

商家教师节活动策划参考方案（精选 27 篇）

商家教师节活动策划参考方案 篇 1

一、项目背景：

教师，人类灵魂的工程师，一个伟大的职业，一个影响着所有人成长的培育工程。他们默默耕耘，挥洒汗水，为我们的祖国培育了一代又一代优秀的人才。在每一位曾经或正在做学生的人心中，都会有一位或几位对他(她)的成长产生过很大影响的老师。“师恩似海”，在社会普遍对教师存在尊敬和感恩的今天，在这全国第 24 个教师节来临之际，利用邮政长期发展过程中形成的服务社会、服务大众的公共服务形象，为教育局提供邮政更优质的服务。利用商业信函搭载商家宣传和广告，以的优惠政策，为广大教师献上一份节日的贺礼，并为辛勤的园丁们送上最美的祝福。

二、营销方案：

为了在教师节期间我们能更好的和教育系统相结合，我们采用教师节专用信封配送一份 DM 专刊或任意夹带不同商家广告及优惠券，内页内容需符合教师群体的特征，满足大多数教师的要求。

方案描述：

1、项目名称：感恩——灵魂工程师

2、媒体形式：活动载体为邮政商业信函(7 号标准信封)，采用活动专用信封，内装邮政 DM 专刊或夹带多张广告内页，内页内容形式由客户提供素材设计也可自行提供，折叠后放入信封。教育局致信单独印刷摆放。

慰问信由县教育局局长亲自题写“老师，您好”并署名;信封采用 100g 进口双胶纸四色精美印刷，成品尺寸 229mm×162mm;慰问信采用 80g 双胶单色印刷，A4 纸大小;随慰问信一同寄递的 DM 专刊，成品尺寸 210mm×140mm，共 8P，采用 105g 进口铜版纸印刷，整本册子均为四色精美印刷。

3、活动时间：20 年 8 月 15 日-20 年 9 月 10 日

4、活动对象：全县中小学教师

5、发布数量：5000 份(由教育局提供名址)

6、活动特点：针对全县教师群体，宣传直接针对目标群体，的到达率，为商家提供了无限商机。

7、费用计划：每份夹送广告 0.08 元/件

宣传册子封面(版面尺寸为 210mm×140mm) 1000 元

宣传册子封一(版面尺寸为 210mm×140mm) 700 元

宣传册子封底(版面尺寸为 210mm×140mm) 700 元

宣传册子内页(版面尺寸为 210mm×140mm) 500 元

三、项目实施过程：

(一)首先取得教育局领导的支持

为了充分争得教育局领导得信任，我们答应为其免费发送由教育局局长亲笔书写的《向全县教师致以节日问候的一封信》。教育局领导免费得到一项政绩，并赢得了全县教师的尊重。全县教师都得到教育局局长的慰问信会感到欣慰，同时还收到邮政为其提供的多项优惠券，提升邮政服务社会、服务大众的公共服务形象。

(二)获得最准确的名址

通过与教育局的良好沟通，让教育局主动提供教师准确名址，由我们帮助整理。

(三)招商客户细分

将市场客户进行细分，重点选择教师群体感兴趣的和可以让教师接受的商家，精心挑选有代表性的行业进行有目的性的招商，如通信业、眼镜店、购物商场、美容场所等，组织业务经理全面进行营销。

目标客户(此为策划优惠内容)：

商户文案：又是9月，“教师节”踏着轻盈的步子缓缓而来。对于每一个人来说，在我们从顽皮稚童到青涩少年，再到风华青年的生命历程，老师，都是最值得我们尊重和感恩的人!他们虽然生活清苦，却情系祖国未来，心联学子之心;虽是一烛微火，却燃尽自己，照亮别人!在教师节即将来临之际，“向您道声：“老师，您辛苦了!

1、保险公司：免费提供保险服务或车辆保险优惠。

2、电信类公司：为教职工安装宽带优惠 100 元的服务。

3、购物场所：9月10日，教师持教师证到店，可至会员中心免费办理会员卡；新办卡教师将获得礼品一份；或针对教师节推出一些对教师生活工作有关联的商品的特价活动。

4、餐饮娱乐：教师节当天，用餐的教师凭教师证可以享受折，或获赠教师回报折扣卡一张。

5、房地产公司：可推出“教师节购房礼上礼”活动。活动期间购房或交纳定金的客户，凭借有效证件将在原有优惠基础上，再获得一份额外大礼。

6、美容、美体、化妆品、品牌服装：

敬爱的老师

时空的流转

是把我与您之间的距离

越拉越长

但思念的心

却永远不会改变

如春风拂过

百花齐放

如艳阳普照

硕果累累

老师

我最敬爱的老师

祝您永远健康、美丽！

凡持本手册(或教师证)到×购物可充现金元，并免费办理VIP尊贵会员卡

一张。

7、投资理财：与银行沟通推出相应的宣传单页。

8、通讯类、电动车、

9、医院：以教师职业常见病为切入口，为教师提供优惠体检、就诊。

商店通用活动策划：

①、红烛照月儿圆禧中秋齐寻宝

“亲爱的，你说在生活中能找到像传说中的宝藏吗？”

