# 2024年父亲节商场促销活动策划方案 父亲节营销策划活动方案(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-18

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。父亲节商场促销活动策划方案 父...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**父亲节商场促销活动策划方案 父亲节营销策划活动方案篇一**

6月11日-21日

二、活动主题

六月佳礼扮靓父亲

三、活动内容

六月佳礼扮靓父亲---五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖：任选服饰一件

一等奖：送指定商品一个

二等奖：购买商品在打8折

三等奖：购买商品在打7折

四等奖：明星海报一张

活动细则：

1、在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品;红色球代表特等奖;黄色球代表一等奖;绿色球代表二等奖;兰色球代表三等奖;白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有\"今天别忘了打个电话给父亲\"、\"父亲的生日是哪一天?\"父亲的节日只有一天。\"为父亲过生日吗?\"等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的\'画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个梢小点的心形，用一个小心连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

父亲节商场促销活动策划方案 父亲节营销策划活动方案篇二

一、时间

父亲节当天

二、地点

酒店一楼西餐厅

三、活动目标及活动宗旨

于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

四、营销对象

父亲节期间的家庭和男士

五、主题

“父爱如山，父亲也需要关爱”

六、促销活动

父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间：父亲节当天

午餐自助餐11：30---13：30rmb88/位

晚餐自助餐18：00-21：00rmb98元/位

地点：酒店1楼西餐厅

七、经费预算及广告策划

电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥500元。

父亲节商场促销活动策划方案 父亲节营销策划活动方案篇三

一、活动背景：于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，万联特举办酬宾活动，同时为配合夏季延时营业(周五、周六、日延长至21：30)，促进销售，引导乌海市民的消费习惯。

二、活动主题：父爱如山，万联贴心相赠!

三、活动时间：6月17日

四、活动内容：

1、完美男人抽好礼 心动不如行动：

凡在商场2f-5f男装休闲、运动系列区消费累计满600元以上的顾客，凭购物小票抽奖一次，满1200元以上抽奖两次，多买多抽，以此类推，百分百中奖。(不参加活动品牌除外，奖品设置：表、领带、皮夹、腰带、打火机)

2、.温暖的爱 父亲的笑 万联的贴心

凡在商场男装区消费金额累计300元以上的顾客，赠送绅士杯一个，600元以上送价值168元皮夹一个，900元以上送价值238元皮夹一个，满1200元送男士睡衣一套。(以上活动只能选择其一，选择抽奖就不能再领取赠品)

3、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖!

操作方法

1.从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

2.将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

3.当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

4.如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

肯德基或麦当劳餐券费、赠送的衬衣费和赠送给孩子们的零食费由具体找对了人数确定。每份肯德基或麦当劳餐券的费用应该在20元左右(控制在10份)，父亲的衬衣费在50元左右(控制在10份)。没有找对父亲父亲的小孩子的零食费在5元左右(控制在20份，为饮料等)。

父亲节商场促销活动策划方案 父亲节营销策划活动方案篇四

一、活动时间

6月16日-6月17日

二、活动主题

健康老爸

三、营销目的

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

四、快讯档期

\_月10日-6月24日

五、促销主题

扮靓父亲，重返年轻、给老爸一个温馨的父亲节、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

1、\"神气老爸\"孝子亲情绘画大赛

活动时间：\_\_月\_\_日

活动地点：绘画成品交至1f服务台;获奖作品展示于iy西侧橱窗

活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：\"健康老爸\"、\"快乐老爸\"、\"帅气老爸\"等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下(含18岁)，画体风格不限。6/5---6/12为作品收集期，6/13为作品评选期，6/14---6/16为获奖作品展示期，6/16进行现场颁奖。

奖项设置

一等奖：1名价值300元的礼品

二等奖：1名价值100元的礼品

三等奖：2名价值50元的礼品

纪念奖：46名精美礼品一份

2、\"巧手老爸\"手包粽子比赛

活动地点：正门\_\_屋旁

活动内容：

父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

奖项设置：

冠军：1名价值300元的礼品亚军：2名价值100元的礼品季军：3名价值50元的礼品参与奖：44名精美礼品一份。

父亲节商场促销活动策划方案 父亲节营销策划活动方案篇五

一、活动背景

6月16日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播\_\_文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期。

二、活动主题

恩深似海父爱无疆

三、活动时间

6月11日——6月16日

四、活动目标

1、男士商品掀夏日热销\_，带动全场;

2、营造父亲节氛围，体验亲情营销

3、全店销售保证增长20%

五、活动内容

快乐父亲节，全场亲情价

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利

1、尊贵父亲珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。

2、帅气父亲化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。

3、爱家父亲女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

4、活力父亲运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。

5、潮流父亲休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

6、舒心父亲大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。

7、健康父亲大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

最爱父亲节，购物双重礼

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

金榜祝福、学子放价、放飞心灵：

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降0、5-1折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风暴。

2、大商电器3c数码大放价：3c数码类商品(手机、电脑、摄照)要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

会员活动：

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理\_\_大厦会员卡一张，持卡购物满200元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满300元以上赠\_\_旅行社旅游折扣券一张。

特别活动：

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播

播放几篇描写父爱、赞美父亲的优秀散文或诗歌或故事(超短篇)，配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

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