# 双11促销活动方案模板8篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-22

*通过写活动方案，我们可以确保活动的每个细节都充满趣味和创意，合理的预算可以帮助活动策划者在制定活动方案后，确保活动的顺利进行，职场范文网小编今天就为您带来了双11促销活动方案模板8篇，相信一定会对你有所帮助。双11促销活动方案模板篇1一、综*

通过写活动方案，我们可以确保活动的每个细节都充满趣味和创意，合理的预算可以帮助活动策划者在制定活动方案后，确保活动的顺利进行，职场范文网小编今天就为您带来了双11促销活动方案模板8篇，相信一定会对你有所帮助。

双11促销活动方案模板篇1

一、综述：

京东618是一个什么样的节日?依稀记得京东快递员亲口说，京东要想买到真正优惠还是要618店庆。也许有夸张成分，但是可以确定的是，京东618确实是桃花潭水深千尺，又到一年剁手时的好节气。虽然当前(5月中旬)京东还未全面揭露618活动具体怎么玩，但作为京东最重要的节日，京东一定不会让剁手党又爱又恨的。而小编也会不断更新京东20xx年618活动的具体玩法，如果你还想知道更多，欢迎加入收藏夹。

二、宣传视频篇：

京东618店庆的宣传视频，不论是正面评价也罢，还是负面吐槽也罢。每年的618视频都算是值得一看的。从13年的针对淘系第三方物流的慢与快的主题(地铁里那满身毛发的大叔还记得么?)，再到去年提出的省的主题(办公室洗澡什么的)，而今年京东的6大主题，跨境、o2o，12年初心未变等，都有相应的宣传视频。

最先曝光的是京东12年初心未变的视频，请来李娜，谢霆锋以及为自己带盐的东哥，各有各的故事，但都是初心未变(东哥的声音真心让人脑补起雷布斯的《areyouok》啊!);其次便是谢霆锋的下厨房的广告，针对京东的快和鲜做的广告(十二道锋味确实影响不小)。以及《要庆祝总有理由》，这个相信看电视看电脑的各位应该没少被其刷屏，小编直接理解为，要想买东西，什么都是理由，买买买就是王道。(如果有看到更好玩的广告，欢迎留言，小编补上)

三、时尚格调趴：

京东618活动的第四个活动主题——时尚格调趴，活动时间是6.9-6.12。其主推的分会场为女装鞋包、化妆洗护以及手机(总感觉手机和时尚还是差那么一丢丢)。主要玩法还是之前几个玩法的综合。有秒杀，有满减卷活动，有品牌专场，当然少不了推广京东自己的京东钱包、京东白条和京东支付(主要方式为使用相应产品便减多少的形式)。

四、玩法框架一览：

20xx年京东618玩法大致上可以分为：

1)5..25到5.31日为618预热，预热分各大会场。

2)6.1到6.20日每天有一个主题的活动优惠，6.17到6.20为老刘专场，当然各个会场依然继续。

3)亮点播报，小编理解为各式主题会出现在这里，旅游趴、智能趴什么，请简单理解为其他。

4)神秘仓库，定点抢码才能买东西

5)定点秒杀，就是秒杀喽.....

五、会场分布：

京东618活动最主要的当然还是各大主分会场，此次京东一共设置15个领域(家电、it数码、手机、潮流电子、孕妇婴儿、服装鞋包、运动养身、美妆洗护、家居家装、汽车4s店、食品酒饮、珠宝钟表、图书、金融、乐享生活)。而全部领域一共62个会场，将各个领域去细分，如食品酒饮分为了粮油茗茶、休闲零食、牛奶饮料、生鲜特产、中外名酒、白酒。而相应各自分会场中会根据商家报名程度多少增加不同的专题页。因此对于剁手党的正确剁手姿势为：找到相应领域——找到相应主会场——找到相应分会场——买买买!

六、每天活动专场：

京东618活动从5.25开始至6.20持续将近一个月的时间，除了各个主分会场之外，京东为了让节(duo)日(shou)氛围更加浓烈，将整个活动在时间轴上分为：618玩购趴(其实就预热，吸引那些很早就开始想剁手的人，当然某编也属于这一份)，图书宝贝趴(儿童节当日，奶粉和书喽~)，智能科技趴(技术男女的剁手节，6.2到6.4)，温馨家庭趴(过日子要买啥?吃的，生鲜向，住的用的，家居向，6.5到6.8)，时尚格调趴，理财生活趴，潮流电子趴，老刘专场。小编试图说清楚京东在各个主体分会场展示商品，又在时间点上放出各种主题优惠，横纵交错，希望剁手的.各位亲看清楚之后，有节制的剁，有规律的剁。

