

最新父亲节的促销方案(优秀6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

父亲节的促销方案篇一

由于父亲节（6月20日）和端午节（6月22日）只相差两天，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。

6月10日—6月24日

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

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：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、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；
- 3、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：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三、商品促销

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。

以上方案，妥否？敬请领导批示：

父亲节的促销方案篇二

我们总不吝啬对妈妈说，我爱你，却忽略了同样在背后默默付出的父亲。父爱如山，大山沉默无语，坚实可靠；大爱无声，父亲用行动证明，他和母亲一样，深深的爱着我们...20xx的父亲节，敞开心扉，于父亲共度节日，不一样的爱献给最爱的父亲。

感恩父亲

20xx年7月15号

xx商场

活动一：六月佳礼，扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

——父亲节要带爸爸去哪里庆祝好呢？来百盛商场吧！父亲节礼

物精选为各位爸爸及男士们准备了多种多样的服装及配饰！从欧美品牌的西装到平日休闲的t恤，一个都不少！让爸爸在这个6月成为最有型的“潮爸”哦！当然，不仅是爸爸，各位男生们不妨也趁这个时候为自己添置点行头吧！

活动期间，凡购买商品折后单票满 元以上者即可凭借小票

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。

一等奖：奖电风扇一台（参考）特等奖：任选服饰一件

二等奖：奖高级剃须刀一个（参考）一等奖：指定商品一个

三等奖：奖高级领带一条（参考）二等奖：购买商品再打-折

摸奖细则：

商场某处摸奖，共2个抽奖箱，箱内都装着种3颜色的乒乓

球共6个，蓝色3个、黄色2个、红色1个。

只要顾客连续两次从两个箱子里抓出来的颜色是一样的即可获得

相应的中奖奖品。红色一等奖，黄色二等奖，蓝色三等奖

（或：在一只不透明的箱子里放了三个或几个相同的小球，球上分别

写有“元，元，元”的字样。规定：顾客在本商场同一日内，每消费满元，就可以在这只箱子里摸一个小球（顾客每次摸出小球看过后仍然放回箱内搅匀），商场根据顾客摸出的小球上所标金额就送上一份相应的奖品。

活动二：

身份证尾号为15的爸爸，购物可享受超低折扣。

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？”“六月15父亲节，你准备好了吗？”“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。下面印上百盛商场名称及logo

备注：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、有责任感的百盛商场形象有很好的作用。

1、传统媒体：电视、电台、

3、喷绘、写真pop展架，放至柜台、服务台或异业品牌等。

父亲节的促销方案篇三

由于今年端午节刚过不久就迎来了父亲节，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。

6月19日—6月24日

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

选择男士商品和季节性商品本站[***]品进行促销，以下商品仅供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、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；
- 3、烟酒类。

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

由各连锁分店根据本店与专柜情况，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。

父亲节的促销方案篇四

自我购物中心开业以来，家纺区是整个购物中心营业最差的版块，急需通过一定的活动来带动人气，促进销售。

6月19日，是一年一度的父亲节，这一西方节日在中国越来越受到重视，在父亲节感恩父亲也成了常态，我司应抓住这一有利时机，整合内外资源，制造机会，带动家纺区的销售。

6月17日-19日

乐享团购，超低折扣父亲节最好的礼物：给爸爸的夏凉被！

6月17日-19日，由世纪金源购物中心c栋3层家纺区商户提供家纺超低折扣(建议折扣价3折起)进行团购，作为父亲节送过爸爸的礼物。凡6月17日-19日13:00-21:30到我购物中心c栋3层家纺区消费的用户或从6月13日-6月19日通过热购电话订购并于24日前来购买的用户，均可享受我司团购价格六、活动流程由我司免费为参与打折活动的商户设计统一的折扣活动pop(制作费由商户出)pop采用统一的黑色三脚架支撑放置于各商户店内，根据自家折扣信息进行活动宣传。同时，从6月13日-6月19日我司开通团购热线xxxx凡在此期间通过团购热线订购的用户，留下自己的姓名和联系方式，在6月24日前到我购物中心c栋3层家纺区消费均可享受团购价。

注：此次活动由三层主管与商户进行协商，参与率必须达100%，如有商户不参与活动，该活动自行取消，同时，不参与的商户将取消其永久参与活动的资格，望各商户给予大力支持。为确保本次活动能够如期举行，请各商户接此通知后在6月10号前给予我司确认并回复。

父亲节的促销方案篇五

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

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x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x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(x元左右)。

1□□x□6月x日名片大宣传。预算金额□x元

2、电台6月x日某一时段(待定)播出。预算金额□x元

3、纸质宣传单x份。预算金额□x元

父亲节的促销方案篇六

6月21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□xx(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：

1、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：商场服务台比赛时间：6月19日 下午15：00-17：

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□xxxx6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。

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。