10元购书券，满100元赠20元购书券，以此类推。

注：

- 1、领取购书券一律以小票为准，票据概不累加；
- 2、购书券必需在年12月31日之前使用；
- 3、购书券在全市书店通用。

策略方案：

1. 制定促销时间：一般都是安排在特定节假日前后，针对学生销售的文具则是开学前后最佳，主要要考虑促销时间长短等因素等，并根据促销费用的大小灵活安排活动的周期。
2. 制定促销目的：做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的'结果，是为了提升文具销量还是想遏制竞争对手?这是在制作方案时候必须强调的。
3. 制定促销主题：主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。
4. 制定促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具

体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。还有进什么品牌产品做促销，一定要根据学生喜欢的牌子来进行合理搭配，例如铅笔可以选中华牌、计算器选卡西欧、笔记本选广博、修正带选乐普升等。

5. 制定执行步骤：如赠品的陈列方法、促销pop的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好小礼品制作周期等，以便及时开展促销活动。

书店教师节活动方案篇三

近日，新华书店已重新进行装修，尚未完工。为了使日后的新华书店更加“人气”十足，新华书店总经理托我出几个方案，通过思考，再加上实际，我推出以下几种办法：

一、拍卖会

拍卖会可以说是很吸引人，在书店中可以拍卖珍贵的书，比如签名书、绝版、限量书，国际小说等，通过喜爱本书人的报价，直到无人再去喊价时，那出最高价的人就是书的拥有者。这不仅增加书店名气，还能给书店增加踊跃度，更喜人的是——这方法赚钱，经理开心，参与者也会兴致勃勃。

二、作家经验访谈

这也能吸引很多人气，想想，著名作家来到新华书店，那肯定有很多人闻风而来，作家讲课，这也是许多小朋友的福利，可以吸取经验，写好作文。作家讲课可以卖票，那可以换来更多盈利。不卖票，那这位作家讲完后也会售书，也能给书店赚钱，而且小朋友也爱听，一举两得。

三、书法、绘画赛

在书店中，肯定有人是为了书法字帖、绘画样本来的。因此，

书店可以招集这些爱好者，开展一次比赛，肯定有大批人来，比完后，一般人都觉得到了书店，就看会儿书吧！看上喜欢，就买下来了，完美。

这是我想出的以上三种增加人气的方案，望采纳，谢谢。

书店教师节活动方案篇四

教辅类图书

20xx年1月18日20xx年2月7日

书店

凡一次性购买教辅图书、30元赠5元购书券，满50元赠10元购书券，满100元赠20元购书券，以此类推。

注：

- 1、领取购书券一律以小票为准，票据概不累加；
- 2、购书券必需在20xx年12月31日之前使用；
- 3、购书券在全市 书店通用。

1. 制定促销时间：一般都是安排在特定节假日前后，针对学生销售的文具则是开学前后最佳，主要要考虑促销时间长短等因素等，并根据促销费用的大小灵活安排活动的周期。

2. 制定促销目的：做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升文具销量还是想遏制竞争对手？这是在制作方案时候必须强调的。

3. 制定促销主题：主题是在促销活动中要表达的重点和核心，

能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。

4. 制定促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。还有进什么品牌产品做促销，一定要根据学生喜欢的牌子来进行合理搭配，例如铅笔可以选中华牌、计算器选卡西欧、笔记本选广博、修正带选乐普升等。

5. 制定执行步骤：如赠品的陈列方法、促销pop的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好小礼品制作周期等，以便及时开展促销活动。

- 1、调查到位，宣传错位；
- 2、货源要准备充足；
- 3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；
- 4、时间最好控制在一周内完成。

