# 2024年教师节花店营销活动方案(六篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-10-14

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**教师节花店营销活动方案篇一**

3：教师群体是潜在的中高收入的群体。建立方案，引导在校老师团购，并建立长期合作关系

活动目的：

1：集客：同过此次的促销活动，能够起到增加新的客源，稳定老客户作用。

2：品牌：强化三和堂品牌形象，树立三和堂在老百姓中的口碑，加大企业的宣传力度，形成面的效应。，

3：创收：提升销售业绩，增加销售额。

活动主题

一日为师，终身为父-----------为老师的身体健康保驾护航

活动时间

前期准备时间：9月1日------9月7日

活动开始时间：9月8日------9月10日

促销方案：

金秋的九月，原本是平凡的日子，却有着辉煌的内涵和五彩缤纷的色彩!在教师节来临之际，祝福天下所有的教师，身体安康，生活快乐!教师，崇高而神圣的职业。在这属于您的日子里，道一声：老师您辛苦了!全体三和堂人全心为您的健康护航。

1：宣传单发放。制定促销活动方案，印制宣传彩页。定点发放。主要集中在学校，学校附近及各大人流量多的地方，最大限度的广而告之。

2：写一封针对老师的公开信，张贴在各学校的张贴栏内。要求包括以下内容：

①煽情，表达出对老师的尊敬，又让他们感动，从而达到对三和堂认知，认可的目的。②团购单位登记表。建立长期合作，并长期优惠。

③附上节日礼品单，特价产品单，以及本次活动所提供的免费检测类服务。

④总经理的节日寄语和签名，以彰显企业高级领导层的重视。

前期准备：

活动前期的媒体宣传：可在电视台打出滚动字幕，在9月7日----9月9日晚19点—21点滚动播出，活动前期的广告，可以把信息公布出去，形成口碑竞相宣传，以达到吸引目的，迅捷大范围占领市场。

①：宣传单的印刷：

②：参加活动服务人员的培训(中心店)：血压测量：1名

巩膜测试仪：1名

微量元素测量：1名

售药人员：2名

③：礼品物资的准备：钙片

香皂

色拉油5l13

大豆油4l12

洗衣粉1.5kg24

小包17

杯子12

小杂物桶18

霸王套装25

毛巾65

洗衣粉500g40

搅拌机1

厨具套装1

④：各店口悬挂横幅(led灯)：老师，您辛苦了!

⑤：主要推荐，打折，赠送药品的准备：

主打保健品：养颜养血，祛斑美白，营养药品等。

互相搭配打成礼包

⑥：在活动场地悬挂或者pop板：三和堂提醒您，8：00开始，请勿过早排队，以免耽误您的时间!

主要活动地点：

三和堂中心店(血压，血糖测量，应各店普及，本次活动只选择一家，物品，礼品准备会方便一些)

活动细节方案：

一：教师群体

1：在三和堂中心店，凭教师证免费测量血压，血糖，微量元素，监控您的身体，为您的

身体健康做好前期防范。(9月8日----9月10日)

2：在9月10日教师节当天，凭教师证可以得到小礼品一份。每人限一份(毛巾，香皂，

洗衣粉500g)

3：免费办理会员，健康优惠让您长期拥有。已是会员的老顾客，在9月10日当天凭教师证再送您双倍积分，让您健康又快乐!

4：教师节当天，三和堂邀请了中医专家，为您免费健康咨询义诊(9月8日----9月10日)5：活动当天，凭教师证购药300元以上赠送价值5l色拉油一桶

购药200元赠送4l大豆油一桶

购药150元以上，可获得价值50元的补钙药品，让您的骨骼更

加坚实。

购药100元以上者，赠送洗衣粉1.5kg或霸王套装任选其一

购药50元以上者，送小包或者杯子或小杂物桶，500g洗衣粉任

选其一。

以上礼品，数量有限，先到先得

6：团购500元以上的客户九折优惠，负责人可以获得大礼包一个。(搅拌机，厨具套装，

刀具任选其一)