“当然能，但要有寻宝秘籍……”

“真的吗！快走吧，有寻宝秘籍。”

活动时间：9月10日——15日

活动规则：

藏宝区：店内商品货架上插有“各类谜题”，即为“藏宝区”。

您接下来的寻宝路程是：

第一步：获得寻宝秘籍凭当日购物满元的购物小票，即可到前台领取“寻宝秘籍”一份(每票限领一份)顾客可自由挑选“各类秘籍”。

第二步：寻找宝藏领到秘籍后打开秘籍，秘籍内将对宝藏地点进行说明，并给出三个可选答案(A、B、C)。

第三步：获得宝藏您找到了秘籍中指定的宝藏的“正确答案”，即可到“秘籍兑领处(服务中心)”领取小礼品一份。

小礼品：提供价值5——20元的小礼品，100份/店

(谜题及秘籍由各商家因本店促销特色而定，原则上谜题就是对本店商品的一次介绍，通过寻宝的形式让客户对商品加深印象，提高其购买欲望)

(注：谜题要设计精美，各类型谜题须在设计或颜色中给予明显区分。这样能起到装饰和点缀卖场，活跃气氛的作用。)

②、教师节，×为您传情达意。

活动时间：9月5日—9月8日

活动内容：活动期内，在×购物的学生，可免费获得祝福贺卡一张(您只要在卡片上写上您想对您的老师所说的话，将于9月9日前将您的祝福寄到您的老师处)。每单限送1张贺卡。

商家教师节活动策划参考方案 篇2

师者，传道，授业，解惑也！当今社会对教师的关注越来越高，借此教师节来临之际，吉林银行长春瑞祥支行将举办主题宣传活动，搭建我行服务民生平台，为辛勤耕耘在讲台上的广大教师送上吉林银行的祝福。

一、活动主题

辛勤的园丁，桃李满天下

二、活动时间

20 年 9 月 8 日-11 日

三、活动地点

吉林银行长春瑞祥支行所辖网点

四、活动内容

(一)存款“有礼”

1.隆重推出“教师节亲情存单，帮您存住幸福”主题存单。存 2113.14 元(爱你一生一世)送给作为老师的亲人;存 131492.00 元(一生一世就爱你)送给作为老师的爱人。凡购买亲情存单者，均可以获得吉林银行的筷子套盒一套。

2.凡可以出示相关工作证，且在我行日均存款达 1 万-5 万元的教师，送价精美笔记本一个，祝福卡一张。每日发送 10 个，先到先得。

3.凡可以出示相关工作证，且在我行日均存款 5 万元以上的教师，或在我支行购买 10 万以上当期理财产品的教师，送豆油一桶，祝福卡一张。每日送出数量 20 个，先到先得。

(二)贷款“优惠”

1.在活动期间，长春地区广大教师在我行办理“及时雨”贷款，均可享受基准利率仅上浮 10% 的优惠政策(贷款期限仅限一年期)。

2.在活动期间，长春地区广大教师在我行办理“综合消费”贷款，可享受基准利率仅上浮 45% 的优惠政策(贷款期限仅限一年期)，同时贷款额度达到 50 万元以上可免费办理钻石卡一张。

(三)理财“贴心”

教师节期间，累计购买我行理财产品达到贰拾万元的客户可申请办理我行信用卡。单次购买理财产品金额达壹佰万元或叁拾万元存半年的客户可以申请办理我行钻石卡一张。

吉林银行长春瑞祥支行为您送去祝福，为您提供贴心服务，我在吉行等您！

商家教师节活动策划参考方案 篇 3

尊师重教历来是我们中华民族的优良传统，0年的教师节马上就要到了，餐厅特在0年9月10日推出“桃李满天下，恩情似深海”的教师节联谊活动，在弘扬中华民族传统美德的同时，联络餐厅会员顾客的感情，促进餐厅经营收入提高。具体如下：

