

# 最新商场教师节活动方案策划活动内容(优质8篇)

通过专业的婚礼策划，可以有效地协调各种婚礼供应商，避免出现问题和纠纷。这是一份年会策划方案的参考，希望能对大家的年会活动有所启发。

## 商场教师节活动方案策划活动内容篇一

师恩在心祝福语真

### 二、日期

xx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□xx(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xxx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份xxx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。

## 商场教师节活动方案策划活动内容篇二

### 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！”

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xx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□xx大世界一楼南侧玻璃门斗。

评选方式□xx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。

## 商场教师节活动方案策划活动内容篇三

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：

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；

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）

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。

## 商场教师节活动方案策划活动内容篇四

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。

附赞助品清单

奖品数量 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

## 商场教师节活动方案策划活动内容篇五

活动目的：积极参与活动，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。

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。

附赞助品清单：

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

## 商场教师节活动方案策划活动内容篇六

活动目的：

- 1、以教师节为契机，通过开展一系列促销活动，吸引客流，聚集人气，烘托商场热闹的氛围。
- 2、以回馈顾客的方式，在新老顾客心目中树立良好的商场形象，并以此维系老顾客和广大会员，提高商场的美誉度。
- 3、以公关活动为噱头，配合广告宣传，进一步扩大商场的知名度，为商场发展积累客户资源。

sp主体方案：

sp1□全馆流行商品3折起，凭vip卡或是教师证可再享9.5折

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

费用预算：0元（由厂商承担）

sp2□感恩教师，九月献礼

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡是在百货消费单笔实付金额满388元即可凭当日收银小票至赠品处领取惠尔康菊花茶一箱；满588元即可领取抱枕一个；满888元即可领取5公斤金龙鱼大米一袋。数量有限，送完为止！

大米35元\*5天\*100袋=1750元小计：4350元

sp3□天使爱美丽，教师也疯狂

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

活动地点：一楼化妆品专柜

活动内容：化妆品单笔实付金额满200元赠送30元代金券；满300元赠送50元代金券；满500元赠送100元代金券。

费用预算：0元（由厂商承担）

sp4□黄金惊价，绝对惊喜

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

活动地点：珠宝区

活动内容：感恩教师节，百万黄金补贴，先到先得，黄金每克300减30，单笔单柜消费满3000返现50元，满5000返现100元。

费用预算：0元（由厂商承担）

sp5□银行卡会员特权日

活动时间□202x年9月9日——9月1x日

领取地点：赠品处

活动内容：凡在百货单笔实付金额消费刷交通银行/光大银行/农业银行满288即可领取精美卡包一个，满388即可领取品牌水杯一个，满588即可领取\*高级遮阳伞一把。顾客请凭当日pos单据至赠品处领取。赠品以实物为准！

费用预算：0（由银行承担）

sp6□教师尊享，十倍礼遇

活动时间□202x年9月10日（仅一天）

活动地点：百货所有楼层

活动内容：凡是光临百货的教师皆可凭教师相关有效证件至服务台免费办理vip卡一张，并享有开卡即送800积分的优待，且凡在百货任意消费的vip教师可持vip卡以及教师相关的有效证件皆可享受十倍积分。

# 商场教师节活动方案策划活动内容篇七

感念师恩

## 二、活动背景

一年一度秋风劲，不是春光，胜似春光。伴随着新学年的钟声，我们迎来了20xx年的教师节。教师是辛勤的园丁，默默奉献着，在教师节即将来临之际，天津科技大学志愿者协会号召全体同学为我们敬爱的老师们献上一份最真挚的祝福，让“9月10日”在金秋的灿烂光华里成为一道温暖的风景，为科大师生营造一段校园芳香之旅。

## 三、活动目的

通过简单方式以及相应的宣传活动给学生一个感恩的机会，拉近师生心灵的距离。同时，在校园内营造一种尊师重教的氛围。

## 四、活动形式

1、金色九月，金色祝福。在横幅上写下你对老师的祝福或者想对老师说的话。。

## 五、活动展开

a□赠送鲜花：

1、前期准备。

a□9月9日去花店买好鲜花。将收集的瓶子进行简单的加工，制作成我们需要的“花瓶”。

b□将传部制作小卡片，系在小瓶子上，署名“青年志愿者协

会”，也可写上简单的祝福。

## 2、活动流程：

9月10号第一节课上课之前（也可选在9月9日晚），将准备好的鲜花，放在主楼有课的各个教室。

## b□金色九月，金色祝福：

### 1、活动地点

小足球场旁

### 2、前期准备：

有宣传部制作一张海报，主题为“金色九月，感念师恩”。制作一个写祝福用的展板（可以对5.12活动时用的展板进行改装和使用）

### 3、活动流程：

安排第二节没课的同学，抬桌椅，布置活动场地。邀请路过的同学写下他们对老师的祝福。（宣传部的同学注意宣传，同时，这也是一个向更多同学展示我们社团的机会）

### 4、物品清单：

志协社旗。笔若干，便利贴，桌（2张），椅子（3把）

## 六、活动预算：

鲜花：以市场价为准，尽量控制在40元左右。

便利贴：20元



# 商场教师节活动方案策划活动内容篇八

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。

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/张张=xx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。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。