

# 最新商场父亲节营销策划活动方案 商场端午节的活动方案(模板7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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商场父亲节营销策划活动方案篇一

1. 尼爵公司在父亲节来临之际，推出“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，

尊享有礼”的.促销活动，回馈广大消费者；并以此为契机，提升单店销量，抢占

夏季服装品牌销售份额。

2. 通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

6月14日（周五）--6月16日（周日）

“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，尊享有礼”

1. 本次活动将由“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，

父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。

以拉动实际购买者的购买欲望。

操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”

同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

1. 全场夏装一件8折，两件6.8折
2. 买满100元减28元，200元减58元
3. 单店买赠促销
4. 精选货品买一送一
5. 父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动（限微信店客户）

备注□a.单店买赠：活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品（袜子）赠送。敬候您的光临！

b.父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。集满28个赞送精美袜子一双，集满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客户自己可以当地店铺领取（限微信店客户）

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅□(kt版)/x展架等立体展示，促进销售。

店门口(kt版)/x展架店内海报（或用单透贴在店内橱窗）。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信□qq□微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节

送豪礼！（迎客用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

尊敬尼爵vip客户：岁月有痕，父爱无际。爱父亲吗？就告诉他。大声告诉他，我爱你爸爸。父亲节，送尼爵给他！愿天下的父母健康快乐。

## 商场父亲节营销策划活动方案篇二

6月日至6月日；

1. “先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；
2. 让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的各种顾虑；
3. 丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；
4. 充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；
5. 凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

2. 餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；
3. 洗浴采取节日期间相应优惠办法；

4. 采取节日期间相应优惠办法，

5. 充值卡消费优惠办法

## 商场父亲节营销策划活动方案篇三

6月日至6月日；

1. “先蓄势争人气、再稳固而取利”的营销总体策略；

2. 让顾客进一步了解酒店，打消对消费档次的`各种顾虑；

3. 丰富传统节日的庆祝气氛，激发顾客热情消费；

4. 充分利用现有资源，调动淡季营业潜力，拓展客户、开发市场；

5. 凝聚酒店销售合力，调动全员营销积极性，全盘带动式经营。

端午节期间的团队、家庭、散客、常客、宴会客户、重要协作关系客户等。

可以“融融端午节，情牵八方客”主题，在广告宣传上出台相应的举措，吸引客源，营造节日消费活动热烈氛围。

2. 餐饮可以“端午团圆宴”优惠酬宾办法；

3. 洗浴采取节日期间相应优惠办法；

4. 采取节日期间相应优惠办法，

5. 充值卡消费优惠办法

## 商场父亲节营销策划活动方案篇四

农历五月初五，是中国传统的节日--端午节，商场特别举办多项庆祝端午节的促销活动，下面是本站小编为大家整理的20xx商场端午节活动方案，欢迎参考！

一、活动分析 农历五月初五，是中国传统的节日--端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

二、活动时间：xx年6月6日

三、推荐活动标题 千里闻艾香 “明珠”礼尤多

四、活动内容

(一)“包粽子、献爱心”比赛 在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。 活动对象：现场顾客或者社区居民 活动方式：1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。 2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。 3. 得奖者颁发相应“礼品”。 4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。 5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。 注：此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后而定)

(二)端午飘香、钓香粽比赛 活动时间：6月19日 活动地点：商场西门 活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！凡当日在购物累计满200元

可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。道具：竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

(三)“顶天立地”立蛋大赛 活动内容:活动当天凡购物满\_\_\_\_元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。 活动时间:5分钟，每人限玩一次。活动地点:商场西门 活动对象:对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加 预期效果:通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

## 五、活动宣传计划

- 1、宣传车:租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心，2辆自行安排)
- 2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等!

## 六、各部门协调工作

- 1、企划部负责活动的pop书写，宣传
- 2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作
- 3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

## 一、活动分析

农历五月初五，是中国传统的节日--端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望

能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

二、活动时间:20xx年6月19日

三、推荐活动标题 :千里闻艾香 “明珠”礼尤多

四、活动内容

(一) “包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象:现场顾客或者社区居民

活动方式:

1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。
3. 得奖者颁发相应“礼品”。
4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。
5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注:此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后而定)

## (二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间:6月19日

活动地点:商场西门

活动内容:端午节到了,想在购物时得到节日的礼品吗?那就快来参加我们的比赛吧!

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”,满200元钓一次(限时1分钟),满400元钓2次,以此类推,多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品,礼品数量有限,先到先钓,钓完为止。

道具:竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

## (三)“顶天立地”立蛋大赛

活动内容:活动当天凡购物满\_\_元均可参加,参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内,不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来,成功者将获得礼品一份,非成功者获纪念品一份。

活动时间:5分钟,每人限玩一次。

活动地点:商场西门

活动对象:对象不拘,凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果:通过这个“新式”的玩法,让大家购物从乐。

## 五、活动宣传计划

1、宣传车:租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心,2辆自行安排)

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等!