二：学生群体：

口号：今年我们送给老师健康

每年教师节学生都要送老师礼物，我们今年以美丽和健康为理念，引导这部分群体进

店购买

打包折价销售以下产品美容营养品，：

人身养颜维春原价：46.00现价白领丽人原价：36.00现价

驴胶颗粒原价：36.00、39.00现价玫瑰花青素原价：85.00现价

黄金搭档原价：32.50现价脑白金原价：158.00现价钙维生素d软胶囊(液体钙)(康普生)500粒原价：70.00现价

注：其他保健产品适当加减调整

预算与保障：

1：宣传单印刷：数量价格

2：公开信印刷：数量价格

3：促销用礼品以库存为主，如有缺少，临时采购

4：宣传单发放张贴，以新员工街头发放为主，各店派发。

5：联系厂家，协商提供促销产品，礼品支持。

【教师节营销活动工作计划二】[\_TAG\_h3]教师节花店营销活动方案篇二

一、促销主题：秋日师语感恩回报

二、促销目的：

1.提升商场对外知名度和美誉度。

2.提升商场大众关注度。

三、促销核心：促销宣传

四、促销时间：20xx年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日当天持本人出国留学网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元代金卷一张，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：xxxx一楼南侧玻璃门斗。

评选方式：xxxx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。

七、促销广告支持：

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。

【教师节营销活动工作计划四】[\_TAG\_h3]教师节花店营销活动方案篇三

一、活动主题：特别的爱，献给特别的园丁----苏宁教师节献礼。

广告语：千声赞语谢师恩，一片真心盛怡情。

二、活动背景

1) 背景：尊师重教是中国的优良传统，早在公元前1世纪的西周时期，就提出“弟子事师，敬同于父”，古代大教育家孔子更是留下“有教无类”、“温故而知新”等一系列至理名言，传道授业解惑的教师，被中国人誉为人类灵魂的工程师。

为了庆祝我国第26个教师节，让老师们切身感受到苏宁易购对于这一群特殊群体的重视，苏宁易购特意推出“特别的爱，献给特别的园丁”大型针对于老师的优惠活动，旨在表达对于老师们的敬意。

2)营销机会：

·教师薪资水平、福利待遇都还不错。

·在教师节希望送礼的人们。

三、活动时间：20xx.9.1~20xx.9.10

四、活动详细：

·惊喜一：教师凭教师证购物8.5折优惠

促销方式：在活动期间，教师只需将自己的教师证用相机拍下来或者传一份复印件给客服享受全场消费8.5折的优惠。

·惊喜二：学校教师节团购享受优惠

促销方式：

1)团购总额300元-500元享受8折优惠，采购负责人可赠送相应的礼品一件。(礼品可选择下列产品中的任意一款：金屋沙漏钟、烟灰缸系列)

2)团购总额500元-800元享受7.5折优惠，采购负责人赠送相应的礼品。(礼品可选择下列产品中的任意一款：电吹风、剃须刀系列)

3)团购总额800元以上享受7折优惠，采购负责人赠送相应的礼品。(礼品可选择下列产品中的任意一款：豆浆机、果汁机系列)

五、注意事项：

1)各品类的尽可能参加本活动，如不参加请提前注明。

2)活动前三天禁止更改产品价格。

3)保证参加活动的产品的正品率及产品提供率。

**教师节花店营销活动方案篇四**

金秋的九月，原本是平凡的日子，却有着辉煌的内涵和五彩缤纷的色彩!在教师节来临之际，祝福天下所有的教师，节日快乐!教师，崇高而神圣的职业。在这属于您的日子里，道一声：老师您辛苦了!

一、促销目的

教师节学生对教师感恩的心，威智德为您传递真情，展开快递礼物传心意的活动，提高知名度，达到销售的目的。

二、活动时间

～年9月5日——9月9日(5天)

三、宣传档期

～年9月5日——5月9日(5天)

四、促销主题

“特别的爱献给特别的你”

五、商品促销惊喜不断

惊喜一: 教师凭借教师证购物8.5折优惠.