七、音乐节：

京东618为了打造一个风风火火的剁手氛围不可谓不用尽手段，要party就要疯狂，要说到疯狂，当然少不了粉丝。从明星送货，到杨宗纬现场献唱，再到京东联手联想乐檬手机做的音乐节，请来了许巍、陶喆、郑钧等一众明星参演，而票卖的情况也是如同京东预想一样，点进去发现已经售完(价位非常亲民)。可以预想演唱会当天氛围应该不会差。而为了让氛围更佳，甚至将日期定为周末(6.20、6.21)而不是京东店庆的6.18。应该是想将此次狂欢作为20xx年京东店庆的结尾曲了。

八、亮点播报：

京东618除了上述的常规主分会场、时间轴上各个主题卖场，还有各类特色主题的卖场趴，如明星趴，除了去年吸引足够多眼球的明星送货外，当然不忘出售各类明星周边了。又如趣购趴，基于用户的评价去推荐给用户购买;再如各大品牌的专场的品牌趴(基于用户对品牌的喜爱)。总之就是基于用户多个可能剁手的维度，进行组织活动，加上各方造势，营造剁手氛围。的确让人剁之而后快。

此次京东各类趴还有：京东到家的o2o向的超市趴，京东自营的o2o向美食趴(谢霆锋的厨房新鲜广告说的应该就是这个了)，以旧换新的换机趴，个性礼物定制的个性趴，新鲜3c数码产品的科技趴(这个总感觉略牵强)，智能趴，闪购趴，今年最火方向跨境电商的国际趴等。当然啦，这么多东西的主旨还是那个：买买买，剁剁剁。

九、神秘仓库：

京东618玩法中一个算得上贯穿始终的玩法之一——神秘仓库(各个分会场都有产品参加活动)。其主要就是用户在定点抢购相应的“必购码”，就可以在之后凭该码以对应的价格购买该产品。抢购码绑定后才可以使用，可以自己绑定也可以赠送给朋友。小编看了许久介绍，只能猜想京东或许是想营造一个可以传播的用户抢购码的景象吧。

十、之秒杀活动：

京东618玩法中另一个算得上贯穿始终的玩法——秒杀活动。就时间轴上来说，京东虽然每期的主题不一致，但是主题专场中一定会有秒杀活动的存在。其玩法就是每天的固定时间点以较低的价格吸引大家进来，而秒杀区底部有其他不用秒杀的商品。听起来老套的方法，但是如果底部商品是用户了解的话，价格只要处于一个对于用户来说觉得便宜的范围，那么最终便是剁手的节奏。

双11促销活动方案模板篇2

一、原因

1、应对竞争

在同类产品中，免费的化妆品的赠送已经很普遍了。鉴于此种情况，我们就不能落后，要来留住老用户，在竞争对手试图用此利益点拉拢消费者的时候，我们也应给予消费者同样甚至更多的利益来吸引新用户和留住忠诚顾客。

2、新品试用

xxx一直致力与研发新的产品来呵护消费者的肌肤，所以，可以不定期地推出各种新产品，如近年来推出的水分美白的水果系列、纤润瘦身系列、洗发水和沐浴露以及婴儿系列等等。而免费的化妆品的赠送就可以让消费者对其进行试用，消除其怀疑的心理障碍，降低其消费风险。并使其对xxx的品牌有个良好的印象。

二、实施

1、时间：五一热点消费时段

2、地点：xx市大型的有xxx产品出售的超市（xxx、xxx）和各专卖店，其中超市地点具体为专柜附近区域。

3、执行方式：派专人负责管理和发放免费的化妆品。消费者凭购物付款小票（等能证明购买xx产品的凭证）到专人处领取一份试用装产品（10g/份），并填写领取样品表格（只包含简单信息：姓名、性别、年龄、职业、电话、e—mail，其中后两项可以不进行填写）。

4、人员：每个超市化妆卖点派一人，专卖店则为店员执行。

5、步骤：

（1）促销员到位，准备活动。

（2）消费者购买xxx产品。

（3）凭消费凭证到促销员处填写表格。

（4）领取免费的化妆品。

（5）当天活动结束后，促销员清点免费的化妆品数量，整理样品登记表信息。提交上级，下班。

6、操作难点：

（1）促销员用假信息冒领样品。

（2）消费者配合度可能会因为步骤略显烦琐而配合参与度有所降低。

（3）卖场的配合度可能不高。

（4）超市中信息的传达率可能不高。

三、费用预算及效果评估

1、费用预算：

（1）免费的化妆品本身的成本。

（2）促销人员花费。

（3）卖场租用及相关费用。

2、效果评估：由于这种方法比较常见，所以可能不太容易引起消费者的注意。但对于那些购买xx产品的消费者来说是一种比较好也比较实惠的回馈方式，有利于建立品牌的忠诚度，和品牌的美誉度。但是，毕竟单凭这种方式是很难吸引新的消费者，不利于开拓市场。

