

# 2023年父亲节的促销活动 父亲节促销活动方案(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 父亲节的促销活动篇一

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。

：6月16日—6月20日。

：健康老爸

商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

商品促销

商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

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，用你的画笔将老爸最具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

活动地点: 正门外淑女屋旁

报名方式□XXXXXX

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

活动地点□iy西侧橱窗

活动内容:

活动地点□1f正门

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30队。

比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军：1名价值400元的礼品

亚军：1名价值200元的礼品

季军：2名价值100元的礼品

参与奖：26名精美礼品一份

## 父亲节的促销活动篇二

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为"社区生活伙伴"，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办"社区休闲大赛"服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

1、店铺开业 店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

2、周年庆。店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

### 3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

## 4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点。

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有率的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

装促销活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

### 1、目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

### 2、主题

主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

### 3、诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

### 4、参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

### 5、活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

### 6、媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

## 父亲节的促销活动篇三

爱在心中，感恩更美

在这个承载着夏的气息、包涵着春的韵味的魅力六月，我们迎来了20x年的父亲节，是父亲带给我们生命，给予我们成长，是父亲含辛茹苦的将我们抚养成成人，父亲对于我们来说是这个世上最伟大的人。因此，在父亲节到来之际，让我们为父亲献上属于我们的问候，让她在远方的家乡能得到最真挚的

祝福。

通过制作父亲节祝福墙，挂宣传条幅，发放宣传单等活动将大家对父亲的祝福，在父亲节一并送上。我们的重点放在制作父亲节祝福墙上，向过路的同学们发放便利贴，并让他们写上对父亲最想说的一句话，将大家对父亲的祝福通过贴便签的形式张贴在展板上，并做出一定的造型，表达对父亲的爱与祝福。

父爱是世界上最伟大的爱，在这样一个节日里，我们希望人们能够放慢自己的生活节奏，与我们一起表达对父亲的爱与祝福，我们借助父亲节这个活动，激发同学们的感恩情怀，让同学们把对父亲的爱真切的表达出来，让同学们更多的关注父亲，感恩父亲。

x月x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。

## 父亲节的促销活动篇四

相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。



礼赞父亲，孝行天下。

6月xx日。

### 1、赠送生日蛋糕：

凡6月xx日出生的父亲凭有效证件可在xx店享受购生日蛋糕6折优惠。

### 2、喝啤酒的比赛：

在大厦店换购处持本商场当日单张xx元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

### 3、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xx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。

#### (1) 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；

#### (2) 活动细则：

(a)在商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。

(b)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。

#### 4、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！

##### (1)活动细则：

(a)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。

(b)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。

(c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

(d)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(xx元左右)。

1、xx月xx日名片大宣传。预算金额xx元

2、电台6月xx日某一时段(待定)播出。预算金额xx元

3、纸质宣传单xx份。预算金额xx元

## 父亲节的促销活动篇五

6月13日—16日

六月佳礼，扮靓父亲

活动一：六月佳礼扮靓父亲——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，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小圈连接起来。

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。

## 父亲节的促销活动篇六

有效的方案是建立在真实的经验数据上的，因此，第一步的前期市场调查则是活动促销方案的基础，这为了活动方案的精准性、科学性提供非常有利的保障。市场调查，包括社会环境，行业环境，例如产品特点，竞争对手情况，消费者的消费习惯等等。通过对市场调查数据进行分析，找出自己的优劣势，降低风险成本。

第二步就是拟定活动方案，方案的内容笔者简单的该是几个重要项目：

### 1、对象群体的确认

针对某一群体的消费者举办的促销活动，确认群体的消费习性，方便拟定最佳的促销方法。

### 2、确定主题

设定的主题必须具有话题性、创意性，若能编辑出创意的口头语，让消费者容易记住又可变成口头禅，这样更加具备广告宣传效果。

### 3、引诱向导

主要是指消费者通过活动获得的优惠，例如赠品、折扣等等，优惠的程度同时要考虑消费者的接受度，以及公司接受范围内的成本负担。

### 4、网络媒体推广

网络媒体的运用是指通过互联网的传递，将活动信息传递给消费者，因为信息是否准确且即时的.传达给消费者，对于消费者的数量有相当的影响，因此必须选择网络媒体推广。

网络新闻营销推广能为企业带来什么样的好处？有很多人一直都不了解的。所以在这里我想告诉大家：

第一、新闻媒体报导提升公司的知名度和可信度；

第二、新闻媒体的浏览加速公司的宣传力度，成本低、传播快；

第三、关键词的设定为公司带来直接有效的客户。

# 父亲节的促销活动篇七

一、活动时间：

20xx年6月12日---6月30日

二、活动主题：

双节同庆---端午节、父亲节快乐。

三、活动内容

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

6月12日—20日活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）

二楼皮鞋推出“凉鞋节”，不要错过哦！

活动二、浓情端午超市换购礼

6月12日-30日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券1张，满69元赠2张，满99元赠3张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

活动三、五月端午新世纪，“巧手包粽”擂台赛

6月14日至16日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名“包粽王”冠军三元牛奶一箱+西瓜任挑一个+自己所包粽子。

第二名“包粽王”亚军三元牛奶一箱+自己所包粽子。

第三名“包粽王”季军西瓜一个+自己所包粽子。

参与奖：其他选手将得到自己所包的粽子。

报名时间：6月12—6月14日，新世纪各店服务台报名，报名只限参加一店活动。

比赛时间地点：

1、新世纪惠万家超市闫庄店6月14日下午16:00整。

2、新世纪人民商场店6月16日下午16:00整。

3、新世纪购物广场6月15日下午16:00整。

比赛规则：选手做好准备后，裁判宣布比赛开始，在3分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好，由专人负责记时，比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。