促销方式：

在活动期间,凡是凭借本人教师证购物的客户享受全场消费8.5折的优惠. 惊喜二: 学校教师团购礼物享优惠

促销方式:

团购总额300元-500元享受8折优惠，采购负责人可赠送相应的礼品一件。(礼品可选择下列产品中的任意一款：飞龙在天、金屋沙漏钟、烟灰缸系列)

团购总额500元-800元享受7.5折优惠，采购负责人赠送相应的礼品。(礼品可选择下列产品中的任意一款：2号迷宫、罗盘游戏、大富翁系列) 团购总额800元以上享受7折优惠，采购负责人赠送相应的礼品。(礼品可选择下列产品中的任意一款：诱惑、异度空间、电话系列)

惊喜三: 快递礼物传心意

1、促销方式:

在活动期间购物可以在9月10日当天送到您想送的礼物

2、促销内容：

(1)登记自己要送礼物的教师名字及联系方式,并写下对最想说的话,并选购礼物。(表基本的样式在最后一页)

(2)本市地址：购物满100元，可免快递费;不足100元消费的客户，支付百分之五十的快递费。

(3)非本市地址：购物满200元，可免快递费;不足200元消费的客户，支付百分之五十的快递费。

(4)免费赠送礼品包装。

注：费用和价格标准可以根据当地市场的快递费用情况进行适当的调整。

【教师节营销活动工作计划六】[\_TAG\_h3]教师节花店营销活动方案篇五

1985年，新中国第一个教师节诞生。九月金秋，老师是这个节日的主题，空气中弥漫着感念师恩的情绪。无论过去、现在和将来，尊师重教都是永远的美德，所有的教师都应该享受崇敬与祝福。在第24个教师节来临之际，为了大力弘扬尊师重教的社会风气，激励广大教师教书育人的积极性，促进教师与学生的交流与沟通，分局决定开展2024年教师节函件专项营销活动。

一、市场分析

近年来，教师的收入稳步增长，他们已成为一个收入较高且较稳定的群体，因此越来越受到社会各消费行业的密切关注，教师消费市场已成为一个充满诱惑和挑战的市场，随着教师社会地位的不断提高，教师节的社会影响越来越大，为邮政开展营销活动提供了很好的卖点，因此，适时抓住这一节日商机，开发具有特色的业务，不仅可以提升邮政知名度，还可为邮政开发节日市场探出一条路子。谁入主教师节这个市场，谁将抓住无限商机。邮政在“教师节”来临之际，发挥邮政长期发展过程中形成的服务社会、服务大众的优势，为教育部门、教师队伍提供更优质的服务，利用商业信函、贺卡、中邮专送广告等产品，以最优的政策，为全市各地广大教师献上一份节日的贺礼，为辛勤的园丁送上最美的祝福。

二、营销活动时间

xxxx年xx月xxx日—xxx月xxx日。

(一)前期准备阶段：xxx月xxx日前，县(市、区)局拟定活动汇报材料和招商策划方案，确定活动内容，策划设计选定产品，联系意向性合作单位

(二)专题汇报阶段：xx月xxx日至xxx日，县(市、区)局向当地政府和liuxue86教育主管部门汇报活动情况。

(三)活动实施阶段：xx月xx日至xx月xx日，做好活动招商、产品组织和慰问信的寄发工作。

(四)活动总结阶段：xx月xx日至xx月xx日，做好活动总结工作，形成案例。

三、营销目标

xxx年教师节函件专项营销活动收入指导性计划为 万元(各局指导性任务数详见附件一)

四、产品形式

(一)制作贺卡型慰问卡和广告优惠券;

(二)邮政整合社会资源，搭建广告平台，策划“打开有礼”邮简;

(三)发布教师节中邮专送广告专版;

(四)为目标客户制作发布数据库信函。

五、实施步骤和流程

(一)尽早向当地政府汇报，争取当地教育部门支持。

要组织好专项营销活动，就需要得到当地政府、教育主管部门的理解和支持。各局要根据当地实际，组织精干力量，尽早形成专项营销活动的汇报材料，主动向当地政府、教育主管部门汇报，争取支持。