双11促销活动方案模板篇3

活动主题：美容院万圣节搞怪大联欢

活动时间：xx年10月30日至11月2日

活动内容：万圣节活动期间，凡是顾客消费满500元—1000元者就可赠送一份万圣节卸妆礼品，达到1000元以上送万圣节肌肤护理礼包一份。（注：每张小票只能使用一次）

活动事项：

1、活动前期，美容院要做好活动的整体广告宣传，促使万圣节活动能够有秩序的执行，同时还必须有关部门对活动起到监督；

2、活动期间，每一个员工必须要非常了解活动的内容，最好是前期对员工进行一定的检查工作，了解美容师是否都能清楚向顾客传达活动的详细内容；

3、根据店内活动的具体安排情况，前台在接待顾客期间，需要及时做好咨询及解释工作，并且做好顾客进行活动礼品的发放工作。

双11促销活动方案模板篇4

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

一、活动主题

xx光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

（一）惊喜一：1+1购物，实惠加实惠。

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

（二）惊喜二：购物喜上喜，香港七日游。

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖；

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：100xxxx—149xxxx可领取两张），以此类推，最多限领5张；

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）；

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排；

5、最终产生幸运顾客xx名。

（三）惊喜三：以上三个活动消费者可同时参与。

（四）惊喜四：好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

二、场内外布置

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

双11促销活动方案模板篇5

一、活动目的

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也 是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题：“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象：针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间：9月12日——9月21日

五、活动形式：打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备

促销活动方案二——周年庆典——美食节

活动时间：xx年9月6日——xx年9月10日

目 的：不仅可以让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要 求：要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

活动形式：

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

双11促销活动方案模板篇6

药店促销方案

一、活动背景

从以往经验看圣诞节对于药店促销来说推动性不是很大，但机会不可放过，将两节合并一块，借机宣传并加强药店影响力度。

二、活动目

加强药店外在形象，扩大知名度。

三、活动主题

送给你家一般温暖

四、活动时间

12年12月24日-12年1月3日

五、活动方式

打折、买赠、义卖

六、活动内容

活动??

1、凡在促销期间，本店所有感冒类药品均九折销售，会员及持有本店以往消费收银条顾客可以享受八折优惠。

2、老年人消费达50元以上，可凭身份证及收银条获得免费出诊卡一张。

3、贫困家庭凭借证明可免费获得家庭药箱一盒（共500份）。

活动二

本店开展\*\*老年人保健品义卖活动，所得利润全部捐于\*\*贫困基金，用于无钱就医同胞。

凡参与者都可以在爱心展板上签名献祝福。

七、活动宣传

宣传单、dm单、展板、店外条幅、报纸、无线电、电视、网络。

八、活动预算

略

九、活动注意

1、所有营业员、促销员要做到温暖到家气氛。

2、要充分利用媒体来宣传此事，加强企业形象及力度。

3、赠品要提前准备，统一定做。

最后，再次提醒，药店两节活动准备要提前，规划到每个时间点，宣传要到位，每年宣传要有一个主题，且有新意，药店可以借鉴商超活动，结合自己受众人群适度调整。

药店促销活动方案

主题口号：

1、 真情回报,购物有礼,大型优惠活动

2、 专家现场免费义诊 ,仪器免费检测

3、 会员奖品大派送

时 间：11月28日——11月30日

地 址 aa大药房

内 容：

1、所有会员派送礼品,现场兑现积分奖品

1）、采取宣传

页告知,电话逐个通知,每个会员均免费发放精美茶杯一个.

2）、会员按前期积分多少兑现场兑奖

3) 、现场免费办理会员卡

2、 专家现场免费义诊

现场免费为顾客就诊，免费开据医药处方，仪器免费测量心血管,胃肠道,糖尿病,风湿等疾病，顾客可以凭处方购药享受10%优惠。aa大药房以真情回报顾客对aa大药房大力支持与关注。

3、 aa大药房购药送礼、抽奖大型活动

活动期间，顾客购买商品满8元可获取礼品一份,礼品按购买金额对应提高.购买商品满58元可参加现场抽奖一次,中奖率为100%。(多买多抽)

促销活动难点:

当前促销活动往往不被消费者关注，消费者参与热情不高,容易导至促销活动到场人数不够,活动效果不佳.其实并不是促销活动本身不具备吸引力问题，而是由于当前各种促销活动太多、太乏乱，部份活动在宣传中没有将促销活动核心利益点表达清楚,宣传执行力度也不够.故而，活动宣传单也需要进行精心设计和创意，其关键还在于怎样投递，采取什么方式投递,投递范围和密度。

常见促销活动形式:

主要有三种，即降价和打折、派送礼品、现场有奖促销。

在具体操作，特价和打折对一些敏感消费群体影响力是最大，特别是部份敏感药品价格特价极易起到事半功倍作用。与之相对应是派送，会员礼品派送可以让会员享受到其消费者价值，达到稳定前其会员这个忠实消费群目.现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气重要手段,是活动成功保证.

