

最新教师节超市活动方案策划(通用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

教师节超市活动方案策划篇一

一、活动主题：“喜迎教师节欢度中秋”

二、活动时间□20xx.09.10—20xx.10.7

三、活动目的：

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。

四、活动对象：顾客、供应商、员工

五、活动广告语：

六、活动广告语：

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

七、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

教师节超市活动方案策划篇二

二、活动主题：“喜迎教师节 欢度中秋”

三、活动时间：2012.09.10 — 2012.10.7

四、活动目的：

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。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

七、活动广告语：

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

七、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

教师节超市活动方案策划篇三

2016年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品的将热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

活动内容：

一、新年惊喜换购价

2003=200+3=2000+3=?购物满200元，加3元可换购价值18元的商品；购物满2000元，加3元可换购价值88元的商品（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。奖券设置：(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

名，奖品价值50元；五等奖：1个司徽，奖品为价值10元。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，加上韩剧《蓝色生死恋》的热播，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、羊年拼图大赛

以两人为组合，可以是情侣或父母与孩子或朋友，拼“羊”或有羊的图案(所有参赛者为一幅图案)，比谁拼得快，凡在规定时间内拼图完成的，并拼正确的，可以把拼图拿走，拼得最快的前三名再各奖励200元消费券。另外凡参加者均赠送一份价值5元的小礼物。

报名电话：(在海报上和报纸广告上公布报名电话)，报名人

数控制在30对左右。

活动可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

五、一谏值千元——倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到商场的真诚。

选择周末两天，商场老总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值5-20元，如台历、小型工艺品或印有商场名称的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予1000元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予1000元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为兼职监督员。

操作说明□a.地点可以选择在商场中央大厅或服务台一侧，准备好建议单(上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项)，同时准备好笔、椅子、桌子等□b.具体奖励金额也可以视商场自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫”□c.选择商场老总坐堂值班，是体现商场的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

六、其他活动

羊年礼品展：跟牛有关的礼品和商品，有牛图案的商品，如壁毯、牛角、牛拼图、牛造型玩具等。

新年公益活动：如是社区商场，可以捐资建造社区公共设施，另外可以重点围绕老人和小孩展示公益活动。

[2016年超市春节活动方案]

文档为doc格式

教师节超市活动方案策划篇四

一、活动主题：“喜迎教师节欢度中秋”

二、活动时间[]20xx.09.10—20xx.10.7

三、活动目的：

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。

四、活动对象：顾客、供应商、员工

五、活动广告语：

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xx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

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。

一、活动主题：感恩教师节，师生同乐惠

三、活动内容：

1. 教师节专场，全场数百家建材家居品牌平均五折
2. 1-3折知名品牌(例如：欧派、米洛、顾家工艺等)超低价买断品。
3. 教师节感恩大回馈，来就送好礼

凡是9月11日上午10:10-18:00活动期间，持教师证和邀请函的老师，可至一楼服务总台领取100元精美礼品一份(每人限领1份，当天共计发出500份，先到先得，感恩大回馈!)

教师节超市活动方案策划篇五

一、主题

师恩在心，祝福语真

二、日期

20xx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。

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*xx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份*xx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。

九、附注

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。