

# 2023年父亲节营销活动方案(实用8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 父亲节营销活动方案篇一

父爱是如此的含蓄，不像母爱来得那么明显。然而，父爱和母爱一样，都是那么的伟大。我们用隆重的典礼欢祝母亲节的到来，但是，又有多少人知道父亲节是哪一天呢？其实，父亲不需要任何花哨的礼物，父亲只希望自己的孩子能够长大、成熟。但这并不代表父爱就可以被忽略。在父亲节即将到来的日子里，让我们用行动来向父亲证明自己已经长大了，已经成熟了，并且可以用实际行动来感恩父亲对我们付出的种种。

爸爸，您辛苦了！

- 1、让公司员工借助父亲节吐露内心的真情感言，表达多年对父亲的感恩之情。
- 2、加深公司员工对父亲的感情，在内心深处更进一步领悟父爱如山似海的内涵，感受父爱的无私和伟大，学会理解、关心父亲。在以后的工作生活中，从点滴做起，以实际行动来回报父亲的养育之恩。
- 3、增进员工与公司之间的感情，让员工学会感恩，学会以实际行动去报恩。

6月15日——6月20日上午

全体员工共同参与此次活动，传播“感恩”精神。这既是公

公司向员工的父母表达感激之情，感谢父母为企业培养了优秀的人才；也是企业文化建设的新举措，在我们共同践行“感恩”的同时，是我们彼此之间和谐的开始。公司、员工、亲人三者之间的情感浓浓的融合在一起，感恩、理解、尊重、责任这些美好的精神得以最自然的诠释，进而激发的是大爱、博爱的情怀，企业文化建设随之升华，每个人的激情也会奔放起来。

销售

优秀员工标准：

is□活动期间□is签单3单，以盘古系统提单为准。

os□活动期间□os签单6单，以盘古系统提单为准。

csc□活动期间□csc签单6单，以盘古系统提单为准。

注：20xx年6月15日早上8□30—20xx年6月20日上午12：00截止

奖品设置

1□is□2名剃须刀

2□os□1名剃须刀

3□csc□1名剃须刀

## 父亲节营销活动方案篇二

父亲节当天

园内

我国长期以来形成的一个惯例是父亲在外工作，母亲在家料理家务，教育孩子。经常是父亲每天天不亮就去上班，孩子还未醒；很晚回家时，孩子已入睡。到了星期天，父亲蒙头大睡，真正陪孩子的时间很少，因而父亲在孩子心目中的份量比较轻，父亲与孩子的感情也比较淡薄。

1、通过各种活动，引导幼儿体验浓浓的亲情，激发幼儿爱的情感，从小培养他们懂得饮水思源，尊重、感激别人的劳动，知道回报、关爱他人。

2、有重点地指导幼儿通过多种形式了解父亲的责任和工作

3、知道父亲节的由来。1910年，美国最先提出庆祝“父亲节”的倡议，并从1934年开始，将每年6月的第三个星期日定为“父亲节”。日本从1950年左右开始，将“父亲节”正式定为国民的节日。

1、请老师先发校信通与爸爸沟通，给幼儿讲一讲自己是干什么，会干什么和幼儿做游戏拔河、猜拳、大压小游戏、孩子们与爸爸们共同完成“大手牵小手”的手印画。（教师发纸让爸爸印上大手）

1、图画纸、颜料、音乐、彩色纸等；

2、成功素质节日主题教材、节日主题音乐六活动过程；、教师向幼儿介绍父亲节的来历。

2、幼儿分享父亲的快乐（请幼儿说一说我的爸爸会干什么？我喜欢我的爸爸）、出示爸爸的大手“大手牵小手”的手印画。

## 父亲节营销活动方案篇三

：“父亲的责任、父亲的期望、父亲的情怀”

1、扎扎实实开展感恩教育。主要针对年轻的学员，让体会父母的不易，珍惜学习的机会，激发学习的兴趣。

2、因势利导开展责任教育。一方面针对已经成家的学员，引导他们把家庭的责任心有效地转化为刻苦学习的动力；另一方面引导“未来的父亲”（年轻学员），意识到做父亲的责任，对家庭、对孩子、对父母的责任。