一、活动形式

餐厅邀请会员顾客(特别是老师)召开茶话会、联谊会、座谈会等庆祝教师节活动；

二、活动主题说明

1、活动主题：

桃李满天下，恩情似海深——餐厅教师节主题联谊会(或茶话会、座谈会)

2、活动目的：

1)借助教师节机会，把握教师节主题，促进餐厅经营收入提高，联络餐厅会员顾客感情；

2)塑造餐厅尊师重教的企业形象，推动会员顾客升级。

三、活动重点环节

1、主持人诗歌朗诵《赞恩师》；

2、教师顾客发言，餐厅员工献花；

3、餐厅员工代表学生向老师献礼：励志手语舞蹈《感恩的心》；

4、凡教师凭教师证在餐厅可享受9折优惠。

四、相关道具

1、凡在9月10日到餐厅消费的顾客均会收到一份关于“教师节感恩”的小礼品；

2、在餐厅门口和大厅悬挂教师节条幅：

“老师，您辛苦了！”

“尊师重教是中华民族和餐厅的优良传统！”

3、每个餐桌上配一份精美的教师节贺卡。

五、活动注意事项

1、餐厅员工统一着服务装。

2、餐厅联谊会过程中，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站

立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得随意出入餐厅及在餐厅内不得随意走动。

5、餐厅联谊会期间，餐厅员工不得在会场内接、打电话和收、发短信。

商家教师节活动策划参考方案 篇 4

一、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，我们迎来了我国第 32 个教师节。教师是辛勤的园丁，默默奉献着，微弱的烛光闪耀不灭，辛勤的汗珠滴滴闪亮。在教师节即将来临之际，金华职业技术学院法律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和感谢，让“9 月 10 日”在金秋的灿烂光华里成为一道温暖的风景，为经管师生营造一段校园芳香之旅。为了感谢老师的培育之恩，法律协会学生代表在今年的教师节以特别的礼物向各位老师献上我们的祝福。

二、活动主题：师恩情深，感谢有你

三、活动目的：庆祝教师节，在师生之间搭建沟通交流的平台，在学校营造教师节的氛围，了解老师工作的辛苦，感受到教师的辛勤耕耘、无私奉献，由衷地向老师表示敬意，表达学生对老师的感激之情，为老师们献上诚挚的祝福。

四、主办单位：法律协会

五、活动时间：20xx 年 9 月 10 日

活动地点：经管学院

六、活动对象：法律专业全体教师

活动参与人员：法律协会学生代表

负责人：法协会会长、副会长

七、活动内容：

1、以给老师赠送贺卡，鲜花，盆栽等形式，让同学们感悟老师的辛勤劳动，回馈师恩，培养同学们的感恩之心。同时，也让老师感受到同学们的感恩之意。

- 2、同时也可给老师打扫一下办公室卫生。
- 3、如果可以，每人给各位老师每人发一条祝福短信。

八、经费支出：

九、注意事项：

- 1、所有经费开支需要有正规发票；
- 2、所有工作细节由各部门认真负责，不得有误；
- 3、各部门必须相互协调，相互配合，努力把此次活动做好；
- 4、教师节之前做好一切准备工作，以免意外状况发生；
- 4、未尽事宜另行通知。

商家教师节活动策划参考方案 篇 5

一、组织概况介绍

维利麦西餐厅是一家装修豪华、菜式丰富、价钱适中的中档西餐厅，位于阿瓦提县中心广场，是阿瓦提县餐厅行业的高端。卓雅咨询策划是成立于 20__年 3 月，专业从事企业管理咨询策划服务。公司位于阿克苏市栏杆路印务小区六楼，是一家规范化、专业化的纯智力输出公司，为企业提供一站式、的管理咨询策划服务。

二、活动及原因

为了进一步提高西餐厅的知名度及美誉度，展现优良形象及良好风范，广泛吸引潜在顾客，树立和扩大维利麦西餐厅的品牌影响力和市场占有率，更好、更快、更直接的宣传维利麦西餐厅及“维利麦品牌”，我们除了平常的宣传办法以外，更应该全方位、准确、深层次的做一次规模比较大的活动宣传。在分析目前市场的准客户群体后，把主要目标客户定位在 30—45 岁的家庭客户。此客户群的孩子一般都在 3—15 岁之间。因此我们把突破口放在孩子身上，用招募孩子参加比赛的方式起到引起社会关注、家长重视，必定会达到广泛参与、深入了解的目的。其次，传统的“尊师重道”思想在教师节这一天更能引起人们的重视，一方面孩子的学习和成果需要检验，另一方面家长也迫切希望能让孩子心怀感恩之心，尊重老师、孝敬父母、健康成长，这是我们的一个最重要的出发点和关键点。

