

2023年商场父亲节创意活动策划 商场父亲节活动营销策划方案(模板9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场父亲节创意活动策划篇一

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---6/10为作品收集期，6/11为作品评选期，6/12---6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式：

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：

活动地点□iy西侧橱窗活动内容：

举办旱地龙舟比赛。在端午节这天，自古就有赛龙舟、吃粽子等传统习俗。你想尝试划龙舟的乐趣吗?你想让今年的端午

节过得更有意义吗?那么赶快参与我们的旱地龙舟大赛。参赛队伍组成：康师傅一支队伍，观众三支队伍，春熙路街道办两支队伍。参赛队伍可获精美小礼品一份五。父子闯关趣味赛活动时间：

活动地点□1f正门活动内容：

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。

商场父亲节创意活动策划篇二

父亲节是人们向所有曾经在生命里扮演过父亲角色的人表示敬意的日子。下面是有20xx商场父亲节活动方案，欢迎参阅。

活动主题：感恩父爱(6月15日父亲节)

活动时间□20xx年6月15日至6月28日

参与门店：人民店、建业店、中华店、南海店、乐山店、礼品店、山海店、遂平店

dm规划：大度八开一张

商品选择□1□dm商品数量60个；

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象；

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客；

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把(小票不累计、不分解)。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月15日出生的父亲(年满22周岁)在6月15日当天凭有效证件可在爱家量贩建业店、人民店……享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风采赢维雪啤酒(爱家首届啤酒争霸赛)

6月15日当天，爱家首届啤酒争霸赛在爱家购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿！

奖品设置：

冠军1名奖维雪啤酒3箱

亚军1名奖维雪啤酒2箱

季军1名奖维雪啤酒1箱

参与奖若干名 奖维雪啤酒一瓶

比赛时间：6月15日下午17：00

比赛地点：爱家购物中心外广场舞台

主办单位：爱家量贩有限公司

承办单位：维雪啤酒驻马店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：

比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大瓶啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者(喝完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒)就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

- 1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权；
- 2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担；
- 3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者；
- 4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车；
- 5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

第一场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上。发令后，选手迅速拿起酒瓶将酒喝完，饮完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，每个小组胜出1人，总共胜出9人。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第二场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，每个酒瓶插入一根吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将啤酒吸完，吸完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快吸完，谁就胜出，总共胜出前5名。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第三场比赛方法：将2瓶600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌

面上，其中一个酒瓶开启另1个酒瓶插入一个吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将两瓶酒喝完，喝完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，以时间长短评出冠军、季军、亚军。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

穿插活动

1、现场观众有奖竞猜：在第二场及第三场比赛前，现场各选取5名及3名观众对比赛结果进行有奖竞猜。

2、有奖问答：主持人现场提问有关爱家量贩、父亲节、啤酒传说、啤酒知识竞答及本次活动赞助企业的相关知识，对现场答对选手予以奖励。

6月15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。

一、活动主题：关爱父母行孝心，(商场名称)好礼献真情我是你的骄傲，你是我的太阳二、活动时间[]20xx年6月13日-15日(3天)

三、活动目的：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。

1、主题：“爸爸，我想对你说。

时间：6月13-15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。

2、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法：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。

3、比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。

4、以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

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：5月26-6月15日报名地点：商场服务台比赛时间：6月19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19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18-19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15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。

5、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

6、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。

7、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。

8、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。

一、活动背景：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。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间□20xx年6月15日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月15日出生的父亲凭有效证件可在x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。

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(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

商场父亲节创意活动策划篇三

6月xx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。

恩深似海父爱无疆

6月xx日——6月xx日

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%

(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。

商品信息请于6月xx日11:00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

商场父亲节创意活动策划篇四

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

20xx年6月21日

1、赠送生日蛋糕:

凡6月20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。

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。

2、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；活动细则：

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。

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。

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（5元左右）。

商场父亲节创意活动策划篇五

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。

恩深似海父爱无疆。

6月x日——6月x日共计x天。

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xx%□

（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--大厦会员卡一张，持卡购物满xxx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xxx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。