3、年轻教师开展感恩活动。感谢老教授们“父亲”般的指导和关怀，体现出“老有所为”的社会问题，以此展现学校的师资力量。

4、探索与新闻媒体有效联动的机制。

### （一）老教授篇

#### 1、社会意义：

中国目前正在进入老年社会，“老有所养、老有所为”正在成为一个严峻的社会问题。同时，由于现行的人事管理体制，一大批有经验、身体好的行业专家退休了，这是社会宝贵的财富。如何继续发挥他们的作用，成为一大问题。潍坊通达国际海运学校把20多位离退休的老教授、老领导聘请到学校，充实到学校关键岗位，由此实现了专家治校的发展战略，规范了学校管理，推动了教学改革，提高了教育质量。

#### 2、活动安排

（1）老教授在航海模拟器前进行实践教学。

（2）一群老教授在“本船”前研讨学校发展。

（3）一位老教授在指导学校制作海图

（4）一群年轻漂亮的女教师向一位老教授献花。

## (二) 学生父亲篇

### 1、社会意义

在通达海运学校，一大批父亲级的学员，他们年龄最大的已经48岁，有的孩子都上大学了，但为了更好的发展，让家庭更加幸福，抛妻别子来到学校学习，尽到了更大的家庭责任，也成为儿女们学习的榜样。他们在校期间学习异常刻苦，成为楷模，也是整个学习型社会建设的典型。听听他们的诉说，就会让文字记者们感动，写出很好的稿子。由此，也可以反映出学校在航海界的影响力。

### 2、活动安排

(1) “潍坊通达国际海运学校父亲学员‘父亲节’座谈会”

(2) 可以拍摄一组父亲级学员在校学习生活的一组照片。

## (三) 年轻学员篇

### 1、社会意义

现在大中专学生的感恩意识普遍低下，学习也不刻苦，在父亲节开展一些活动，可以让他们意识到父母的不易，珍惜学习的机会。更让他们意识到：做一个男人，做一个父亲，更要有强烈的责任心。

### 2、活动安排

(1) 组织父亲级学员与年轻学员座谈。

(2) 组织两个图案：一是学员排成一个心型，心里面排成“dad”(英文爸爸的意思);另一个心里面排成“父”子;两个图案后面大一条幅——“通达学子祝天下父亲福如东海”

## 父亲节营销活动方案篇四

时间：6月18日（星期日）晚8点。

地点□xxxxxx俱乐部。

对象：光顾本俱乐部的客户。

主办□xxxx俱乐部。

赞助□xx专卖店。

细则：

- 1、由主持人或dj宣布节日盛典狂欢的开始，并带动现场气氛。
- 2、由舞台dj调节欢快音乐的音量（由低至高，以便调动客人的激情）
- 3、也可由主持人或dj告知客人：男性朋友们将成为今晚的主角，林登·约翰逊总统最终于1966年签署了总统公告，宣布每年六月的第3个星期天为父亲节，男性朋友们可以在今天放下工作的疲惫，尽情享受狂欢的音乐和爽口的美酒。

预算：5——10分钟。

细则：

- 1、由主持人或dj告知客人节日的优惠赠饮活动。
- 2、在现场广告上可写具体内容，例如威士忌洋酒套餐买二赠一（在保证利润不受影响的情况下可以自由式选择赠送的形式来促销商品）

3□ktv包厢可以采用消费额高于最底消费，曾送啤酒或小吃的的方式来吸引顾客的光临。

细则：

1、由dj选择并播放适合欢乐场面的disco音乐，以便带动现场的气氛。

2、播放的disco歌曲最好选择适合节日气氛的舞曲，也可播放些许老歌的dj版本，如《光辉岁月》等，如此一来可以使现场的男士回想起往日在事业上拼搏的场面，备感温馨，使其更赋成就感。

3、在dj播放众所周知的熟悉乐曲之中，可以在关键的歌词中突然短暂突减音量，使热情的顾客齐唱那句歌词，达到音声相和的美妙效果，使现场热烈的气氛达到极点。

细则：

1、由dj宣布抽奖活动的开始，并告知顾客游戏的细则和注意事项。

2□dj可告知顾客诱人的礼品，并且宣布本日在现场消费满多少的顾客都有机会赢得节日的男士礼品，亦可说：希望现场的顾客朋友积极参与，就有机会为自己的父亲带回自己的一份心意。

