

# 2023年父亲节回馈活动方案(优质10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 父亲节回馈活动方案篇一

一、【活动背景】6月19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，更好传播家的感文化，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19日(五)——6月21日(日)共计三天

四、【活动目标】

1. 男士商品掀夏日热销高潮，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】

(一)、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。

## (二)、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。

## (三)、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、摄影)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。

#### (四)、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xx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。

#### (五)、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。

#### 六、要求

商品信息请于6月21日11:00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

## 父亲节回馈活动方案篇二

引导语：银行父亲节活动方案。父亲节就要到了，对于父亲这个形象我们总有自己很深最亲的感触，但归根结底，父爱总是伟大的，而父亲也是伟岸的，在这里，祝即将到来的父亲节快乐。今天，小编为大家整理了关于银行父亲节活动方案\_活动方案范文，欢迎阅读与参考！

活动银行：兴业银行

起止时间：6.19止

活动地点：南昌

[南昌]随兴生活，感恩父亲节

6月17日至19日，持兴业银行卡(含理财卡、信用卡)至南昌地区百货、娱乐、餐饮类商户刷卡消费，单笔刷卡满1288元即有机会至兴业银行南昌分行各网点领取精美茶具一套。

活动期间每名持卡人限领一份礼品；礼品总量200份，送完即止。

1、交易时间以签购单上打印时间为准，非活动期内交易的签购单不具备参与本次活动资格。参加活动的商户类型详见《参加活动商户类型一览表》，商户类型可通过签购单上“商户编号”的第8位至第11位进行识别。

2、持卡人需持签购单原件、商品销售小票或购物发票和兴业银行卡参与活动，银行卡卡号须与签购单上的卡号一致；签购单金额不得合并及分拆；本次活动不包括取现、转账、网上支付、团购或购买购物卡类刷卡消费；以兴业银行卡结算的签购单方可参与此次活动。

3、签购单原件为兑换礼品的'重要凭证，不接受对账单、签购单复印件、重打印等其他形式的刷卡证明；满足礼品领取条件的持卡人须在6月30日前凭兴业银行卡、商品销售小票或购物发票及pos签购单原件至兴业银行南昌分行各网点于营业时间内兑换礼品，过时不候；领取后请配合工作人员做好登记工作；持卡人领取礼品后，签购单原件将被工作人员收回，无法提供或拒绝交回签购单原件的持卡人不具备领奖资格。

4、同一笔交易不得重复领取活动礼品，不得重复参加本行同期开展的其他银行卡刷卡促销活动。如持卡人获赠礼品后发生撤销或退货导致不符合活动受赠礼品条件，以及同笔交易重复参与活动的，须向兴业银行退回所获赠礼品。否则，兴业银行将按本次活动礼品当地市场价格从持卡人银行卡账户扣除相应款项。

5、本次活动礼品由生产商或供应商提供，相关的礼品质量及服务事宜以及由此产生的法律责任，均由生产商或供应商负责，兴业银行不承担任何法律责任。

## 父亲节回馈活动方案篇三

父亲节就要到了，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。

x年6月19日--21日(3天)

唤醒人们心中的敬老思想，提醒人们节日的到来，同时抓住相关的节日热点商品，全力促进销售。

了世上最伟大的一笔财富，在父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲五、互动活动：

爸爸，我想对你说。

时间：6月19-21日活动期间，来店的顾客，均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。（员工均可以参加）。展板放在seprit的位置，展览2-3天。

在20米的直线跑道上进行，跑道一端为起点，另一端为终点。比赛开始，两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球(篮球和排球)，将“球”赶向“球栏”，在第二个球进“球栏”一瞬间停表。

比赛规则：

1、在赶“球”途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。

奖项设置：一等奖 德斯堡路价值596元男装一套 1名二等奖 德斯堡路价值328元t恤一件 2名三等奖 德斯堡路价值298元领带一条 3名鼓励奖 男士袜一双 15名  
报名时间：6月1-6月18日  
报名地点：商场服务台  
比赛时间：6月21日 下午15:00-17:

比赛地点：大门口广场  
其他部门协助事宜：请促销部提前与物业沟通、活动当天请防损部安排人员维护秩序  
六、商品促销、主题：欢乐购物、惊喜等着你  
内容：6月19日，父亲节当天在百货购物满288元即可参加抽奖活动，单张小票限抽2次  
奖项设置：一等奖 德斯堡路价值596元男装一套 1名二等奖 德斯堡路价值328元t恤一件 2名三等奖 申磊价值268元 衬衣一件 3名鼓励奖 男士袜一双 15名、主题：感恩回馈 激情赠送内容：6月21日，父亲节当天在男装品牌购满398元即可赠送价值38-58元不等男士袜一双(限前10名)  
派发地点：男装各专柜、6月19-21日百货区三楼男装新款买100减70/60/50元、旧款3折起，部分专柜除外、特卖安排：\*6月19日-21日中厅路展，全场3-5折气氛及宣传、气氛布置：分两部分。

第一部分 场内、四楼主通道挂吊旗。(20张)、一至四楼楼梯口摆放小展板。(3个)、各收银台领取活动报名表(共100分)、4楼收银台旁设置咨询台第二部分 场外、百货区大门口摆放大展板、超市门口玻璃贴、常规宣传：

第一部分 场内、店内广播、店头海报第二部分 场外、免费购物巴士宣传。

费用预估：

十、奖品费用3364元(由男装供应商赞助)、宣传费用1500元效果评估与预测、拉动龙华的家庭消费，提高男装的销售额。

十一、活动具有很强的联动性，用过游戏，赠品等促销方法，联合超市，把超市旺盛的客流引导到百货消费，提升三楼，提升百货的整体销售。

十二、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

## 父亲节回馈活动方案篇四

父亲节就要到了，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。

xxxx年6月19日--21日(3天)

唤醒人们心中的敬老思想，提醒人们节日的到来，同时抓住相关的`节日热点商品，全力促进销售。

父爱是世上最厚重的爱，拥有它，你就拥有了世上最伟大的一笔财富，在父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲五、互动活动：

爸爸，我想对你说。

时间：6月19-21日活动期间，来店的顾客，均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。（员工均可以参加）。展板放在seprit的位置，展览2-3天。

在20米的直线跑道上进行，跑道一端为起点，另一端为终点。比赛开始，两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球(篮球和排球)，将“球”赶向“球栏”，在第二个球进“球栏”一瞬间停表。

比赛规则：

1、在赶“球”途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。

奖项设置：一等奖 德斯堡路价值596元男装一套 1名二等奖 德斯堡路价值328元t恤一件 2名三等奖 德斯堡路价值298元领带一条 3名鼓励奖 男士袜一双 15名  
报名时间：6月1-6月18日  
报名地点：商场服务台  
比赛时间：6月21日 下午15:00-17:

比赛地点：大门口广场  
其他部门协助事宜：请促销部提前与物业沟通、活动当天请防损部安排人员维护秩序  
六、商品促销、主题：欢乐购物、惊喜等着你  
内容：6月19日，父亲节当天在百货购物满288元即可参加抽奖活动，单张小票限抽2次  
奖项设置：一等奖 德斯堡路价值596元男装一套 1名二等奖 德斯堡路价值328元t恤一件 2名三等奖 申磊价值268元 衬衣一件 3名鼓励奖 男士袜一双 15名、主题：感恩回馈 激情赠送内容：6月21日，父亲节当天在男装品牌购满398元即可赠送价值38-58元不等男士袜一双(限前10名)  
派发地点：男装各专柜、6月19-21日百货区三楼男装新款买100减70/60/50元、旧款3折起，部分专柜除外、特卖安排：\*\*\*\*6月19日-21日中厅路展，全场3-5折气氛及宣传、气氛布置：分两部分。