三、活动目标

1、通过教师节活动举办，营造店面隆重的喜庆氛围；2、建立起维利麦西餐厅的品牌形象及知名度；3、通过一系列的促销方式，喜庆氛围和新颖的节目演出，吸引消费者对维利麦西餐厅的关注，建立良好顾客群；4、店面位于阿瓦提县城中心，该店可向全县人民进行广泛宣传；融洽与广大群众的良好关系；为该店下一步的发展赢得更多的契机，打造良好的形象基础；5、通过的本次活动，调动维利麦西餐厅工作人员的工作积极性及创造力；加快该部门员工之间的默契程度。并在工作实践中，发现自我的优势与劣势。事后做好，为今后的商业实战增添了宝贵经验；6、促使公司所有员工与餐饮休闲项目的互动，增加员工的凝聚力及向心力，提升企业整体文化内涵，彰显企业实力。

四、活动主题

“感师恩优惠大放送维利麦与你共成长”

五、活动时间

20X 年 9 月 10 日上午午 10：30(暂定)

六、活动地点

阿瓦提县中心广场

七、活动对象

全县人民

八、活动主办方与协办方

主办方：维利麦西餐厅 协办方：卓雅咨询策划有限公司

九、活动策划

(一)活动内容及亮点

1、精心营造教师节庆典的活动现场，渲染出大气磅礴的庆典气氛；同时时尚活跃的节目演出，也对过往的消费者形成强烈的视觉感，吸引更多的顾客前来参加本次庆典活动，期间大肆植入促销广告。

2、加强活动的周密性，提升传播效率，增加顾客的消费欲望。

3、庆典当天的促销信息，通过单页、X 展架和形象招贴对外宣传；并根据学校的政策，在周边适当的做些标语宣传。

4、当日促销活动：a、当日凡是在本店消费满 50 元，均可以赠送特色菜__份或代金券__元(待定)。b、满 100 可以送特色菜__份及果盘

1 份或代金券__元(待定)。c、如消费达到 200 元(不包括酒水),可以回馈__“代金券、在下次光临时,可免费获得一道价值__元的菜(点心)及维利麦西餐厅会员卡一张作为答谢回报。d、凡是收银单上尾数号码逢 8,可获得金额__元代金券__张(待定)。e、套餐组合更优惠(厨房制作套餐菜单)。f、教师持教师证或有效证件绝可享受 5 折优惠(待定)。

(二)环境布置

1、面对维利麦西餐厅门口将摆放,大型金色气拱门 1 座(标语:“感师恩优惠大放送维利麦与你共成长”)及金狮气柱 2 对,彰显大气不凡、雄伟壮观。

2、将在走向维利麦西餐厅门口铺设大红地毯,给前来的嘉宾一种朝阳的喜气(具体尺寸,由现场核量为准)。

3、在嘉宾入口位置,设置签到处;准备 40 朵嘉宾胸花,供出席活动仪式;并安排本公司 4-6 位气质好,形象佳的女员工为前来嘉宾佩戴胸花(根据邀请来宾人数,确定是否摆设)。

4、活动现场将西餐厅 VIP 厢房设为贵宾休息室,会所门口两边各安排 6 位形象优越的礼仪小姐站守,增加消费者关注度。

5、在维利麦西餐厅门口分别设置一个 X 展架,展架内容分别该店当日的促销信息及贺词标语。

6、在百维利麦西餐厅门口悬挂一道横幅。

7、活动现场(县城中心广场)将搭建教师节庆典仪式大及时尚 T 型舞台(安装尺寸由现场考核为准),围绕舞台四周布满金布,并在舞台上前段摆放 20 个冷焰火,用于营造庆典隆重氛围。

8、舞台中央摆放一架竖立式麦克风,分别由领导致辞和主持人报幕使用。

9、舞台两边配音响两套,并选定迎宾、领导上台和启动时候的音乐。

10、两边各设立旋风彩虹机 2 座,将在庆典启动仪式正式启动后喷发,将活动气氛带进高潮。

11、T 型舞台两边各设立 20 个嘉宾靠背椅,使嘉宾便于观赏时尚走秀,乐队表演等一些列精彩演出。

(三)嘉宾的邀请

1、维利麦西餐厅高管领导、企业所有员工全部到场。

2、邀请学院领导、优秀教师、各企事业单位代表、贵宾客户、及社会各界有关人士。

(四)活动宣传

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。如：电梯 LED 视频、传单等。

2、报纸(广告)或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为县城及周边区域。且选择订阅户，时间为活动开始前一周。

