

父亲节感恩行动及感想(大全5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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

父亲节感恩行动及感想篇一

父爱是一座山峰，让你的身心即使承受风霜雨雪也沉着坚定；父爱是一片大海，让你的灵魂即使遇到电闪雷鸣依然仁厚；父爱是一缕阳光，让你的心灵即使在寒冷的冬天也能感到温暖如春。又到了一年一度的父亲节，各界组织感恩父亲活动，小编提供父亲节活动策划方案，欢迎大家阅读借鉴。

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间□20xx年6月21日

活动主题：爸爸，您辛苦了

主题要素：感恩 优惠 服务

主题阐述：尊老敬老是中华民族的传统美德，围绕此活动诉求为主线，开展客情促销、公关促销活动，贯穿父亲节这个节日，从而进一步塑造金嘉利钻石的良好公众象，提高公司的美誉度。同时，通过客情诉求来诱导顾客多购物，刺激消费，以达到提高销售的目的。

活动地点：金嘉利店面

活动提前准备工作：需在活动前一周以dm单和报纸软文及手机客户群发短信的形式，告知活动情况；告知内容：

活动时间、地点：活动优惠政策及概要活动内容活动

金嘉利钻石杯“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛金嘉利钻石将于活动期间隆重举办“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛，引导顾客把最能体现父亲个性的照片递交到金嘉利，并贴于“父亲风采照片板上”。让你的父亲风采一把，岁月流逝，留住瞬间。金嘉利钻石将带给您美好回忆。同时，将于父亲节当天下午16：30现场评出“最帅父亲奖”、“最有魅力父奖”、“最酷父亲奖”、“最文雅父亲奖”、“最慈祥父亲奖”、“最胖父亲奖”、和“最潇洒父亲奖”七大奖项(各1名)。获奖者将获得金嘉利送出的精美相册1份。凡参赛者均可获赠小礼品一份(价值2-10元)。

活动二：

父亲节活动期间，凡在金嘉利购钻石首饰的顾客，不论价格多少，均可有机会参加活动；：各位参赛的顾客于照片背后注明主题：“最……父亲”、有效证件号、联系人、联系方式、对父亲说的一句话和父亲的签名“同意参加此活动”。

员工需详细登记参赛作品资料，包括参赛者的有效证件号、联系方式和参赛者签名等。

于父亲节上午11：00将评奖结果公布于公司正门宣传公告上，并电话通知获奖者于下午到公司领奖，逾期作废；：专卖店对参赛作品和获奖作品进行生动化布置和装饰，并展示于专卖店明显位置，供顾客观看；活动的一切解释权归金嘉利钻石。

活动三、金嘉利钻石--为父亲抽个父亲节礼物

凡活动期间于本专卖店一次性购物满20xx元者，即可参加“五颜六色勇闯关，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1名/天，送步步高dvd一台；一等奖1名/天，送高级飞利浦剃须刀一个；二等奖2名/天，送名牌领结一条；三等奖20名/天，送定型水一瓶；四等奖200名/天，送迷你雪糕一个；活动细则：

1、在店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。

3、活动赠品生动化陈列于现场明显位置，以告知和吸引顾客参与；：促销员工严格登记赠品的派送情况。

(事后媒体宣传)费用预算

父亲节感恩行动及感想篇二

活动时间□20x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_店、_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，_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：_有限公司

承办单位：_啤酒_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。

1、《_报》6月_ _日名片大宣传。预算金额：20__元

2、电台6月_ _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

父亲节感恩行动及感想篇三

宣传条幅内容：万昌百货与笔杆子提醒您*年父亲节只有一个。

超市内可张贴若干与父亲节相关的祝福的海报。

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。”、“为父亲过过生日吗?”等等温馨话语的纸条。下面印上万昌百货名称及logo□这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很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、有责任感的万昌百货形象有很好的作用。

二. 活动日程安排

1. 前期宣传周五、周六开始张贴海报，对“万昌百货在父亲节所进行的活动内容”进行宣传。以悬念或者是煽动的方式，将活动内容告知公众。达到吸引人们关注的目的，以增大活动当天的人流量。

如：父亲节父子一同来万昌购物惊喜不断。

父亲节在万昌购物，免费拿走?(后面有相关的活动内容)