一般说来，消费者接受活动信息模式为：注意——兴趣——欲望——行动——满足。

一、促销活动目

通过丰富活动形式，吸引更多消费者和稳定药店基本消费群(会员)，形成参与和购买热潮，传播服务理念，形成口碑传播。活动以达到直接经济效果和迅速扩大占领市场目。

二、活动内容根据主题确定

活动成功前提就是活动内容要有吸引力。包括活动前宣传模式,活动内容特价商品、打折、会员送礼、购药大抽奖、专家义诊等，

都是吸引目标人群必不可少手段 .

三、活动前准备工作

1、信息发布

①、活动信息发布可选择在药店周边地采用宣传单投递、口碑宣传，各家各户高密度甩投，其宣传单总量为1万份，投递重点为集市商业区、菜市尝居住门户、老年人娱乐活动中心等等。 电话通知到每一位药店会员.

②、从11月26日—10月27日开始发布促销活动广告信息。

③、在aa大药房门口挂横幅一条，内容为活动主题口号，时间为11月25日—11月30日。

3、现场布置

活动现场布置得好，可以使活动进行有条不紊，增加活动气势和氛围，吸引更多人参与。

（1） 写有活动主题横幅。

（2） 突出活动主题内容大幅展板和背板。

（3） 挂旗、桌牌、大幅海报、宣传单。

（4） 咨询台、礼品（会员奖品）发放台、抽奖箱等等。

( 5 ) 义诊检测服务台 .

人员安排

（1） 安排足够数量服务人员，并佩带工作卡，便于识别和引导服务。

（2） 现场要有秩序维持人员。

（3） 现场义诊人员、销售员工既要分工明确又要相互配合。

四、现场执行要点

1. 人员,活动物资准备就绪.

2、宣传人员现场派发宣传单，介绍活动内容，引导顾客进药店或参与义诊活动。

3、掌握好活动节奏，维持好现场秩序防止出现哄抢和其他意外，以免造成负面效应。

4、礼品在规定时间发放,不宜太早太晚，发放时登记会员资料、签字。

五、活动结束总结会

1、活动成败分析报告

(1)费销比计算

(2)到店顾客人数统计

2、新会员注册管理,活动后会员优惠政策制定

3、顾客意见整理与落实

双11促销活动方案模板篇7

一、主题:庆祝父亲节+销售

二、目的:1、关爱顾客家人,感动顾客,提升公司品牌;、启动休停顾客,拉动消费,稳固老顾客;、开发新资源。

三、内容:1、找出目标顾客,分析如何出单;、前期准备:条幅,气球,水果,场地,礼品等;、员工做好邀约顾客工作,邀约内容:时间、地点、主题,目标顾客务必请到;、请好讲师,讲课以健康和产品为主;、制定销售方案,优惠政策,每个员工都必须会讲会宣传;、会前培训。

四、流程:1、顾客入场;、主持人互动:做养生操,玩游戏送礼品;、介绍专家上台讲课;、感恩父亲节环节(力求让顾客感动);、况总上台发表感言并宣布回馈政策;、员工跟单;

中国父亲节简介

我国的父亲节订于每年的八月八日,又称为“八八节”。这是因为“八八”和爸爸相近,而且“八八”两字连缀起来,又好像一个“父”字,所以父亲节特别被订于八月八日。

早在抗日战争白热化的1945年,上海一些爱国人士为颂扬和纪念在战争中为国捐躯的父亲们,发起每年8月8日为中国的“父亲节”。

抗战胜利后,党国元老、上海各界名流如吴稚晖、李石曾、潘公展、杜月笙等人,觉得订定父亲节很有意义,有特别加以提倡的必要,就联名呈请政府准予规定每年八月八日为父亲节,通令全国遵行。后来呈请获准,八月八日就正式成为我国的父亲节。

世界其它各国也庆祝父亲节,不过并不是在八月八日,例如美国、加拿大、阿根廷等国的父亲节,是订在六月的第三个星期日。

活动时间：6月17日—6月19日

活动主题：健康老爸

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19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18日（周六）、19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。

1：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、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

三、促销方式：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；、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；、烟酒类。

2、商品特卖由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

3、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剔须刀等特卖；、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；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；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。

