

# 2023年父亲节活动促销方案设计 父亲节促销活动方案(模板7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 父亲节活动促销方案设计篇一

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。

## 父亲节活动促销方案设计篇二

有一种爱，叫父爱如山；有一颗心，叫父子连心。父爱无声，柏兰名品放送“超低特价+时尚包+疯狂赠送”，爱他就要给他，年仅一次豪礼送不停！

### 二、活动时间

20xx年6月5日——20xx年6月21日

### 三、活动内容

1、“悠兰.男士”劲爆放送，买越多送越多。

6000元产品。

a□一次性回款并进货达5000以上，豪送零售价

b□一次性回款并进货达10000以上，豪送零售价15000元产品。

c□一次性回款并进货达0以上，豪送零售价32000元产品。

2、“悠兰.男士”引领低价，谁与争锋!超低特价：49.99元/每组

**【狂送礼包：满10组送5个时尚包+送10支男士磨砂膏】**（任选10组起订）

男士活力再生洁面乳148ml--119元

男士活力按摩膏148ml--129元元

男士减压抗衰老修护面膜148ml--180元

男士活泉水洁肤啫喱148ml--108元

男士活泉保湿按摩膏148ml--128元

男士活泉水份面膜148ml--217元

男士清爽平衡洁面啫喱148ml--110元

男士清爽平衡按摩膏148ml--136元

男士清爽平衡活肤面膜148ml--180元

男士清毒祛痘洁面爽148ml--119元

男士清毒祛痘按摩水晶148ml--138元

男士清毒祛痘面膜148ml--182元

男士健肤亮白洁面乳148ml--108元

男士健肤亮白按摩膏148ml--126元

男士健肤亮白养颜面膜148ml--168元

男士舒敏修复洁面乳148ml--132元

男士舒敏修复水晶面膜148ml--188元

男士舒敏修复冰晶148ml--135元

#### 四、其他事项

- 1、本次活动所有产品，公司概不接受退换。
- 2、本活动不与其它活动支持同时享受。
- 3、促销活动中各产品凡属于质量问题，必须在收到货物之日起三个工作日内反馈给公司。

## 父亲节活动促销方案设计篇三

### 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。

## 父亲节活动促销方案设计篇四

6月x日-6月x日。

- 1、通过活动刺激亲情消费，提升企业的良好品牌形象；
- 2、拉动消费量，竞争市场份额；
- 3、加大e餐销售量，提高各店的营业创收。

心系父亲节□xx一家亲。

xxx□

- 1、活动期间，各店迎宾人员对来店消费的中老年男性送上节

日祝福“您好，节日快乐”。

2、活动期间，各店增加播放《报答一生》《父亲》这两首曲目。

3、活动期间，订xxx餐均有好礼相送。

凡电话订餐消费满xxx元免费赠送x餐扑克牌4副，凡电话订餐消费满xxx元免费赠送xx餐及时送vip会员金卡一张，各店做好登记，财务备存。

4、活动期间各店厨政部推出几款父亲节爱心套餐，价格各店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养为主，菜品名体现父爱（参考：感恩之爱、父爱如山、父爱似水、父子情深）。并且主推一道父亲节特色菜品。

5、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满xxx元可获赠免费全家福（10寸塑封）一张，各店做好登记，财务备存。

6、企划部统一利用短信平台给客户发送父亲节祝福短信：“心系父亲节，家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出□xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”

2、管理公司企划部于6月x日统一为各店客户发送父亲节祝福短信，“心系父亲节，家亲，多款父亲节爱心套餐温情推出□xxx餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”。

1、各店认真组织员工学习活动方案，根据方案对员工进行相关知识培训；

2、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点；

3、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

## 父亲节活动促销方案设计篇五

活动主题：健康老爸

一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。(扇子或剃须刀片)

二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。

三、送给父亲的祝福(顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。)

四、想看到平时温文尔雅的父亲,豪情万丈,豪饮美酒的样子吗?快和爸爸到超市发超市来吧!只要在喝啤酒的比赛中胜出的话,就可以获得丰富的礼品具体操作:时间:6月16日(周六)、17日(周日)每天分两个场次上午10:30-11:00;下午17:00-17:

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。

1: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听钟楼啤酒,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

## 父亲节活动促销方案设计篇六

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。

## 父亲节活动促销方案设计篇七

xx月xx日是一年一度的父亲节，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。

唤醒人们心中的重老意思，提醒人们节日的到来同时抓住相关的热点商品，全力促进销售。

20xx年xx月xx日

父爱如山、孝行天下

(1) 三楼男装开心购物六级好礼献老爸

活动期间17日——19日大厦男装全场5折起，会员购物折更低。

满200元——399元送洗衣皂一块

满400元——599元送保鲜膜一卷

满600元——799元送洗洁精一瓶

满800元——999元送保鲜膜一卷+新玛特洗衣皂一块

满1000元——1999元送纸抽一提（三盒装）

满元以上送国际品牌科尔达干红葡萄酒

父亲节（15日）持宣传单购三楼男装再减15元现金。

（2）靴鞋、针纺、4楼运动休闲、超市一楼服饰男士相关商品一律感恩价并赠送礼品（折度业种自定），同时持男装商场的信誉卡购靴鞋、针纺、4楼运动休闲、大商超市一楼服饰各业种要在原折扣上再降，折度无法下降的赠送礼品。

（3）珠宝、洗化、钟表：开展男士金饰品展主推15克以上的金项链、钻饰针对男士打出4折，洗化推广男士专用的护肤产品同时营销部制作kt板宣传男人更要用护肤产品的消费意思。钟表主推国际名表，国内表折销售。

心系父亲、不忘母亲：女鞋、女装、针纺（文胸、夏季内衣）推出十二大品牌（每天四个）的名品特卖会，折度低于7折。

特别活动：会员购物畅享更多服务

（1）活动期间，凡大厦会员到购物满200元即可获得影楼提供的全家亲情照、父亲绅士照和俱乐部的健身卡等礼物。

（2）父亲节当天，会员购男装、男鞋双倍积分，持会员卡购物更可享受全场最低折扣

带着父亲看奥运：

活动全程共设五个奖项

一等奖3名奖奥运助威团套餐（秦皇岛-北戴河-北京奥运联线游）

二等奖5名，奖李宁全套奥运装备（5件）

三等奖8名，奖价值500元的奥运特许纪念品一套；

四等奖30名，奖价值65元的奥运特许商品福娃一个；

五等奖50名，奖价值30元精美纪念品一份；

活动要求：

1、本次活动是针对男士的一次营销活动，请男装业种认真落实商品，确保商品款式新颖、折度到位。

2、其他业种确保在原折扣上再降，活动前期禁止私自降折并只能针对男士赠送礼品。

广告宣传：

1、《日报》5月11日——13日每天名片大

2、《广播电视报》5月11日彩色通栏

3、《日报》5月11日——12日名片大

4、电台、电视台5月10日连续播出；

5、dm宣传单2万份

6、正门小幅商品信息喷绘；