## 六、各部门协调工作

- 1、企划部负责活动的pop书写，宣传
- 2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作
- 3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

## 一、活动分析

农历五月初五，是中国传统的节日--端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

## 二、活动时间:

xx年6月6日

## 三、推荐活动标题

千里闻艾香 “明珠”礼尤多

## 四、活动内容

### (一)“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。

在活动结束后，将粽子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象:现场顾客或者社区居民

活动方式:

1. 在5分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好。
2. 由顾客自行评出前三名，及最上镜“粽子奖”。
3. 得奖者颁发相应“礼品”。
4. 凡参加比赛者都送一份纪念品。
5. 比赛结束后，将所完成的粽子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注:此活动需控制时间和参与人数(具体细节等方案确认后而定)

## (二)端午飘香、钓香粽比赛

活动时间:6月19日

活动地点:商场西门

活动内容:端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗?那就快来参加我们的比赛吧!

凡当日在购物累计满200元可参加“钓香粽比赛”，满200元钓一次(限时1分钟)，满400元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具:竹杆若干根、细绳、粽子等!礼品即所得钓得的“粽子”。

### (三)“顶天立地”立蛋大赛

活动内容:活动当天凡购物满\_\_元均可参加,参加者每人持一个鸡蛋在规定时间内,不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来,成功者将获得礼品一份,非成功者获纪念品一份。

活动时间:5分钟,每人限玩一次。

活动地点:商场西门

活动对象:对象不拘,凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果:通过这个“新式”的玩法,让大家购物从乐。

### 五、活动宣传计划

1、宣传车:租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。(1辆停于购物中心,2辆自行安排)

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等!

### 六、各部门协调工作

1、企划部负责活动的pop书写,宣传

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

# 商场父亲节营销策划活动方案篇五

儿童节:6月01日(星期二)

父亲节:6月19日(星期日)

端午节:6月6日(星期二)

## 二, 快讯档期

5月27日—6月09日 《金色童年, 快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

## 第一部分端午节促销方案

### 一, 营销目的

每年的农历五月初五, 是我国富有民俗传统文化的节日——端午节. 今年是6月22日(星期二). 端午节一方面是纪念爱国诗人屈原, 但在现代生活当中, 更重要的是象征着吃粽子, 喝黄酒, 插蒲子叶等, 主要是满足人们“驱邪, 消毒, 避疫”的心理, 另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛, 因此, 根据这一节日特点, 特制定本促销方案, 以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

### 二, 快讯档期

6月10日—6月24日 《端午节靓粽, 购物满就送》

### 三, 促销主题

1, 端午节靓粽, 购物满就送

2, xx猜靓粽, 超级价格平

### 3, 五月端午节,xx包粽赛

## 四, 促销方式

### 一) 商品促销

#### 1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等), 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个;(因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.)

2) 促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方, 以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈).

### 3, 商品特卖

### 二) 活动促销

#### 1,《xx猜靓粽, 超级价格平》

1) 活动时间:6月10日—15日

2) 活动内容:凡在6月10日—15日促销时间内, 在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客, 凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动.

#### 3) 活动方式

在商场入

1) 我司去年已经举行过, 顾客反响强烈, 效果也不错, 实施与否

敬请公司领导定夺；

2) 操作步骤: 采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3) 参赛奖品: 获得自己所包粽子, 多包多得.

3, 《五月端午射粽赛》

1) 活动时间: 6月20日—22日

2) 活动内容: 凡在6月20日—22日促销时间内, 在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客, 凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动.

3) 活动方式:

7) 道具要求: 气球, 挡板, 飞镖;

8) 负责人——由店长安排相关人员.

五, 相关宣传

1, 两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传;

2, 我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一, 二期各40000份, 第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园, 莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3, 场外海报和场内广播宣传.

六, 相关支持

1, 采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送;

2, 采购部联系洽谈1000斤粽子材料, 举行包粽比赛;

3, 采购部联系洽谈2200只粽子, 举行射粽比赛;

## 七, 费用预算

1, 《端午节靓粽, 购物满就送》活动: 靓粽每店限送200只/22店=4400只; 2, 《xx猜靓粽, 超级价格平》活动: (数量价格由赞助商在各店促销决定); 3, 《五月端午节, xx包粽赛》活动: 粽子散装米每店30斤/22店=660斤; 4, 《五月端午射粽赛》活动: 粽子每店100只/22店=2200只.

费用总预算:

六月份促销总费用: 约16600元

以上方案, 妥否敬请领导批示:

企划部

5月16

端午节气氛布置评分标准

第一项——陈列类(共40分)

一, 粽子陈列(30分)

3, 粽子在促销台陈列的整齐度——3分

4, 粽子标价在促销台的美观度——3分

5, 是否运用特殊饰品突出粽子的节日气氛——3分

6, 粽子在促销台陈列外型新颖, 大方及创意——3分

9, 粽子堆头美观度——2分

12, 粽子在岛柜陈列的丰满度——1分

13, 粽子在岛柜陈列的. 整齐度——1分

14, 粽子标价在岛柜的美观度——1分

二, 生鲜陈列(5分)