四、\"神气老爸\"孝子亲情绘画大赛

活动时间：

活动地点：绘画成品交至服务台；获奖作品展示于西侧橱窗活动内容：

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。

奖项设置一等奖：价值300元的礼品。二等奖：价值100元的礼品。三等奖：价值50元的礼品纪念奖。参与奖：精美礼品一份。

五、\"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：价值300元的礼品。亚军：价值100元的礼品。季军：价值50元的礼品。参与奖：精美礼品一份。

六、\"勇敢老爸\"旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点：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：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：

冠军：1名价值400元的礼品亚军：1名价值200元的礼品季军：2名价值100元的礼品参与奖：26名精美礼品一份父亲节超市促销活动方案。仅供参考。

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—17：40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。

b：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

6月10日—6月24日

三、促销主题

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

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??

1、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。

七、预算效果

本次活动全部费用预计在9万元—10万元之间，只要活动安排得当，通过阳光超市的“为父亲留个影”摄影比赛，“我爱父亲”的大型互动节目，各种促销活动以及后期的新闻发布会， 应该能使阳光超市的销售额提升5个 百分点，使其经营理念和企业文化深入人心。树立其在公众心目中良好的公益形象。“百善孝为先”，阳光超市这么做更加深了这个传统观念，提高了组织的亲民性。将更多的边缘公众变为顺意公众，吸引更多的消费者到阳光购物。同时使阳光人重视宣传和媒体的作用，并使其能够在今后的经营管理中受益。

精选阅读

我们有一个传统节日，它就叫做父亲节，为了让我们知道父爱的伟大与无私，商场一般是会策划一场活动，让人们感谢父亲节日的气氛，并记住这一天是父亲节！那么，你知道怎么去准备商场父亲节活动方案吗？为了让您在使用时更加简单方便，下面是工作总结之家小编整理的“商场父亲节感恩回顾活动方案模板”，希望能对您有所帮助，请收藏。

一、活动主题：

关爱父母行孝心，\*\*（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xx日——xx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：

商场父亲节

1、主题：\"爸爸，我想对你说。

时间：6月xx—xx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。

2、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。

3、比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。

4、以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

一、活动主题：

温情六月感恩父爱\"。

二、活动目的：

以\"父亲节\"为契机，举行系列\"关爱\"、\"亲情\"活动，促进卖场销售，提升xx\"关爱社会\"的企业形象。

三、活动背景：

xx商业广场的主体消费群体为年轻一族，\"父亲节\"这个外来节日因它包含着浓郁亲情成分，所以在广大年轻一族心目中有着比较重的意义，这也是值得社会提倡和宣传的。我公司拟紧抓这一时机，扶持b座新开业区域，策划执行相关活动，以期取得良好的社会效应并能促进卖场的49售。

四、营销策略分析：

xx商业广场客流量大且已比较稳定，在\"父亲节\"当日举行大型的外场路演活动，投入较大但效果并不会很明显。拟采取以内场营造气氛为主的促销手段，投入资金相对较小，且时段延续性相对较长，促销效果较明显。

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。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\"公益社会一一xx商业广场的企业形象有很好的作用。

五、活动时间：

20xx年6月xx日至6月xx日。

六、活动内容

1、与商户充分沟通发通知函给卖场各商户，告知其活动相关事宜，使商户充分了解活动内容，并能积极地配合我公司共同开展此活动。

2、营造\"感恩温情\"氛围各商户店内增设pop宣传牌，并将各入口玻璃门喷绘、内场吊旗等处更换为宣传\"父亲节\"内容，各处内容底面图案设计保持一致，但文字内容尽量不相同，均为\"父亲节\"相关宣传介绍。例如：

(1)\"每年6月的第三个星期天是父亲节\"；(2)\"一个不应被遗忘的节日\"；(3)\"父亲--男人最温情的称呼\"；(4)\"父爱同样伟大无私\"；(5)\"对父亲大胆说出我爱你！\"；(6)\"你记得父亲的生日是哪一天吗\"；(7)\"记得给父亲打个电话问候\"；(8)\"父亲的节日每年只有一天\"；(9)\"你为父亲过过生日吗?，；(10)\"你准备好送给父亲的礼物了吗?\"；(11)\"一份给父亲的礼物、一份浓浓的爱\"。

大胆写出爱--感恩父爱祝福父亲在b，c座首层中厅处各搭建一个简易许愿台，背板为\"大胆写出爱--感恩父爱祝福父亲\"主题内容，现场免费提供笔和祝福卡，由顾客自行在小祝福卡上写给父亲的祝福话语，并粘贴在许愿台上表达对父亲的祝愿。

