

父亲节活动策划方案【三篇】（父亲节活动方案美篇）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/55e70733b56fc23bc6d83708e9db679e.html>

范文网，为你加油喝彩！

父亲节活动方案（一）

六月，是一个暖暖的季节，同样，它也是一个爱与感恩的季节。对于六月，我们总会产生各种特殊的情感。在六月背影里，我们总能够看得到那个为我们所熟悉的高大如山但却正在逐渐衰老的身影。

一、【活动背景】

6月x日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播家的感文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期。

二、【活动主题】

恩深似海 父爱无疆。

三、【活动时间】

6月x日（五）——6月x日（日）共计三天。

四、【活动目标】

- 1.男士商品掀夏日热销高潮，带动全场；
- 2.营造父亲节氛围，体验亲情营销。
- 3.全店销售保证增长20%

五、【活动内容】

（一）、快乐父亲节，全场亲情价

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利：

- 1、尊贵父亲 珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。
- 2、帅气父亲 化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。
- 3、爱家父亲 女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。
- 4、活力父亲 运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。
- 5、潮流父亲 休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。
- 6、舒心父亲 大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。
- 7、健康父亲 大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

（二）、最爱父亲节，购物双重礼

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

（三）、金榜祝福、学子放价、放飞心灵

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降0.5-1折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风暴。

2、大商电器3c数码大放价：3c数码类商品（手机、电脑、摄影）要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

（四）、会员活动：

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理xx大厦会员卡一张，持卡购物满200元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满300元以上赠旅行社旅游折扣券一张。

（五）、特别活动：

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播播放几篇描写父爱、赞美父亲的优秀散文或诗歌或故事（超短篇），配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

六、要求

商品信息请于6月x日11：00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

父亲节活动方案（二）

父亲的主角在孩子成长的道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子们心目中的形象是威严的，孩子们与爸爸交流接触的机会甚少，借父亲节之际，透过“父爱如山”活动，让孩子们感受父爱，感恩父亲。让父亲们充分展现出他们力量、温柔、细腻的一面，满足父亲与孩子充分嬉戏的愿望。

一、活动目的

- 1、让孩子们明白6月的第3个星期天是父亲节，理解爸爸的辛苦。
- 2、透过亲子游戏增进孩子与父亲间的感情，让爸爸明白自己在孩子们心目中的位置，在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，少点应酬，多享天伦，让孩子在成长的过程中留下更多完美的回忆。

二、活动准备

画纸、画笔、颜料、展板、小制作、奖品、信封、信纸、笔、针、线、纽扣；

三、活动时间：20xx年6月x日-20xx年6月x日。

四、活动流程

6月x日：召开班主任会议，部署活动安排。

活动以班级为单位组织，活动依据以下大纲进行，细节部分可根据具体状况具体实施。

6月x日：下午各班召开关于“关心孩子他爸”的妈妈座谈会。

6月x日：中午，召开老师们的“关心老爸”的座谈会。

6月x日：幼儿绘画“我来画爸爸”。

6月x日：布置画展。

6月x日：老爸，看你的。

1.教师讲故事（父亲节的由来）

2.“力量老爸”

父亲抱宝宝，单腿站立。坚持时间最长者获胜。宝宝为爸爸擦汗。考验爸爸们的身体素质，要做

一个好爸爸首先得有健康的体魄。获胜的爸爸累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

3. “爸爸擂台”

本环节将宝宝平时的习惯和爱好等简单而又与孩子息息相关的问题同时公布给老爸、老妈。看答案的相似度，考验爸爸们平时对宝宝的了解。获胜的爸爸累计积分参与“我是好爸爸”的评选。
例题：宝宝的生日是哪天宝宝最喜欢吃哪种食物宝宝最喜欢的玩具宝宝的特殊嗜好。

4. “主角反串”

