# [玫琳凯202\_年12月促销活动]202\_父亲节促销活动方案

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-03-26

*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，可以给顾客一个好的形象。以下是本站为您整理的“202\_父亲节促销活动方案”，欢迎阅读。　　202\_父亲节促销活动方案(一)　　活动时间：6月16日-6月...*

　　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，可以给顾客一个好的形象。以下是本站为您整理的“202\_父亲节促销活动方案”，欢迎阅读。

**202\_父亲节促销活动方案(一)**

**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17日出生的父亲凭有效证件可在xxx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。

　　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：

　　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、剔须刀、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、剔须刀等特卖;

　　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、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。

**202\_父亲节促销活动方案(二)**

**一、活动时间：**

6月xx日-xx日

**二、活动主题：**

六月佳礼 扮靓父亲

**三、活动内容：**

　　活动一：六月佳礼 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，旁边拼成一个梢小点的心形，用一个小心连接起来。

　　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，可以给顾客一个好的形象。

**202\_父亲节促销活动方案(三)**

**一、时间：**

父亲节当天

**二、地点：**

酒店一楼西餐厅

**三、活动目标及活动宗旨：**

　　于父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

**四、营销对象：**

父亲节期间的家庭和男士。

**五、主题：**

“父爱如山，父亲也需要关爱”

**六、促销活动**

　　1、父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

　　2、70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

　　3、四人用餐一人免费。

**202\_父亲节促销活动方案(四)**

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

　　今年6月17日，一年一度的父亲节即将来临。在这个属于父亲的节日，为了让大家在节日里向自己的父亲们递上最真挚的祝福，xx酒店特别举行父亲节感恩活动，让爸爸们享受一次非常礼遇吧

**【活动时间】：**

6月17日11：30-14：

**【活动内容】：**

小牛排，小羊排，各式香肠，外加田园沙拉和甜点，澳大利亚风格烧烤自助……呈现给您一个其乐融融的父亲节

**【活动规则】：**

人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无限畅饮。

**【活动地点】：**

酒店6层空中花园。

**202\_父亲节促销活动方案(五)**

**一、活动目的：**

培养顾客节日到店消费习惯，提高分店营业额。

**二、活动主题：**

【大行德广，父爱如山】

**三、活动时间：**

6月13日至17日

**四、参与分店：**

**五、活动内容**

　　会员

　　1、6月12日通过会员系统向有效会员发出节日短信，并注入52.0元餐券。

　　2、餐券消费限制：

　　1)6月13日至17日全天消费。

　　2)最低消费满200元才可使用。

　　父亲节当天(6月17日)

　　当日到店消费的“父亲”，赠送“自制热浆老豆腐”一份。

**六、宣传方式**

　　1、会员短信(6月12日早上10：00发出)

　　尊敬的【xxx】：父爱如山!52元餐券已注入您会员卡，6月13至17日到店消费满200元即可使用。父亲节要到了，带父母来老家坐坐吧!

　　2、微博宣传

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！