由于不能统一收银，如果采用购物送卡的形式，无法保证真实性，又降低参与性，所以采取无条件赠卡，简化流程，增强活动的参与性和公益性。

3、带动卖场销售在营造出了浓郁的.\"感恩父亲节\"氛围的同时，力求带动卖场梢售，设计制作特别针对\"父亲节\"的统一样式的小友情提示牌，发放给商户。例如：

(1)\"快带我回家送给爸爸\"；(2)\"你准备好送爸爸的礼物了吗\"；(3)\"感恩父爱\"；(4)\"献给爸爸的礼物\"；(5)\"父亲节最好的礼物\"；(6)\"快来挑件礼物送给爸爸吧\"；

七、预期效果

活动形式较为简单，并不采取路演等大型活动，投入资金也不大，但却能营造温馨的氛围，给内场销售带来直接效果。就长远利益而言，有利于培养顾客忠诚度。在\"父亲节\"开展宣传活动，可以在顾客心里建立xx商业广场关怀顾客、富有人情味的形象，提升我公司公益形象与美誉度，形成客户忠诚度，为以后的经营发展创造条件。

活动主题：感恩父爱（6月xx日父亲节）

活动时间：年6月xx日至6月xx日

参与门店：人民店、建业店、中华店、南海店、乐山店、礼品店、山海店、遂平店dm规划：大度八开一张

商品选择：1、dm商品数量60个；

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象；

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客；

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把（小票不累计、不分解）。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月xx日出生的父亲（年满22周岁）在6月xx日当天凭有效证件可在爱家量贩建业店、人民店......享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风彩赢维雪啤酒（爱家首届啤酒争霸赛）

6月xx日当天，爱家首届啤酒争霸赛在爱家购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿！

奖品设置：

冠军1名奖维雪啤酒3箱

亚军1名奖维雪啤酒2箱

季军1名奖维雪啤酒1箱

参与奖若干名奖维雪啤酒一瓶

比赛时间：6月xx日下午17：00

比赛地点：爱家购物中心外广场舞台

主办单位：爱家量贩有限公司

承办单位：维雪啤酒驻马店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大甁啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者（吹完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒）就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权；

2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担；

3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者；

4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车；

5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

一、【活动背景】：6月xx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xx日(五)——6月xx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

\_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

\_

?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、摄照)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\_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21日11：00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

我们有个节日是感谢广大父亲的节日，它叫做父亲节，为了促销但也是为了感激父亲伟大的爱，商场会组织一场活动，让这一天变得活跃起来。那么，你知道怎么去准备商场父亲节活动方案吗？下面是工作总结之家小编精心为您整理的“商场父亲节专场促销活动策划方案”，希望能对您有所帮助，请收藏。

一、活动目的：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。

二、活动时间：20xx年6月19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15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13日前交到社区。于6月19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19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，并由社区送予父亲节日礼品。

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。

一、活动背景：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，万联特举办酬宾活动，同时为配合夏季延时营业（周五、周六、日延长至21：30），促进销售，引导乌海市民的消费习惯。

二、活动主题：父爱如山，万联贴心相赠！

三、活动时间：6月xx日

四、活动内容：

1、完美男人抽好礼心动不如行动：

凡在商场2f-5f男装休闲、运动系列区消费累计满600元以上的顾客，凭购物小票抽奖一次，满1200元以上抽奖两次，多买多抽，以此类推，百分百中奖。（不参加活动品牌除外，奖品设置：表、领带、皮夹、腰带、打火机）

2、．温暖的爱父亲的笑万联的贴心

凡在商场男装区消费金额累计300元以上的顾客，赠送绅士杯一个，600元以上送价值168元皮夹一个，900元以上送价值238元皮夹一个，满1200元送男士睡衣一套。（以上活动只能选择其一，选择抽奖就不能再领取赠品）

3、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！

操作方法

1．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。

2．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。

3．当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

4．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（5元左右）。

肯德基或麦当劳餐券费、赠送的衬衣费和赠送给孩子们的零食费由具体找对了人数确定。每份肯德基或麦当劳餐券的费用应该在20元左右（控制在10份），父亲的衬衣费在50元左右（控制在10份）。没有找对父亲父亲的小孩子的零食费在5元左右（控制在20份，为饮料等）。

活动主题：感恩父爱（6月xx日父亲节）

活动时间：年6月xx日至6月xx日

参与门店：人民店、建业店、中华店、南海店、乐山店、礼品店、山海店、遂平店dm规划：大度八开一张

商品选择：1、dm商品数量60个；

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象；

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客；

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把（小票不累计、不分解）。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月xx日出生的父亲（年满22周岁）在6月xx日当天凭有效证件可在爱家量贩建业店、人民店......享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风彩赢维雪啤酒（爱家首届啤酒争霸赛）