父亲节，万昌百货游园惊喜

本周末，来万昌，与父亲一起……

2. 活动当天(周日即6月15号)

1) 父子(女)亲情照活动当天对于一同来购物的父子，如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子(女)照片一张，并由笔杆子负责邮寄照片。

2) 签名留言写“最想给父亲的一句话”可在大红布或是纸张上由顾客写上给父亲的一句话。需要邮寄的可由笔杆子代劳。活动以煽动性海报引发情感上的触动。

3) 游戏顾客可凭购物小票参加游戏。如：

a. 默契大考验由一同购物的两个人合作，一个作问卷，回答一些喜好的问题。另一个(不许看答卷)由现场主持人员对其提问，如果两人答案相同，便可以领取相应的小礼品或是继续参加其他的活动。

b. 二人三足赛跑(这个不用说了)

c.长杆夹乒乓球人站在一米线外，用两根长杆把乒乓球从一个盆里夹到另一个盆里，夹到多少颗有奖或是其他的。

其他的还可以再考虑。

4)赠送汽球商场出口处，由两位营业小姐(最好是能找到两个小朋友来发)对购物出来的顾客，说祝你们父亲节日快乐，并赠送一个汽球。

3. 常见促销活动

a)免费包装礼品对当天为父亲买礼物的提供免费的礼品包装。并赠送贺卡一张

b)抽奖购物满多少元的客户提供抽奖机会。奖品内容可形式式样，包括礼品与购物优惠券或凭本次购物小票再打折退还部分购物款。或给出一个特别奖，退回当天购物开销。

c)对部分男性生活用品打折销售。可与厂商联合。

父亲节感恩行动及感想篇四

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是由于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，父亲用亲情热和着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

活动规则：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无穷畅饮。

活动地点：酒店6层空中花园。

父亲节感恩行动及感想篇五

二、活动背景：

三、活动目的：

在父亲节来临之际，通过号召型活动让正处豆蔻年华的大学生多留意关心父母的身体健康状况，通过简单而细微的方式学会珍惜、感念、回馈父母的关爱。让大学生在快乐无忧的生活中思考谁是我们最应该去关爱的人，懂得关爱的含义，明白爱的沉静与伟大，做一个对自己负责、对父母负责、对社会负责的人。

四、活动主题：亲爱的同学们，我们的人生之路总是阳光明媚，晴空万里，到底哪一缕阳光最耀眼？有人说是优异的学习成绩，有人说是给予别人帮助……而我认为在我们的人生路上最灿烂的阳光应该属于知恩图报，感谢帮助我们成长的每一个人。是的，学会感恩，是一种情怀，学会感恩，更是一种情操

五、活动意义：

父母给予了我们生命，给予了我们物质的保障和精神的抚慰，而我们做儿女的能做的就是：节日里，给父母送上一句真挚的问候；假日里，多在父母身边陪陪；平日里，多打几次电话回家，和父母聊聊关于“钱”之外的其他事情；在学校好好学习，考出好成绩回报他们……也许是父亲的深沉和无言，每年的父亲节总是没有母亲节那般热闹。但每当想起父亲那鬓角的白发，脸上的皱纹，大山般的父亲留给我们的应该不只是背影……今年的父亲节是6月19日，准备给父亲送什么礼物呢？挑选送给父亲的礼物，是不是很难呢？我们如何让他能在这一天忘却平常的忙碌和艰辛，温馨的渡过这一天特殊的日子？其实，无论你送什么礼物给父亲，他都是非常开心的……

六、活动时间：20__年6月19日
七、活动对象：电子1002班全体同学
八、活动流程：

主持人带领大家欣赏ppt了解活动背景及目的。

讨论关于父爱的广泛话题，邀请同学上台分享与父亲的故事。

好找在场同学给父亲打个电话(发条短信)，表达对父亲的祝福。

主持人做最后总结点评，并向参与者表示谢意。

九、活动中注意的问题：

工作人员维持好现场秩序，现场不要大声喧哗，随意走动。

注意调动同学们的积极性，带动活动现场气氛。

十、活动策划组织者：祝梦影、宋琪、吕东方