3、传单的投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。发放要求：(1)发放时段：13：00-14：30;19：30-20：30，这时多是上班族上下班时间，且多为政府、行政部门人员上下班时间。(2)发放人群：年龄 20-50 岁之间的人，且穿着看起来较有经济实力者。(3)注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

(五)活动流程

9月10日上午10点30，庆典活动正式开始。9月10日12点45分-14点，安排邀请嘉宾参加午宴。

(六)具体分工

1、总策划小组：负责全方位的活动推进，监督所有小组的工作周期;各种现场内外的的工作人员调度、组织、突发情况的应急(负责人：_)。

2、筹划组：负责本次宣传的鼓动;撰写本次活动的、物料设计、预算支出、活动流程、场地布置、下家对接及制定庆典活动周期推广表(负责人：_)。

3、宣传组：负责庆典活动文字资料的整理与撰写，庆典活动的现场演出人员安排及节目编排，气氛调动;配合主办方加快的执行(负责人：_)。

4、协调组：负责组委会人员之间的信息传达、筹备期间的行政工

作:极力配合好总策划小组的监督工作;协助宣传组执行促销方案;活动现场人员职务的安排、现场活动进度的协调及交通秩序有关一事;在活动期间安排人员去现场周围人流密集处,派发DM 单页(负责人:_)。

5、接待组:负责联系相关行业领导、嘉宾;及安排当天庆典的接待工作;并在活动前期,与主办方管理人协商当日宴会招待及酒水订购;并根据邀请嘉宾统计派送茶叶及其他相关礼品的数量;统一安排布展员工当日午餐(负责人:_)。

6、财务办:针对本次活动所有支出费用的统计整理及相关促销活动的成本预算(由财务部安排统筹并将相关资料递交总策划小组,在由协调组下达通知)。

7、安保组:负责庆典现场和活动期间治安、车辆运输,交通维护、管制、人员安全、各项紧急事件的处理(以男员工为主,当日现场安排3-4人)。

十、活动效果预测

维利麦西餐厅教师节庆典现场宏大气势,能够有效提高维利麦西餐厅的的知名度及美誉度,展现优良形象及良好风范,广泛吸引潜在顾客。树立和推广维利麦西餐厅的品牌优势,建立商业实力和文化,从而提升维利麦西餐厅的核心竞争力,为主办方旺盛经营铺路。

十一、经费预算:略

商家教师节活动策划参考方案 篇6

一、流动背景

玄月金秋,教师是这个季节的主题。教师是人类灵魂的工程师,尊师重教已经成为一种良好的社会风尚,每年的教师节都有着很大的社会影响.因此,在20__年教师节来临之际,运城市邮政局特联合社会各企业,共同向全市大、中、小学校教师推出优惠促销流动,进行“节日献礼”,不仅有效捉住这一重要节日进行针对性营销,更晋升企业公益形象与美誉度,扩大品牌影响力。

二、流动主题

老师,您辛劳啦!

三、流动时间

8月20日——9月20日

四、企业介入形式

(一)制作节日贺卡，祝贺全体教师节日快乐

媒体形式：信卡型邮资明信片，有充裕的广告形象展示面。

规格与价格：186128mm ， 2.00元/枚

印刷数目：10000枚起印，以5000的倍数递增。(全市教师数目为33200名)

媒体上风：

(1)邮资明信片由国家局同一发行，形式高档，能体现出企业对教师的正视与尊重。

(2)制作精美的卡片，更易被长久保留，因此，企业的宣传效果更持久。

(二)以“打开有礼”邮筒的形式，向泛博教师进行节日献礼。

媒体形式：邮筒广告。它是信封与宣传单张的有机组合，即合起来是一个信封，展开来就是一张宣传单张。

规格与单价：大16开，1.00元/枚

大8开，1.20元/枚

以上价格为邮筒设计、印刷、数据使用、名址打印及邮寄等一体的用度。

印刷数目：5000枚起印。(全市教师数目为33200名)

媒体上风：

(1)企业以更优惠的价格，即可获取更大幅的广告宣传面。

(2)企业可以根据自已的需求灵活选择印刷数目。

(三)以DM夹报的形式，向教师群体推介企业优惠

媒体形式：DM单页或册子

规格与单价：大16开，0.15元/张

大8开，0.2元/张

以上价格为DM单设计、印刷、数据使用及送达等一体的用度。

印刷数目：10000枚起印。(全市教师数目为33200名)