3、礼品主要由剃须刀，酒类，香烟，太阳眼镜，领带等男士用品构成。

其他事宜：

1、可在播放劲乐的过程中插入适当的对节日的祝福，以表达本俱乐部对新老顾客的关心和祝贺，以赢得顾客的回顾率。

2、若有变故需要，可在活动实施过程中更改，以修改本策划的不足。

## 父亲节营销活动方案篇五

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，让我们社区里的老年人里的老父亲们快乐地渡过这一天，并与家人一起在活动中得到快乐。

xxxx年6月20日三、活动地点：社区会所一楼四、活动对象：社区老年父亲及其家人和社区干部五、活动内容：

“感恩老爸 我拍拍爱社区”将于6月11日发出通知，征集社区居民自拍父亲的相片（父亲年龄60岁以上），选取角度不限，尺寸要求：5寸-7寸，照片必须突出体现父亲的正面形象，并随附一句以“感恩父亲”为主题的话。照片内容要求自然，真实，亲切。活动将评选“最具魅力父亲”“最感人父亲”“最可爱父亲”“最具爱心父亲”“最具耐心父亲”等十个奖项各一名；照片于6月18日前交到社区。于6月20日父亲节当日社区活动中颁奖。

说出你的爱很多的子女很少在父亲的面前说出“爸爸我爱你”这句话，在6月20日父亲节当天，我们请社区里愿意对父亲说“爸爸我爱你”的居民参加此次活动。并由社区送予父亲节礼品。

亲情趣味活动。

快乐满筐：准备汽排球与筐子，子女拿着筐子站在离掷球点5米的地点，由父亲掷球，两人配合，2分钟进5个球的得奖励。

运乒乓球：用乒乓球拍运着乒乓球在规定的起始点和终点之来回行走，由父子(女)接力，两组同时进行，快者获得奖励。

猜谜接力：自由组合成为二组，每组六人，组成为三对父子(女)。由第一个人看工作人员所给的资料，不能说话，用动作来表示资料中所写文字。传到最后一个人的时候，两组中最先猜中答案组组员获得奖励。

圈圈传情：自由组合成为二组，每组六人，组成为三对父子(女)。用嘴巴咬着塑料管子，套上圆圈，传给下一个人，速度最快组的组员获得奖励。

## 父亲节营销活动方案篇六

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:

## 父亲节营销活动方案篇七

二、活动主题: 六月佳礼扮靓父亲

三、活动内容:

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。

## 父亲节营销活动方案篇八

举办时间□20xx年6月19日

举办地点：某某购物广场

(1) 前期准备工作：

- 1、联系一名能带动现场活动气氛的资深节目主持人（最好是男士）。
- 2、对外提示（报纸、广告单页等）“凡6月16至18日签约的前五名商户，以及6月19日（父亲节当天）签约的商户，即可参与6月19日现场活动，并免费赠送精美礼品一份”。
- 3、制作印有“某某购物广场提醒您：爸爸节快到了，赶快为老爸送上祝福吧！”下面印上某某购物广场名称、招商和招聘联系方式。
- 4、活动集中聚集点的布置：布置一舞台，墙面中央用康乃馨、玫瑰、满天星、绿叶等布置一处1米x1.5米的心形图案作为活动背景。图案的左边“一生父爱”，图案右边“真情表达”。
- 5、提前通知歌唱较好的员工，选择一首歌颂体现父爱的歌曲，准备活动当天进行表演。

(2) 现场活动

- 1、父子（女）亲情照：活动当天对于一同来签约的父子（女），如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子（女）照片一张。
- 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，以海报等引发情感上的触动。
- 3、参与游戏。如：

1. 默契大考验：由一同签约的两个人合作，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。

2. 两人双足赛跑、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，夹到多少颗有奖品奉送。

以上参与游戏胜出者均送康乃馨一支，其他游戏内容还可以再考虑，中间穿插歌手演唱。

传统的父亲形象，是生性含蓄而内敛的，而现实生活中大多数父亲，也同样是做得多说得少，默默为家庭奉献。但这并不代表他们不需要温情，爱与感谢，不只是女性的专利，男性同样渴望。本份父亲节广场活动策划方案，意在突出和谐、温馨的气氛，活动主要以互动为主，这样的方式从消费者的感情需要出发，能够引起子女们对父亲的感念，又因这种宣传是公益性的，顾客也不容易产生抵触心理。