1, 生鲜品质保证(无变质, 腐烂商品)——1分

2, 生鲜陈列的丰满度——1分

3, 生鲜陈列的整体度和美观度——1分

4, 生鲜标价是否清晰——1分

5, 生鲜护理是否及时和到位——1分

三, 货架陈列(5分)

1, 货价商品整齐度和美观度——1分

2, 货架商品丰满度——1分

3, 是否符合先进先出原则——1分

4, 商品标价是否清晰, 是否货签对应——1分

5, 无过期, 变质, 包装受损商品——1分

第二项——形象类(共46分)

一, 音乐广播(3分)

- 1, 有无播放端午节喜庆歌曲——1分
- 2, 有无对端午节促销活动用广播介绍——1分
- 3, 有无粽子等特价商品广播宣传——1分

## 二, pop海报 (5分)

- 1, 所有pop,海报是否按要求使用指定的纸张——1分
- 2, pop,海报书写的美观度——1分
- 3, 价格及文字无误, 寓意清晰——1分
- 4, 是否按要求粘贴于指定的位置——1分
- 5, 店门口有无书写及粘贴端午节促销活动海报——1分三, 吊旗悬挂 (8分)
- 4, 吊旗悬挂的整齐度, 悬挂高度是否适中——2分
- 5, 吊旗的悬挂整体感觉是否美观大方, 是否突出端午节促销气氛——2分

## 商场父亲节营销策划活动方案篇六

- 1、尼爵公司在父亲节来临之际, 推出“尼爵男人在父亲节——感恩父亲, 尊享有礼”的促销活动, 回馈广大消费者; 并以此为契机, 提升单店销量, 抢占夏季服装品牌销售份额。

2、通过系列活动加强终端曝光率，进一步提升品牌美誉度和忠诚度。

6月14日（周五）——6月16日（周日）

“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，尊享有礼”

1、本次活动将由“尼爵男人在父亲节——感恩父亲，尊享有礼”主题贯穿，父亲节为父亲买尼爵，让父亲有面子，也分享自己儿子的成功。

以拉动实际购买者的'购买欲望。

操作“儿子成功，而且孝顺，让老爸在人前有面子，为儿子自豪”同时也用尼爵表现对自己父亲的感谢。

1、全场夏装一件8折，两件6、8折

2、买满100元减28元，200元减58元

3、单店买赠促销

4、精选货品买一送一

5、父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动（限微信店客户）

备注□a□单店买赠：活动期间，凡在尼爵专卖店购买满528元以上，赠送皮带一条。凡父亲节当天进店购物者均有精美礼品（袜子）赠送。敬候您的光临！

b□父亲节，为爱点赞。给老爸献礼活动。集满28个赞送精美袜子一双，集满58个赞送25元优惠券。集满88个赞送50元优惠券。集赞拍照上传，确认客户自己可以当地店铺领取（限微信店客户）

本次促销活动将从海陆空立体打造，采用落地海报、活动宣传折页、横幅（1.2m\*1.8m版）/x展架等立体展示，促进销售。

店门口（1.2m\*1.8m版）/x展架店内海报（或用单透贴在店内橱窗）。

店外dm单页优惠券10元角标。

短信、qq、微信公众平台推广活动。

参考迎宾服务用语：欢迎光临，尼爵都市休闲男装，父亲节送豪礼！（迎客用语，将活动内容快速传递给消费者，语速较快，但应保证所表达内容的清晰）

参考vip短信内容：

尊敬尼爵vip客户：岁月有痕，父爱无际。爱父亲吗？就告诉他。大声告诉他，我爱你爸爸。父亲节，送尼爵给他！愿天下的父母健康快乐。

## 商场父亲节营销策划活动方案篇七

万水千山“粽”是情

20xx年五月初五端午佳节时，中华民族都有赛龙舟、挂艾蒿、饮雄黄酒、吃粽子、咸蛋、绿豆糕等习俗的传统。

五月初五端午佳节：

一些“福”绿豆；

一些“禄”花生；

一些“寿”瘦肉；

一些“禧”红豆；

再加一份“平安”的调味品；

包成一个“幸福”的xxxx粽子，送给千家万户！

20xx年6月x日—x日

活动期间在现场设免费试吃台□xxxx为您准备好了款款美味香浓的粽子和绿豆糕，让你边品尝，边购物，过一个欢乐愉快的端午节。机会难得，请勿错过！

注意现场整洁和卫生；

现场叫卖促销，宣传活动，同时对01处商品进行宣传促销。

（赠品和道具由供应商赞助）

尊老敬老是中华民族的传统美德，本商场将于月日下午14：30—17：30于本商场设包粽子处，盛邀您参加“福、禄、寿、禧”送老人尊老敬老爱心行。届时xxx将为您准备好了包粽子的所需材料，让你一展身手。同时xxx将把你包的粽子于端午节上午送给社区的老人或老干部，以表对老人的.一份爱心。参加此活动的顾客均可得到新一佳送出的精美礼品一份。

活动细则：

01处员工准备好包粽子的各种材料，在桌上分3处放置好；

店企划部做好后勤和宣传工作，将活动的过程和效果进行拍照并于活动结束后上传市场营销部。