

商场父亲节活动方案(优秀8篇)

活动策划可以提前预测和排除潜在的风险，确保活动的顺利进行。年会策划范文分享，帮助您更好地理解并运用年会策划的技巧。

商场父亲节活动方案篇一

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

2017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; 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。

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)。

《报》6月19-21日名片大宣传。预算金额：2017元、电台6月19-21日某一时段(待定)播出。预算金额：1000元、纸质宣传单5000份。预算金额：500元。

商场父亲节活动方案篇二

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

xx年6月x日

1、赠送生日蛋糕：

凡6月x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：

(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)。

1□□xx报》6月x-xx日名片大宣传。预算金额：2000元

2、电台6月x-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

商场父亲节活动方案篇三

父亲节即将来临，各个商场开始准备开展活动，以下是由本站pq小编为大家收集整理出来的服装商场父亲节活动方案，希望能够帮到大家。

接下来便是拟定促销方案，促销方案的内容包括以下的项目：

(一)目标对象只针对某一群消费者举办的促销

活动，以便拟定最适合的促销手法

(二)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。

(三)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。

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

(五)活动期间活动期间指促销期间的设定，依过去经验及消

费行为特性，决定长短合适的活动期间。

(六)媒体运用媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将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。

活动时间：6月16日-6月17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。

：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 父亲节促销方案一、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日三、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：

、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：

、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。

二.“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--6/12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□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:

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。仅供参考。

商场父亲节活动方案篇四

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

x月x日

1、赠送生日蛋糕：凡6月21日出生的父亲凭有效证件在商场指定地点领取生日蛋糕一个。

2、喝啤酒的比赛在大厦店换购处持吧京都商城当日单张**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、为父亲赢奖在商场门前搭建舞台，举行“为父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲。口号：为父亲赢奖！

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，孩子将获得一份礼品，父亲将得到。其他没有成功找到自己的父亲的孩子也将获得。

1、气球**个。预算金额：**元

2、户外展板。预算金额：**元

3□dm单份。预算金额：**元

4、吊旗。预算金额：**元

5、条幅。预算金额：**元

1、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。

2、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。

商场父亲节活动方案篇五

二、活动时间□20xx年6月18日--21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。

四、活动宣传语：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：

五、主题：“爸爸，我想对你说。

时间：6月18日--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。

六、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。

七、比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。

八、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

九、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

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。

十三、活动具有连续性和持久的影响力，可在暑假和寒假继续推广并扩大规模，形成龙华商圈独具特色的商场。

商场父亲节活动方案篇六

举办活动都需要策划方案，在父亲节时，商场举办活动的方案如何策划呢?以下是本站小编为大家整理的商场父亲节活动策划方案相关资料，欢迎阅读。

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

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。

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(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。

商场父亲节活动方案篇七

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。

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；

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。

商场父亲节活动方案篇八

为了让孩子们在娱乐中了解西方节日以及相关文化。幼儿园举办了父亲节活动。

一、活动时间

二、活动地点

幼儿园。

三、报名时间

x月x日开始宣传。

四、报名地点

在带班老师处报名。

活动人员：每位老师(共5位)邀请4位幼儿班学生；同时要求用邀请卡，携父母出席，共组家庭。幼儿园所有老师，场务一名，管理现场道具。

五、活动内容

了解父亲节的由来和文化背景及庆祝方式。

六、活动主旨

活动前期准备：

通过海报的形式来宣传这次活动。各位老师在上课时宣传活动内容，鼓励学员报名参加此次活动。准备好老师上课需要的教具，市场部同事请提供物料，具体如下：大卡纸30张□a4彩纸一包，30支小胶棒。小蜜蜂，音响设备，话筒，文具系列奖品。

活动过程：

老师带小朋友们进入教室进行热身活动，并且介绍父亲节活

动流程和规则--课程教授过程中要求每组家庭针对老师的提问和ppt内容回答，采取积分制。英语老师根据ppt内容，给每组家庭讲授父亲节的传统及习俗。在此过程中，要求每组家庭记住节日含义，以及一些标志性物品。

活动方式：

爸爸擂台赛老师会提问关于宝宝或妈妈的一些爱好等等，加分评选“我是好爸爸”。亲情对对碰宝宝的小脚踩在爸爸的脚步上一起向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜(宝宝要在途中找到第三轮比赛的宝藏，即爸爸的礼物)。最棒的礼物宝宝与妈妈一起完成礼物的制作，折纸制作爸爸的领带衬衫，画出爸爸的头像，完成“最棒的礼物、击鼓传花，让宝宝大声说出自己的爱。

活动尾声：

回顾整个课程内容，给今天的”我是好爸爸“的每位爸爸颁发宝宝的”最棒的’礼物“，合影留念！