(四)以商函的形式，向教师群体进行节日献礼。

媒体形式：通过信函的形式，将企业的宣传单或册子，邮寄给目标客户。

规格与单价：六号封，1.2元/封

七号封，1.6元/封

以上价格为带邮资的信封，内件可通过邮政进行制作，同时也可以由客户提供。

印刷数目：3000封起印。(全市教师数目为33200名)

(五)多种形式穿插使用。

顾客可根据自己的需求及实际情况进行媒体组合，使宣传效果达到。

五、运作流程

企业出资赞助并提供宣传、促销内容——邮政局根据企业需求设计贺卡(“打开有礼”邮筒等)——邮政局提供全市教师的名址并为企业打印贺卡(“打开有礼”邮筒等)——邮政局在教师节前将贺卡(“打开有礼”邮筒等)送达到老师手中

六、企业流动收益

(1)每年的教师节都是社会关注的热门，适时推出“献礼”流动，有助于晋升企业公益形象与美誉度，扩大品牌影响力。

(3)通过邮政送达网络，直接将广告信息送到目标对象手中，实现一对一、点对点的强势宣传，让企业在众多广告宣传流动中脱颖而出。

(3)开展详细针对教师的促销优惠，有助于吸引泛博教师群体，大大晋升企业的营销业绩

商家教师节活动策划参考方案 篇7

一、活动主题

针对即将来到的教师节，推出促销活动。

二、活动时间

教师节当天

三、活动目的

增加客量，促进销售目标达成

四、主题活动内容

打折、抽奖，赠送。设置抽奖内容：一等奖 200 元现金券，二等奖精美菜式一份(50 元内任选)三等奖汽水一罐。

五、DM 快讯

介绍活动，活动日期及商品活动。(门面大宣传画报一份，楼面宣传画报一份，楼市宣传画报一份，小宣传单若干份)

六、气氛布置

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。前台设置抽奖箱。

七、活动执行

食品促销内容

- 1、菜式：50 元以内任选
- 2、制作：照旧
- 3、观赏：可选项，设置长桌摆设菜式
- 4、价格：全场 7.8 折，通过价格吸引顾客
- 5、赠品：康乃馨 1 只(代用券 200 元，菜式 50 元以内，汽水一罐)

八、注意事项

1、促销期间会增加客源，后勤经理要负责与厨房员工商量资源调配和时间安排。

2、适当的突出卖点，或者退出新菜式作为卖点。

3、推出适合当季消费的系列小吃凉碟，在保证利润甚至成本的前提下进行低价销售，以点带面，让顾客觉得实惠，从而带动人气的上升。

4、抓住当季的瓜果，推去系列鲜榨果汁、果盘，甚至可以考虑瓜果入菜，进而增加菜品的独特性。

5、热情的服务促销：服务员的主动招呼对招徕顾客具有很大作用。比如有的顾客走进餐厅，正在考虑是否选此餐厅就餐，这时如果有一个面带笑容的服务员主动上前招呼“欢迎光临”，同时引客入座，一般情况下，顾客即使对餐厅环境不十分满意也不会退出。当然，主动招呼不等于硬拉。强拉硬扯反而会引起顾客反感，避而远之。

服务人员应对餐厅所经营的菜点和服务内容了如指掌，如食物用料、烹饪方法、口味特点、营养成分、菜肴历史典故、餐厅所能提供的服务项目等，以便向客人作及时介绍，或当客人询问时能够作出满意的答复。如果能事先了解市场和顾客的心理需求以及风俗习惯、生活忌讳、口味喜好等，便可有针对性地推荐一些适合他们心理需求的产品和服务。

备注：餐饮促销是为了“巩固老客户，发展新客户”，餐饮行业有句话俗话，是这样说的“宁要一个客户吃一千次，不要一个客户吃一次。”特别是在促销时，更要强调菜品质量、餐饮文化、健康饮食、餐厅服务等等。