第一部分 场内、四楼主通道挂吊旗。(20张)、一至四楼楼梯口摆放小展板。(3个)、各收银台领取活动报名表(共100分)、4楼收银台旁设置咨询台第二部分 场外、百货区大门口摆放大展板、超市门口玻璃贴、常规宣传：

第一部分 场内、店内广播、店头海报第二部分 场外、免费购物巴士宣传。

费用预估：

十、奖品费用3364元(由男装供应商赞助)、宣传费用1500元效果评估与预测、拉动龙华的家庭消费，提高男装的销售额。

十一、活动具有很强的联动性，用过游戏，赠品等促销方法，联合超市，把超市旺盛的客流引导到百货消费，提升三楼，提升百货的整体销售。

十二、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

## 【父亲节回馈活动方案二】

### 父亲节回馈活动方案篇五

一、【活动背景】6月19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，更好传播家的感文化，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19日(五)——6月21日(日)共计三天

四、【活动目标】

1. 男士商品掀夏日热销高潮，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】

### (一)、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。

## (二)、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。

## (三)、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、摄影)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。

## (四)、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xx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xx旅行社旅游折扣券一张。

## (五)、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。

## 六、要求

商品信息请于6月21日11:00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

## 父亲节回馈活动方案篇六

大学父亲节活动方案\_父亲节活动方案

大学父亲节活动方案一

活动前言：

孩提时，总抱怨父亲不爱自己，连分别时都不曾回头看看自己。母亲悄悄告诉我：不是父亲不爱你，而是父亲将爱藏在心底，他总会在转弯处偷偷看你。

再次分别，对母亲话半信半疑的我才发现，原来父亲真的在转弯处偷偷回头，然后大步离去。如果说母爱是世界上最伟大而温馨的感情，那父爱则是世上最伟大而深沉的感情。虽说没有平日里生活上的点滴关怀，但父亲却总在我们最脆弱或是遭受挫败之际伸出那双粗糙有力的厚实的大手，投掷深沉关爱的目光默默支持。

有人说，父爱如山，有人说，父爱似海，但又有多少爱曾经对父亲说出来？

拿起手中的笔，用真情真心，为父亲写下对父亲最真挚的祝福，为父亲祈祷最美好的未来!让我们把对父亲的爱大声说出来吧!

一、活动主题：爸爸，我想对你说,,,,

二、活动时间：6月15日-6月21日

三、活动组织人员□xx大学政法系青年志愿者

四、活动地点：小操场

五、活动对象：全体同学

六、活动内容：

## 父亲节回馈活动方案篇七

引导语：商场父亲节活动方案。父亲节就要到了，对于父亲这个形象我们总有自己很深最亲的感触，但归根结底，父爱总是伟大的，而父亲也是伟岸的，在这里，祝即将到来的父亲节快乐。今天，小编为大家整理了关于商场父亲节活动方案\_活动方案范文，欢迎阅读与参考!

一、活动目的：我们时常歌颂母亲，却总是无法形容深沉的父爱，对于父亲，我们总是忘了表达，说声我爱老爸有多难?也许我们和父亲之间，就总是这样心息相通，却默默无言。父亲总是真切地默默承受着，为爱扛起一片天。我们将在父亲节这天，让我们回忆自己童年时候的父亲，一起感恩父亲。

二、活动时间：2012年6月x日三、活动地点：棠下好又多超市四、活动对象：商场附近购物者，年轻人五、活动内容：

三、“感恩老爸 祝福便签贴商场将于当天活动前提早一小时，亮出一块感恩父亲节的可移动2m\*1m宣传牌，安排工作人员提前装备好笔和便签纸给路过的路人写下祝福的话语，便提醒路人，这些纸条是等等抽奖的筹码。

