

# 教师节商场活动宣传语(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 教师节商场活动宣传语篇一

持教师证在金桥水岸购房的为民教师最高可享受每平米300元的优惠，项目简介：

金桥水岸项目位于长安区光华路和华清街交口北侧200米路东，东临建华大街，西面就是石家庄最具特色的景观带——民心河，小区依河而建为石家庄难得的水岸社区。金桥水岸项目居住区规划总占地91亩，总规划建筑面积约12万平米。社区内部配套齐全，购物、休闲娱乐为一体，项目全部建成后将成为和平路沿线屈指可数的一座生活社区。项目开发8栋住宅楼。

金桥水岸小区在东、西方向都设置了出入口，向东可直通建华大街，向西可到华清街。另外，在小区的西面还架设了两座功能不同的桥梁，南面的这座是车行桥，车辆通过小区南面的路直接进入地下停车场，（一期设有120个地下停车位），其中地上还有地上停车位。北面的这座是步行景观桥，悠闲散步的同时还能欣赏到小区和民心河的美景。

教师节活动：购房一次性付款享受房屋总价9.6折优惠、分期9.9折，按揭9月10日前每套可获赠“家庭成长教育基金”20xx元，派赠完毕为止。

项目简介：

良城逸景位于石家庄市西南核心区域，南二环与石铜路交叉口西南，项目总占地面积102亩，总建筑面积约13万平方米，

共规划有9栋高层，涵盖18层、26层板式高层两大类型居住产品。项目东守新火车站，红旗大街、中华大街，南望青银高速入口，西邻南水北调大型水系及因势兴建的大型湿地公园，北望槐安路、裕华路、中山路，驾车一刻钟直达市中心商业区。

项目位居未来城市新中心的绝佳地段，与新火车站咫尺之遥，升值潜力巨大。四周毗邻西南城区商业中心、文化中心、交通中心，距西南高校区师大、经贸、医大、师大附中、银行、医院等举步可及，生活配套齐全。

荣盛阿尔卡迪亚(论坛相册户型样板间点评地图搜索)

位置：和平东路与平安大街交汇口东北角(原石家庄水泵厂)

建筑类型：高层

教师节活动：18日前凭教师系统工作证，享购房好礼。

项目简介：

荣盛阿尔卡迪亚(石家庄项目)——荣盛房地产继全国化战略之后，“阿尔卡迪亚”系列产品首次登陆石家庄，将为省会市民营造全新的高档居住环境。

项目位于和平路与平安大街交汇处东北角，毗邻和平路、平安大街、胜利大街、建设大街等多条城市主干道，众多的主干道组成四通八达的交通系统，交通迅捷、出行方便，且周边综合配套齐全，凭借86万平米的魅力大城和科学合理的规划设计。

项目总占地228亩，总建筑面积近86万平米，为纯住宅高档社区，共由25栋南北通透的板楼和一栋五星级酒店组成。项目充分结合该区域的地理位置、交通状况、周遍配套以及产品

品质等因素，以“生态、健康、文化、运动”四大主题为设计原则，以幽雅的居住环境、齐全的配套设施及贴心的物业服务。

西美第五大道(论坛相册户型样板间点评地图搜索)

位置：槐安东路145号(项目二期位于槐安路与谈固南大街交汇处的东南)

建筑类型：高层

价格：均价6500元/平方米

教师节活动：教师节当天持教师资格证和工作证购房享有优惠。

项目简介：

“西美第五大道”项目规划之初，就将项目纳入了东南区整体城市规划体系，以“新城市复合街区”形式完成项目整体规划。以“未来的省会迎宾大道”槐安路为轴，有机组合高尚住宅、五星级国际品牌酒店、高档写字楼、国际名品时尚购物中心、大型超市、品牌专卖商业街、美食街、影剧院、城市生态公园及社区大山水写意庭院、恒温游泳馆及大型休闲会所等。

西美第五大道由加拿大诺杰国际建筑咨询有限公司设计，20余座近百米的摩天建筑群重新诠释出整个城市的天际线。尤其创造性的将项目北区7栋主体建筑整体抬高，建在高出槐安路路面+4.7米的巨大平台之上，不仅在真正意义上实现“立体式人车分离”，建筑师还就势将园林置于其中建园造景，百米建筑围绕中央绿地与水系。而在项目南区则配以下沉式广场，通过大围合式主体建筑布局来成就环抱其中的大山水写意。

## 教师节商场活动宣传语篇二

昌大昌超市是湛江市的一个大型连锁超市，雷州昌大昌超市是它的一个子超市，拥有员工二百多名，这次“教师节”黄金周，超市搞了一个大型的促销活动，把全体员工的三分之一投入这个“教师节”活动中，据负责人介绍，超市想利用这次的活动提高在消费群体的口碑，同时想把握这个黄金周的大量销售额，在和百一等超市竞争中取得有利的主动权。本次的促销活动主要分为三大类：

### 一. 现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

### 二. 游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进x派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单.

### 三. 现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

## 一. 广告宣传,

在广告宣传的用词和出发点不是很好,应该改成以消费者的角度出发,广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里,经过不同的街口就要放不同的音乐.

## 二. 员工积极性

“教师节”黄金周的客量增大,工作时间会加长,就会出现一些员工的消极性.应该安国家规定增加员工三倍的补助金,据员工说,只是按平时的工资加工费,还有就是包吃一餐.所以,员工的积极性直接影响到促销效果.

## 三. 增强竞争力

**a**建立创新制度,加强自身素质建设,做到硬件过关、软件到位。

**b**健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证,也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

**c**完善培训制度。现代企业以人为主,优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度,确立员工入企业先培训制度,和员工进行有效的沟通,做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

**d**充分运用营销理念。解除员工思想包袱,把握好顾客投诉的接待与处理,积极开拓市场、巩固市场。

**e**做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会,

总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

## 教师节商场活动宣传语篇三

### 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新华都的“尊师重教”的宣传活动中，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。

## 教师节商场活动宣传语篇四

喜迎教师节，商场可以策划什么活动呢？下面是教师节商场活动策划方案，一起来看一下吧。

喜迎教师节 礼品大赠送 ——祝老师们身体健康、生活快乐  
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。

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。

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。

师恩在心祝福语真

20xx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：(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。

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

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。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

## 教师节商场活动宣传语篇五

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下:

### 二、活动目的:

1.基本目标:为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

2.营销目标:通过各项活动扩大顾客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3.长期目标:提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

### 三、目前营销状况:

1.市场状况:选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2. 产品状况：产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3. 宏观环境状况：消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

#### 四、swot问题分析：

优势：沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的竞争力.而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

#### 五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.

2. 给予适当数量折扣鼓励多购.

#### 六、促销策略：

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.

2. 保持本土化经营.

## 七、广告宣传：

- 1.“5m”原则：选择报纸和电视两媒介以告知顾客沃尔玛在郑州开张并传递物美价廉的信息以及优美的购物环境引起顾客的购买欲望从而增加销售.
2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.
3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩成本同时做到保持商品的低价.
4. 注重卖点的广告宣传即pop广告.

## 八、公共关系：

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.
2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.
3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.
4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.
5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

## 九：营业推广：

1. 实施会员制促销：消费者成为会员后可享受各种特殊服务.
2. 对消费者促销：赠送样品减价推销.
3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促

销以刺激消费需求扩大销售额.

十、物流配送：在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转.

十一、策划方案各项费用预算：

促销总费用：

广告费用：

营业打折费用：