商家教师节活动策划参考方案 篇 8

一、活动目标

1、让幼儿知道教师节是专属于老师们的节日，幼儿能积极参与幼儿园教师节活动。

2、幼儿能够知道教师的由来，并用自己的方式表达自己对老师的尊敬和敬爱。

3、引导幼儿在本次教师节活动方案中了解老师们工作的辛苦和工作的意义，学会尊重师长、懂得感恩！

二、活动准备

1、各班级制作一张“老师您辛苦了，教师节快乐”横幅

2、布置活动场地，装饰和教师节特点相呼应的活动室环境

3、教师和幼儿们平日里的生活照片

三、活动过程

1、谈话导入：今天老师给小朋友们带来很多照片，看看这里面都有谁呢？

2、图中的老师和小朋友在干什么？你喜欢老师吗？为什么？

3、引导幼儿了解老师工作的辛苦和体会老师们的辛苦。

4、有一个小朋友哭了，你知道这位老师在干什么吗？

5、介绍教师节，引导幼儿学唱歌曲《老师您辛苦了》。

商家教师节活动策划参考方案 篇 9

一、指导思想

以祖国的未来与教师的使命教师节主题为庆祝活动的主线，充分展示全校教育工作者良好的精神风貌和全校教育取得的丰硕成果，进一步推进师德建设，弘扬尊师重教的良好风尚，激励广大教育工作者热爱教育事业，积极进取，乐于奉献的精神。

二、活动时间

9月1日至9月10日

三、活动安排

1、校工会牵头，各处室配合，在学校宣传栏出一期庆祝教师节专刊，集中宣传学校各类先进集体和先进个人事迹。

2、以祖国的未来与教师的使命制作成横幅悬挂在学校大门口。努力营造热烈的尊师重教节日氛围。

3、校内表彰各类先进个人事迹组织参加教育系统各类表彰活动。

4、9月10日举办升国旗仪式，国旗下校长向全体教职员工致贺词，学生代表向全体老师致辞。

5、学校团委、学生会、少先队组织学生发扬尊师重教的优良传统，开展各种形式的活动，为广大教师做好事、献爱心。

6、学校通过走访慰问、新老教师座谈会、师生联谊等形式，积极开展献爱心、送温暖活动。

7、学校通过走访慰问、新老教师座谈会、师生联谊等形式，积极开展献爱心、送温暖活动。

8、学校利用板报、橱窗、网站等媒体大力宣传在教育教学等工作中做出突出贡献的模范人物，宣传教学改革和师德建设中的先进典型，营造浓郁的节日氛围和学先进、争一流的良好氛围。

9、组织开展爱国歌曲大家唱活动。

10、举办祖国的未来与教师的使命为主题的演讲比赛。

商家教师节活动策划参考方案 篇 10

●活动目标：

1.角色扮演成教师，了解教师的工作内容。

2.知晓教师节的意义并了解教师的辛苦。

3.引导幼儿能够独立完成活动游戏的组织。

●活动准备：

整理幼儿已经学会的简单儿歌和故事，教师日常工作的照片、视频。

●活动过程：

1.导入部分

教师讲解教师节的由来与意义。

2.教师工作

播放教师日常工作的视频、照片，引导幼儿了解教师日常的工作内容。

3.我是小老师

自由推举班级小老师，小老师选择准备的儿歌、故事，在班级进行活动教学。

4.感谢小老师

将准备的礼物送给担任小老师的小朋友，引导其他幼儿对小老师进行感谢，拥抱、鞠躬、送贴纸等。

●活动延伸：

可以开展扮演幼儿园老师、医生、厨师的活动，体验不同岗位的工作，感受幼儿园生活的多姿多彩。

商家教师节活动策划参考方案 篇 11

又是9月，“教师节”踏着轻盈的步子缓缓而来。

对于每一个人来说，在我们从顽皮稚童到青涩少年，再到风华青年的生命历程，

老师，都是最值得我们尊重和感恩的人！

他们虽然生活清苦，却情系祖国未来，心联学子之心；

虽是一烛微火，却燃尽自己，照亮别人！

在教师节即将来临之际，“一”向您道声：“老师，您辛苦了！”

1、“我和我的老师”——少儿书画大赛

作品提交时间：20__年9月1日——9月9日

参赛条件：6-12岁的小朋友

参赛主题：我和我的老师

接收地点：各购物广场顾客服务中心

活动内容：

9月9日下午3：00前，小朋友只需将自己“‘我和我的老师’——书画作品”交到我购物广场服务中心即可参加大赛评选。我们将于9月10日评出：二等奖：2名奖价值150元的礼品1份和荣誉证书1本

三等奖：3名奖价值100元的礼品1份和荣誉证书1本

优秀奖：10名奖价值50元的礼品1份和荣誉证书1本

同时，于9月10日在店广场展示。10日晚上，在教师节晚会上为获奖选手颁奖。

• 教师节对联• 教师节讲话稿• 教师节散文• 教师节慰问信• 教师节贺词

• 教师节主持词• 教师节祝福短信• 20__年教师节活动方案• 教师节活动主题

备注：

1、作者姓名、年龄、住址和学校名称，写在画纸正面下方。

2、参赛作品待我司参展1周后退还，请参展后1周内到服务中心领取。

费用：800元/店

2、老师 您辛苦了!——教师节文艺联欢晚会暨“我和我的老师”少儿书画大赛颁奖晚会

活动时间：9月10日晚7：00——8：30

活动内容：由各购物广场组织员工参加

3、让老师永葆青春的秘密……

——离不开化妆品！

商家教师节活动策划参考方案 篇12

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：20__年9月9日--9月13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：20__年 9 月 9 日--9 月 13 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!