本环节要求爸爸扮演妈妈，2分钟，在规定的时间内完成穿线、钉纽扣、缝补等针线活。完成任务的老爸获积分20分。孩子扮演爸爸在规定的时间内为爸爸扣纽扣，为爸爸梳头洗脸，准备书包送爸爸上幼儿园交到老师那里。妈妈协助宝宝完成任务。完成任务的宝宝为爸爸获得积分20分。考验爸爸们细腻的一应对家务活的参与，并让宝宝承担家长主角体验做为父母的不易。获胜的家庭累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

5. “亲情对对碰”

本环节开设和宝宝的游戏《骑大马》、《蒙眼找宝宝》，加强宝宝与爸爸们的协助和默契。累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

A：“骑大马”宝宝骑在爸爸的背上按5人一组分组进行爬行比赛，先到终点获的积分20分；15分；10分；5分；最后一名不计分。

B：《蒙眼找宝宝》将爸爸的眼睛蒙上，妈妈指挥方向，爸爸根据宝宝的特征找到自己的宝宝。完成任务的爸爸依先后次序获得积分。

6.请爸爸们为自己的宝宝写一封信，寄托自己对孩子的祝福与期望，幼儿园代为保管，明年父亲节和宝宝们共同分享。同时宝宝和妈妈现场赠送自作礼物给爸爸。

7.按积分评选出“我是好爸爸”获得幼儿园奖品。邀请爸爸们分享做爸爸以来的感受。

8.参观幼儿“我来画爸爸”画展。

父亲节活动方案（三）

以20xx年父亲节为契机，为了感恩父爱与推广产品，百货与联合举行一系列活动。

一.市场分析

作为附近的一家大型超市，市场潜力很大。如果能在此区域内扩大其美誉度，在当地市场内收益极大，并可吸引临近区域的顾客。相反，如果百货没有充分挖掘这部分市场，将导致这部分市场流失。形成假期大家宁可去更远的……等地购物恶性循环。

二.可行性分析

1.就当天的营业额而言。父亲节当天，市内很多大型超市都有许多促销、现场活动，以吸引人群、提升企业回馈社会的形象。对顾客而言，周末购物当然是选择购物气氛更好的地方。如果举行相应的活动，将有利于参与竞争、争取市场、扩大当天的人流量及其营业额。反之，当天的营业额流失应该很大。

2.就长远利益而言，有利于培养顾客忠诚度。在父亲节开展活动，在顾客心理建立百货关怀顾客、有人情味的形象，提升其文化性与美誉度，形成客户忠诚度，为以后的经营发展创造条件。顾客的忠诚就是发展的一切。

3.通过双方合作，举行形式多样的现场活动，既可扩大百货的影响力，为其树立同时在与联合活动中，也达到宣传的目的；同时为两家以后的合作可能奠定基础。对于双方都是双赢状态。对于百货而言，义务的为其做一定的宣传方案，提供支持。就而言，在与合作中扩大一定的知名度。

三.活动主题：父亲节

宣传条幅内容：百货提醒您20xx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、有责任感的百货形象有很好的作用。

四.活动日程安排

1.前期宣传周五、周六开始张贴海报，对“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：父亲节父子一同来购物惊喜不断。

父亲节在购物，免费拿走……（后面有相关的活动内容）

父亲节，百货游园惊喜；

本周末，来，与父亲一起；

类似……

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（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。

五.合作方式

父子亲情照与签名活动可由具体负责。

可以免费为提供创意或活动策划，但要求在适当地方张贴LOGO，以及在有些地方分发宣传单。提供场地与相应的礼品及人员。

如需要提供海报，宣传单（放在购物袋中的那种），问卷或其他的宣传材料，保证提供惠的价格。

其他具体事宜可协商。力争程度实现双方利益。

第三部分活动效果预测：

通过前期的海报宣传，进行造势。吸引人们活动当天来到购物现场。

通过形式多样的现场活动，不仅可以增加百货当天的销售量，更能扩大百货的影响力，提升其形象，为培养顾客忠诚度打下基础。有利于与周边的超市进行竞争。

也在与合作中提升知名度。

同时为双方以后可能的合作打好良好的基础。

综上所述，此次活动于双方都是有极大的利益。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发