6月xx日当天，爱家首届啤酒争霸赛在爱家购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿！

奖品设置：

冠军1名奖维雪啤酒3箱

亚军1名奖维雪啤酒2箱

季军1名奖维雪啤酒1箱

参与奖若干名奖维雪啤酒一瓶

比赛时间：6月xx日下午17：00

比赛地点：爱家购物中心外广场舞台

主办单位：爱家量贩有限公司

承办单位：维雪啤酒驻马店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大甁啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者（吹完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒）就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权；

2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担；

3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者；

4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车；

5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

6月xx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，\*\*(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：

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：商场父亲节

1、主题：\"爸爸，我想对你说。

时间：6月xx-xx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。

2、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。

3、比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。

4、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xx-6月xx日报名地点：商场服务台比赛时间：

比赛地点：大门口广场其他部门协助事宜：请促销部提前与物业沟通、活动当天请防损部安排人员维护秩序六、商品促销、主题：欢乐购物、惊喜等着你内容：6月xx日，父亲节当天在百货购物满288元即可参加抽奖活动，单张小票限抽2次奖项设置：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xx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xx-xx日百货区三楼男装新款买100减7050元、旧款3折起，部分专柜除外、特卖安排：6月xx日-xx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。

5、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

6、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。

7、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。

8、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。

9、活动具有连续性和持久的影响力，可在暑假和寒假继续推广并扩大规模，形成龙华商圈独具特色的商场

我们有一个专属于父亲的节日，父亲节，为了营销但其实更多的是为了提醒人们父亲节已经到来，商场会通过活动的形式，来表达对父亲节的敬意！那么，在写商场父亲节活动方案时需要注意什么呢？请您阅读工作总结之家小编辑为您编辑整理的“商场父亲节感恩主题活动策划方案模板”，欢迎阅读，希望您能阅读并收藏。

一、主题:庆祝父亲节+销售

二、目的:1、关爱顾客家人,感动顾客,提升公司品牌;、启动休停顾客,拉动消费,稳固老顾客;、开发新资源。

三、内容:1、找出目标顾客,分析如何出单;、前期准备:条幅,气球,水果,场地,礼品等;、员工做好邀约顾客工作,邀约内容:时间、地点、主题,目标顾客务必请到;、请好讲师,讲课以健康和产品为主;、制定销售方案,优惠政策,每个员工都必须会讲会宣传;、会前培训。

四、流程:1、顾客入场;、主持人互动:做养生操,玩游戏送礼品;、介绍专家上台讲课;、感恩父亲节环节(力求让顾客感动);、况总上台发表感言并宣布回馈政策;、员工跟单;

中国父亲节简介

我国的父亲节订于每年的八月八日,又称为“八八节”。这是因为“八八”和爸爸相近,而且“八八”两字连缀起来,又好像一个“父”字,所以父亲节特别被订于八月八日。

早在抗日战争白热化的1945年,上海一些爱国人士为颂扬和纪念在战争中为国捐躯的父亲们,发起每年8月8日为中国的“父亲节”。

抗战胜利后,党国元老、上海各界名流如吴稚晖、李石曾、潘公展、杜月笙等人,觉得订定父亲节很有意义,有特别加以提倡的必要,就联名呈请政府准予规定每年八月八日为父亲节,通令全国遵行。后来呈请获准,八月八日就正式成为我国的父亲节。

世界其它各国也庆祝父亲节,不过并不是在八月八日,例如美国、加拿大、阿根廷等国的父亲节,是订在六月的第三个星期日。

活动主题：感恩父爱（6月xx日父亲节）

活动时间：年6月xx日至6月xx日

参与门店：人民店、建业店、中华店、南海店、乐山店、礼品店、山海店、遂平店dm规划：大度八开一张

商品选择：1、dm商品数量60个；

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象；

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客；

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把（小票不累计、不分解）。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月xx日出生的父亲（年满22周岁）在6月xx日当天凭有效证件可在爱家量贩建业店、人民店......享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风彩赢维雪啤酒（爱家首届啤酒争霸赛）

6月xx日当天，爱家首届啤酒争霸赛在爱家购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿！

奖品设置：

冠军1名奖维雪啤酒3箱

亚军1名奖维雪啤酒2箱

季军1名奖维雪啤酒1箱

参与奖若干名奖维雪啤酒一瓶

比赛时间：6月xx日下午17：00

比赛地点：爱家购物中心外广场舞台

主办单位：爱家量贩有限公司

承办单位：维雪啤酒驻马店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大甁啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者（吹完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒）就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权；

2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担；

3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者；

4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车；

5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

一、活动背景：

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。

二、活动主题：

礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间：

x月x日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：凡6月xx日出生的父亲凭有效证件在商场指定地点领取生日蛋糕一个。

2、喝啤酒的比赛在大厦店换购处持吧京都商城当日单张xx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、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：为父亲赢奖!