费用预算：菊花茶 11 元_5 天_200 箱=1100 元 抱枕 20 元_5 天_150 个=1500 元

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：20__年 9 月 9 日--9 月 13 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：20__年 9 月 9 日--9 月 13 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：20__年 9 月 9 日--9 月 13 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 即可领取太阳城高级遮阳伞一把。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：20__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。

PR 主体方案：

PR1：师情化意，__传达

活动时间：20__年9月9日—9月13日

活动地点：商场大门口

活动方式：免费贺卡发放，桌子上摆放着主题为“教师节”的贺卡(需由一名工作人员看管),贺卡并设置__百货的logo。凡是在__百货任意消费的顾客皆可凭收银小票领取一张免费的贺卡，并在上面写上对恩师祝福的话语，填写完的顾客并将其装进信封，并按照信封的格式填写完整，我们将为顾客免费传达(与邮局合作)。

费用预算：3000元

PR2：关爱教师，从口开始

活动时间：20__年9月9日—9月13日

活动地点：外广场

活动方式：与当地的__医院合作，邀请专业口腔医师为光临__百货的教师免费检查，现场并免费赠送菊花茶，检查前教师需出示个人有限证件，工作人员做好登记工作。

费用预算：3000元(其他费用由__医院承担)

媒体设置

1、DM制作/投递(10万份)

2、手机短信(30万条)

3、移动宣传车

4、电梯广告

5、新浪微博及微信公众平台

美陈布置

- 1、VDM 点布置
- 2、活动告示牌
- 3、馆内海报
- 4、店柜活动 POP
- 5、直升梯门贴
- 6、造型门

各部门配合事项：

企划部：①负责活动的执行跟进；②负责做好现场氛围的布置；③负责对接媒体事项；④负责卖场播音的及时更新；⑤活动效果分析报告及总结。

营业部：①负责各厂家活动洽谈；②负责与营业员做好活动宣导。

防损部：①对突发事件的及时处理；②负责维护商场日常秩序保证门口交通的流畅；

人事部：负责组织后勤工作人员,配合做好现场工作的需求。

养护部：促销期间各个专柜硬件的维护及商场照明、水电的维修，场内温度的控制。

商家教师节活动策划参考方案 篇 13

尊师重教作为中国几千年来的传统文化，老师作为知识的传播者，在历朝历代都受到人们的尊重和爱戴，被誉为“人类灵魂的工程师”，鉴于此，我们在教师节期间促销活动以“尊师爱师”为主题，把这次促销活动的主要目标群锁定为教师群体。

一、促销主题：秋日师语感恩回报

二、促销目的：

通过多次针对不同目标群体的促销活动，分别针对不同的消费群做不同形式的促销活动，使用各个击破的策略，对不同的消费群体展开不同形式的宣传促销攻势，逐步让整个鸢都消费者都能了解并参与进风筝地一大道购物活动中来，最终达到提高酒店人气，增加客流量和销售额的目的。

三、促销核心：促销宣传

四、促销时间：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。

活动二感恩免费点歌台

9月10日“教师节”当天，凭当日购物小票(金额不限)免费为您的老师在客服中心点歌一首，

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

商家教师节活动策划参考方案 篇 14

设计意图：

两年的幼儿园生活，孩子们和老师之间已经结下了深厚的感情。为了让孩子们对自己的老师有更深入的了解，激发孩子们尊敬老师、爱老师的情感，我设计了本次主题活动，让幼儿通过各种方式来表达对老师的爱。

活动目标：

- 1、知道9月10日是教师节。
- 2、感受教师对自己的爱，能用恰当的方式表达对教师的爱。

活动准备：

- 1、教师和孩子们一起活动的照片。
- 2、制作小礼物的材料：彩纸、彩带、水彩笔、各种废旧材料等。
- 3、幼儿画册《社会》

活动重点：

知道9月10日是教师节，萌发幼儿热爱教师的情感。

活动难点：

制作小礼物送给老师。

活动过程：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/706013204034011002>