(二)确定活动实施方案，定位目标客户

本次专项营销活动的核心是邮政整合产品和资源，搭建一个平台，通过与教育部门联系，提供四类产品供目标客户选择，从而取得多方共赢的效果。

此次活动的关键是要通过教育部门取得全市、县教师的名址，通过一封《向全市教师致以节日问候的一封信》(可以策划为政府主要领导或教育局长亲笔签名)，制作专用信封、邮简或者专用明信片，寻找目标客户，搭载广告和各类优惠活动卡的形式进行组织。

各局要做好三项工作，一是通过向教育主管部门的汇报和沟通取得教师名址;二是形成广告、媒体招商方案，选定目标客户，寻求合作共赢;三是根据今年教师节特点，形成《向全市教师致以节日问候的一封信》和选定、设计产品方案，以供教育主管部门和广告目标客户选择。

(三)精心组织，确保落实

此次活动涉及组织、协调、设计、印刷、等多个环节。为保证活动顺利开展，各市州局要组织专项工作组，协调做好有关工作。

六、活动支撑、分工

(一)专业局负责活动总体策划;

(二)各县(市、区)局负责方案的具体实施工作：

1、拟订本次活动招商方案、《向全市教师致以节日问候的一封信》等

2、设计或者选定“教师节”贺卡型明信片、信封、中邮专送广告和宣传册。

3、负责联系合作单位。开展认真的分析与调研，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客户，精心挑选有代表性的行业进行有目的性的招商，如通信业、购物商场、大型超市、汽车、房产、书店等，组织客户经理全面进行营销。

4、在活动进行中，同步上载教师名址，充实全市精品数据库。

5、组织专人去各学校跟踪调查，与学校教师接触，采集教师反响;积极调查广告客户发送效果。

【教师节营销活动工作计划五】[\_TAG\_h3]教师节花店营销活动方案篇六

金秋九月，温情四溢，一年一度的教师节又如期而至。作为餐饮经营者，“金九银十”的说法已是业内经营圣典，九月是播种的季节，九月是收获的季节，九月是营销的黄金季节。鉴于此，刘一手公司运营中心特制定了教师节的营销宣传策划，希望对重庆刘一手各分店的经营能提供部分参考建议。

9.10教师节的营销宣传对于我们来说，并不只是针对教师这一特定的群体，教师节为契机，为秋季及冬季消费旺季的登场鸣锣开道。针对这一节日，各分店可做好此次活动的宣传工作，借此次机会获得广大消费者的认同，为日后经营做好前期的铺垫工作。

一、活动主题：

千声赞语谢师恩，一片真心刘一手——祝老师们身体健康、节日快乐!

二、活动目的：

1、扩大刘一手火锅的知名度、提升连锁经营的品牌效益;

2、借助教师节做好日后经营的宣传工作，打开刘一手火锅的销售局面;

3、庆祝“教师节”，让教师们过一个有滋有味的节日，提高刘一手的亲和力。

三、活动时间：9.8-9.10

四、活动安排：

1、感恩榜

针对对象：9月8日---9月10日来店消费的顾客;

具体内容：设“感恩榜”，活动期间所有在刘一手火锅店登记的教师名字，都将荣登此榜，榜上有名的顾客可获得20元菜品代金券榜上有名的顾客可获得元菜品代金券;

在9月11日公开抽取8名幸运教师，各获赠50元菜品代金券各获赠元菜品代金券。使来店消费的顾客积极参与到刘一手“尊师重教”的宣传活动中，也使教师感受刘一手人的感恩之情;

执行方式：在店门口设“感恩榜”，凡活动期间来店内消费的顾客均可到前台登记一名教师的名字(可以是自己也可以是其他的老师)，或由服务员直接向顾客询问，凡登记的名字均可登在“感恩榜”上;菜品代金券只能在9月11日后消费;

设计制作：在店外张贴“感恩榜”，格调要庄重、大方，让上榜的顾客有荣誉感。

费用预算：100元

2、感恩“连连跳”、感恩“连连跳”

针对对象：9月8日---9月10日来店消费的顾客;

具体内容：

9月8日，中午菜品6.8折，晚上菜品7.8折;订座包席获赠1.25l可乐1瓶，啤酒2瓶。

9月9日，中午菜品7.8折，晚上菜品8折;订座包席获赠1.25l可乐1瓶及1.25l统一鲜橙多1瓶，啤酒2瓶。

9月10日，中午菜品6.8折，晚上菜品7.8折;