要求

商品信息请于6月x日xx□xx前上报营销部，上报商品突出重点，

有针对性。

商场父亲节创意活动策划篇六

20xx年6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。

一、活动主题：

关爱父母行孝心，（商场名称）好礼献真情我是你的骄傲，你是我的太阳

二、活动时间□20xx年6月8日-17日

三、活动目的：

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。

四、活动宣传语：

1、主题：爸爸，我想对你说。

时间：6月8-17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。

2、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法：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：在赶“球”途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

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：5月26-6月16日

报名地点：商场服务台

比赛地点：大门口广场

3、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

4、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。

5、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。

6、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。

活动主题：感恩父爱(6月17日父亲节)

活动时间□20xx年6月17日至6月28日

参与门店：

dm规划：大度八开一张

商品选择：

1□dm商品数量60个；

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象；

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客；

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把(小票不累计、不分解)。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月17日出生的父亲(年满22周岁)在6月17日当天凭有效证件可在xx店、xx店……享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风采赢维雪啤酒

6月17日当天□xx首届啤酒争霸赛在购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿！

奖品设置：

冠军1名奖 啤酒3箱

亚军1名奖 啤酒2箱

季军1名奖 啤酒1箱

参与奖若干名奖啤酒一瓶

比赛时间：6月17日下午17：00

比赛地点：购物中心外广场舞台

主办单位□xx有限公司

承办单位：啤酒xx店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：

比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大瓶啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者(吹完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒)就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

- 1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权；
- 2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担；
- 3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者；
- 4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车；
- 5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

第一场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上。发令后，选手迅速拿起酒瓶将酒喝完，饮完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，每个小组胜出1人，总共胜出9人。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第二场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，每个酒瓶插入一根吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将啤酒吸完，吸完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快吸完，谁就胜出，总共胜出前5名。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，

应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第三场比赛方法：将2瓶600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，其中一个酒瓶开启另1个酒瓶插入一个吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将两瓶酒喝完，喝完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，以时间长短评出冠军、季军、亚军。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

穿插活动

1、现场观众有奖竞猜：在第二场及第三场比赛前，现场各选取5名及3名观众对比赛结果进行有奖竞猜。

2、有奖问答：主持人现场提问有关爱家量贩、父亲节、啤酒传说、啤酒知识竞答及本次活动赞助企业的相关知识，对现场答对选手予以奖励。

一、活动背景：

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。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间□20xx年6月17日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月17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xx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。

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(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

- 1、《报》6月x-xx日名片大宣传。预算金额□20xx元
- 2、电台6月-xx日某一时段(待定)播出。预算金额：1000元
- 3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

商场父亲节创意活动策划篇七

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。

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；、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；、烟酒类。
- 2、商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：
- 3、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；三)商品促销、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等；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。

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
三. 巧手老爸手包粽子比赛活动时间:

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式:

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
四. 勇敢老爸旱地龙舟比赛活动时间:

活动地点：西侧橱窗活动内容:

举办旱地龙舟比赛。在端午节这天，自古就有赛龙舟、吃粽子等传统习俗。你想尝试划龙舟的乐趣吗?你想让今年的端午节过得更有意义吗?那么赶快参与我们的旱地龙舟大赛。参赛队伍组成：康师傅一支队伍，观众三支队伍，春熙路街道办两支队伍。参赛队伍可获精美小礼品一份
五. 父子闯关趣味赛
活动时间:

活动地点：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
父亲节超市促销活动方案。

商场父亲节创意活动策划篇八

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。

父爱如山，万联贴心相赠！

6月21日

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）。

商场父亲节创意活动策划篇九

活动时间：6月14日—6月15日活动主题：健康老爸活动内容：

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15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爸爸，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14日（周六）、15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。

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

一、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。

二、快讯档期月10日—6月24日

四、促销方式一) 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：

一) 食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；、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；、烟酒类。

二) 商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

三) 商品促销、要求采购部洽谈供应商，争取供应商对相关男士用品开展打折、买赠活动，如买空调送毛巾被、买西服送领带、买烟酒送打火机、买保健品送一小盒西洋参等；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。

五、“神气老爸”孝子亲情绘画大赛活动时间：

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——6/10为作品收集期，6/11为作品评选期，6/12——6/14为获奖作品展示期，6/15进行现场颁奖。

六、“巧手老爸”手包粽子比赛活动时间：

活动地点：正门外淑女屋旁报名方式：

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：

七、“勇敢老爸”旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点：iy西侧橱窗活动内容：

八、父子闯关趣味赛活动时间：

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。