四、《父亲》演讲节目一开始，有演讲师开始朗诵《父亲》朗诵完毕后演讲汶川大地震种种父亲为了保护子女的性命的感人英雄事迹。

五、《感恩的心》手语舞演讲一结束，立马由潮汕学院心理协会舞蹈团成员共同送上手语舞《感恩的心》送给天下所有的父亲，祝福他们父亲节快了、主持人互动：

手语舞完毕后，主持人上来先祝福天下所有的父亲，祝福他们父亲节快后，来几道有奖问答的题目，与观众互动，送出印有好友多logo的`小礼品(如钥匙扣，开瓶器等)，搞起全场气氛。

六、热舞送上：

互动完毕后，主持人由请上max舞团送上性感的爵士舞，再次带动起全场气氛。

七、抽奖环节主持安排把签好名的祝福牌搬上来，随机抽取几份，抽奖中的幸运儿将会得到有好又多提供的纪念品(印有好多logo的物品，做到最佳宣传效果)，但是领取纪念品之前，必须讲出自己小时候父亲做过最感动的一件事情，(理想感动全场观众)讲的最感动的一个幸运儿，可以得到好多提供的更大的奖品。(至于奖品内容与商家达成协议，目的做好商业性宣传)、最后又歌手送上陈奕迅的《单车》做为本次活动的告别曲，跟大家说再见。

一、【活动背景】：6月19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，更好传播家的感文化，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19日(五)——6月21日(日)共计三天

五、【活动内容】：

(一)、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。

## (二)、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。

## (三)、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、摄影)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。

## (四)、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xx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xx旅行社旅游折扣券一张。

## (五)、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。

## 六、要求

商品信息请于6月21日11:00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

## 父亲节回馈活动方案篇八

### 1、赠送生日蛋糕：

凡x月xx日出生的父亲凭有效证件可在xxx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50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。

### (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。

## 父亲节回馈活动方案篇九

引导语: 超市父亲节活动方案。父亲节就要到了, 对于父亲这个形象我们总有自己很深最亲的感触, 但归根结底, 父爱总是伟大的, 而父亲也是伟岸的, 在这里, 祝即将到来的父亲节快乐。而关于超市里父亲节活动的方案要如何开展书写呢?今天, 小编为大家整理了关于超市父亲节活动方案\_活动方案范文, 欢迎阅读与参考!

活动时间: 6月17日—6月18日

活动主题: 健康老爸

( 顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)

具体操作： 时间： 6月17日(周六)、 18日(周日)

每天分两个场次上午10： 30—11： 00；

下午17： 00—17： 40

地点： 大厦店换购处

细则□a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

商品准备： 水杯， 男士内衣， 吉列系列， 酒类， 凉席， 凉枕

卖场布置： 换购处吊挂父亲节吊牌， 卖场内制作父亲节提示。

## 第一部分 父亲节促销方案

由于父亲节(6月20日)和端午节(6月22日)只相差两天，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10日—6月24日

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

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；
- 3、烟酒类。

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；

#### 四) 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。

## 父亲节回馈活动方案篇十

引导语：酒店父亲节活动方案。父亲节就要到了，对于父亲这个形象我们总有自己很深最亲的感触，但归根结底，父爱总是伟大的，而父亲也是伟岸的，在这里，祝即将到来的父亲节快东。今天，小编为大家整理了关于酒店父亲节活动方案\_活动方案范文，欢迎阅读与参考！

### 北京王府井希尔顿酒店精彩呈现父亲节套餐

每年6月的'第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是因为6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，

父亲用亲情温暖着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

今年6月21日，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了让大家在节日里向自己的父亲们递上最真挚的祝福，北京王府井希尔顿酒店特别举行父亲节感恩活动，让爸爸们享受一次非常礼遇吧！

**【活动内容】**：小牛排，小羊排，各式香肠，外加田园沙拉和甜点，澳大利亚风格烧烤自助……呈现给您一个其乐融融的父亲节！

**【活动规则】**：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无限畅饮。

**【活动地点】**：酒店6层空中花园。