订座包席获赠1.25l可乐1瓶及1.25l统一鲜橙多1瓶，啤酒2瓶，并可在包房用餐，免收包房费。

9月8日---9月10日，凭教师证可享受6折优惠，并可享受其他优惠活动。折优惠，并可享受其他优惠活动活动。

执行方式：活动所赠送的酒水、饮料可与供应商协商合作，把本店的费用降到最低;

费用预算：1000元

3、幸运数字9、10

活动对象：9月10日来店消费的顾客;

具体内容：9月10日，来店消费的消费者的年龄(整十、带九)、生日(9.10过生日)、手机号(尾数为九)、车牌号(带九)、证件号码(尾数为九)、本次消费金额(整十、带九);执行方式：满足上述条件的顾客均可获得幸运礼品一份，但须持有效凭证并在前台登记，方可领取礼品;礼品设置：夏季消暑、降温败火、刘一手小礼品。

费用预算：300元

4、赠送活动

活动对象：各大中小学校的老师;

具体内容：9月10日，凭教师证即可在刘一手火锅店领取精美慰问礼物一份，每张教师证限领一份;

执行方式：每位教师凭教师证到前台登记后，即可领取礼物一份;

礼品设置：金嗓子喉宝、夏季消暑药等物品，礼品的设置主要侧重于与教师的执教活动相关的物品，并体现对教师教学活动细节的关心，提高刘一手的亲和力。

费用预算：300元

5、真情点歌(有条件的店可选用)、真情点歌(有条件的店可选用)

针对对象：9月8日---9月10日来店内消费的顾客;具体内容：来店内消费的顾客均可在店内免费点歌，同时获赠亲情卡一张

执行方式：凡来店内消费的顾客要求点歌，均可到前台或是向服务员说明所点歌曲的名称，所送对象等相关信息。再由店内人员加以播报，同时送出刘一手亲情卡;设备配置：店内须提供主持人、歌单、音响设备等。

费用预算：200元

四、方案操作说明：

1、店面设计

(1)整个店内要布置得喜庆、欢乐、温馨，可用大型海报、广播及气球、彩带、花束进行装饰,主要表现在：大量气球悬挂于店堂顶端;大型海报张贴于店内墙壁、墙柱上;彩带、花束可贴于店内植物盆栽及墙壁上。

(2)并可在店内粘贴有关教师节的温馨问候语及祝福语。

(3)店前入口处粘贴大型pop海报，悬挂大型条幅，以配合店内的气氛。(4)在活动期间，店内员工的发饰、化妆应活泼、欢快。

2、dm宣传单派发

(1)各店根据实际情况，确定所派发的传单的数量;

(2)人员派发：由店内的工作人员在人员聚集的广场或学校派发宣传单及刘一手的餐巾纸，宣传单应包括此次优惠活动的内容，工作人员须着工作服。

(3)夹报直投：依托当地发行量好、知名度高、传播广的报纸的发行投递网络，夹在报纸内，由各报的销售点、专业投递人员进行投放;

3、分店各部门按策划方案做好营运工作，按此次教师节进行海报、传单样图的制作，做好活动前赠品、礼品的准备并保证质量。

4、店内员工须熟悉活动的具体内容及操作方法，并能熟练地向顾客解释说明。

5、礼品可以统一放置在前台或是橱窗内，顾客持有效凭证领取时，应及时登记备份。

五、备注：

1、以上方案仅供参考，具体实施方案由各分店决定。

2、活动期间客流量增加，应做好人员的安排和菜品的配备。

3、因此次活动既是留住老顾客也是发掘新顾客的良好时机，活动期间菜品的质量、份量应有保证，获得良好的口碑，建立长期店客关系。

4、海报及宣传单的版面设计由各店在当地制作商处进行制作。

六、设计参考：设计参考：

1、横幅(丝印)，规格：2mx0.6m

2、感恩榜的制作，规格：2mx2m

【教师节营销活动工作计划三】

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找