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，孩子将获得一份礼品，父亲将得到xx。其他没有成功找到自己的父亲的孩子也将获得xx。

五、广告宣传及预算：

1、气球xx个。预算金额：xx元

2、户外展板。预算金额：xx元

3、dm单xx份。预算金额：xx元

4、吊旗。预算金额：xx元

5、条幅。预算金额：xx元

六、形象宣传展示：

1、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，人可以给顾客一个好的形象。

2、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。

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：

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，人可以给顾客一个好的形象。

双11促销活动方案模板篇8

主题：蝶舞飞扬、您和春天在这里约会

商场春季促销策划方案内容：

活动时间：20xx年2月28日起

活动地点：1f-5f（超市、特例明示商品除外）

一、北京华联第一届“满天星”杯乒乓球大奖赛 报名时间：20xx年3月6日-3月12日 报名地点：四层运动吧

比赛项目：男子单打、双打；女子单打、双打。

注：优胜者可获得非常丰厚的奖品，名额有限，欲报从速。

二、消费新概念--会员有好礼 活动时间：20xx年2月28日起； 返券地点：5f；

喜事一：

活动期间：凡本商厦的会员无需购物可凭会员卡至必胜客餐厅免费领取精美杯垫礼品一套及蜗牛优惠券一张。（会员免费礼品发放时间：200x年3月7、8、9日三天，礼品有限送完即止，每日限送500件礼品）。

凡会员凭当日单张小票现今消费满200元（家电500元），即可获赠价值55元的必胜客免费餐券一张（9寸方形无边比萨）。普通顾客单张小票现金消费满400元（家电满1000元）的，即可获赠价值55元的必胜客免费券一张。

另外在活动期间凡持vip会员卡的顾客凭3月7、8、9日的蜗牛优惠券来必胜客餐厅现金消费满100元，即可获得价值55的必胜客“免费餐券一张”。

以上赠品数量有限，赠完为止，不另行通知。单张小票最高金额限返一张“必胜客”免费餐券。本礼券限盐市口必胜客使用有效，礼券有效期截止20xx年4月27日。

喜事二：

会员在活动期间购物将享受双倍积分。

喜事三：

对未办理会员卡的顾客在活动期间，当日累计购物满300元即可办理vip会员卡一张。

三、春季心跳大行动，家电满100元送30元礼券并有神秘惊喜等着您！

活动一：

大小家电、电脑、通讯、摄材照材、个别明示商品消费累计满100元返30元礼券，依此类推，最高限返900元礼券。其中，惊爆、特价商品不参加此次活动；

活动二：

真情回馈，凡活动期间（3月1日、2日）在五楼家电卖场已购买家电的顾客，凭当日收银条或发票均可在家电抽购区参加1元商品抽购活动。抽购商品数量有限，抽完为止，抽购内容详见店内明示。

活动三：

惠而浦、三洋、荣事达洗衣机40余款样机8折销售，满100元再送30元礼券。

活动四：

哈雷特家庭影院闪亮登场，特价超值送。

四、庄家好胃口，优惠统统吃 活动内容：

凡持成都市内任何百货店会员卡到北京华联购买正价商品将享受9折优惠，打折商品享受9.5折的优惠（需持现金购买享受优惠，礼券无效。）特例品及明示品除外。

五、“柔与美、动与静的完美结合”经典春季内衣发布会 活动时间：

20xx年3月7日--3月8日（13：30-14：30；17：30-18：30） 活动地点： 商厦2f中厅

六、“美丽春天，爱我所爱”女士节日精品大汇集 活动时间：

20xx年3月1日--3月8日 活动地点： 商厦2f中厅

七、将美丽进行到底 活动时间：

20xx年2月28日--3月9日 活动内容：

天香美甲造型中心（商厦二层） 手护、脚护全面六折； 100元卡六次（护、花一次）；

300元卡，6.5折（送韩国护甲油一瓶）； 500元卡，4.5折（送韩国护甲油一瓶）；

3月8日当天凭华联报纸广告或dm单到诗丽堂店的顾客均可获得一次价值120元的全套皮肤保养护理（包括面部、肩颈部、手部）； 胡杨树咖啡厅满50元送鲜榨橙汁一杯。

八、戴安娜“三八”特别礼 活动时间：

200x年2月28日--3月9日

活动期间，戴安娜产品全场6.8折，折上满380元送48元“王者风范”男式内裤一条；

九、华哥尔节日献礼 活动时间： 200x年3月8日 活动内容：

买一件文胸即赠送价值100元以内的wacoal精美小裤一条。（20xx年春夏产品部参加此次活动）；

十、十年华庆 爱慕献礼 活动时间：

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com