书店教师节活动方案篇五

爱心奉献社会幸运送给顾客

xxx年10月20日——xxx年10月24日

xxx大药房药房内与药房前的空场地

1. 增加xxx大药房的店内客流量；
2. 提高xxx大药房在当地的知名度；
3. 在稳定固有消费者的同时，发掘新的消费群体，

1. 免费办理会员卡，持卡可享受药品会员价，并可参加药店举办的各

种优惠活动。

分析：设置该项目的目的是为了发掘新的消费群体，使其参与购药

的全过程，了解，体验并接受这家药店，为将其发展成稳定消费者打下一个好基础。

在商业竞争中，价格战是商家在竞争中最常使用的有效手段之一，此

举可以达到快速吸引消费者，发掘新消费者，打击削弱竞争对手等作用，对于新开张，想迅速占领市场，扩大销售，增加影响力，增强传播效果的店面，不失为一种操作方式。

2. 持会员卡的消费者在活动期间，购药（不包括医疗器械）均可享受双倍积分，积累满相应积分可免费兑换相应礼品。每月25日为积分兑换礼品日。积分方式：消费满10元积1分，依次类推。（兑换礼品目录详见店内公告）

分析：设置该项目的目的是起到稳定固有消费者的作用。消费者购买药

品是一个多次重复的消费行为，为了维系住他们的这种消费行为，就需要给他们设定一个消费金额目标，刺激他们的消费欲望，鼓励多次消费，以达到稳定消费者的作用。

3. 活动期间，凡购药满相应金额药品的顾客，可免费获得相应赠品。

18元送1袋食盐：

38元送1块208g透明皂；

58元送1瓶洗洁精；

88元送1双拖鞋；

128元送1袋10斤面粉；

158元送1.5l金龙鱼一桶；

218元送3l电饭煲1个；

4. 消费满500元的消费者，可在相应赠品的基础上额外地赠送1张50元民生购物卡。（购物卡与相应金额的赠品可叠加）

这种方法属于营销方法中的共生营销，一方面利用高档商场来提高自己的形象，拉开与其它药店的档次，树立自己的高端品牌，吸引消费者的眼球；另一方面，也给商场做了促销，提高其营业额；第三方面，利用民生效应吸引高端客户，并通过店员的周到服务留住该客户。

5. 抽奖活动，

口号“xxx大药房购药中奖百分百”

内容：活动期间，消费者在xxx大药房购药（不包括医疗器械），当天单次消费金额满30元者，可凭当日收银小票，参加免费抽奖活动，本次抽奖活动的中奖率为100%。

(1) 抽奖方式：凭当日的电脑收银小票，置换抽奖票据（抽奖票据有本店统一印制），电脑小票有本店收回，凭抽奖票据来进行抽奖。

(2) 抽奖时间□xxx年10月20日——xxx年10月21日

早上9:00—12:00

下午3:00—6:00

(3) 抽奖地点□xxx大药房前的空场地

分析：这方法充分利用了空间优势对药店进行宣传造势，利用药店前的空场地把抽奖台，奖品，活动道具，一一陈列在户外，无论是进出药店购物的消费者，还是经过店面的目标客户，或是无需购药的路人，给他们一个信息暗示：购买同样药品，付同样的金额，你会得到更多的实惠。

这是吸引眼球最直接的方法，吸引人气，制造轰动效果，可迅速提高药店在当地的知名度，传播品牌效应，树立企业形象，更好的争夺客户资源，打击竞争对手。

单页及pop制作及发布

□1□dm单页应在活动的前一周开始设计，制作，活动的前一天开始发放，即19日开始派专人发放dm单页。这种方法属于营销方式中的拉式营销，目的在于加大活动信息对消费者的高的渗透性和全面的覆盖性，使更广泛的消费者得知药店有优惠活动的信息，提高活动期间的进店客流量，从而提高药店的营业额。

(2) 在药店内部pop的招贴的使用，也能增加店面内活动的喜庆气氛，有助于提高消费者的购药兴趣，调节医患之间的紧张情绪，从而达到更好的促销目的。

2. 赠品的挑选及到货时间：

赠品一般以生活用品为主，其属于易耗品，用量大，使用范围广，消费者具有多次购买的需求；同时对药店方来说，同种赠品大量采购可降低采购费用节约药店的经营成本。

3. 10月20日活动开始。

xx年10月20日次活动预算费用表

(图表略)

1、在药店门口挂横幅一条，内容为活动的主题口号“爱心献社会幸运送顾客”

2、相应的x展架支援。展架上应有相应活动的内容的公告，活动时间，活动奖品及一些吸引消费者眼球的词语，为20日的抽奖做前期的宣传。