

# 2023年父亲节男装店活动策划 父亲节男装专卖店推广活动策划书(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 父亲节男装店活动策划篇一

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

20xx年6月21日

### 1、赠送生日蛋糕：

凡6月20日出生的父亲凭有效证件可在xxx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50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。

#### (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（5元左右）。

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元。

## 父亲节男装店活动策划篇二

随着父亲节一天天的临近，为了报答爸爸对我们的.养育之恩，德州润通风行4s店在父亲节来临之际开展“享快乐时光，渡愉快周末”为主题的父亲节感恩亲子活动。凡在6月15日进店客户均有礼品相赠，当日订、购东风风行全系车型的客户均可参加抽奖。届时还将推出部分特价车型，厂价直销，速来抢购！

这次亲子活动分成多个环节：亲子绘画，亲子套圈等互动游戏，活动当天还有更多车型优惠惊喜等着您！心动不如赶快行动，有宝宝的童鞋们，赶快带着您的宝宝来润通疯狂一下吧！本次活动限2—6周岁学龄前儿童。

活动时间：

6月15日

活动地点：

德州润通风行4s店（德州市经济开发区广川大道机动车交易市场北临）

活动项目：

活动一：活动期间凡进店客户，都可得小礼品一份

活动二：儿童玩具免费送！活动期间，凡来4s店赏车购车的家长（带孩子）只要参加亲子活动，均赠送精美儿童玩具一份！

活动三：活动期间凡是参加试驾的客户，可获得试驾礼一份，

活动四：6月15日，重磅优惠当场公布，惊喜送给您，购车更实惠！

活动五：活动当天购车可参加现场抽奖并均有超值大礼包相赠。

## 父亲节男装店活动策划篇三

一生父爱，真情表达

### 二、活动内容

（1）前期准备工作：

1、联系一名能带动现场活动气氛的资深节目主持人（最好是

男士)。

2、对外提示(报纸□dm单页等)"凡6月\_\_至\_\_日签约的前x名商户和6月\_\_日(父亲节)签约的商户,即可参与6月\_\_日现场活动并免费赠送精美礼品一份"。

3、制作印有"\_\_购物广场提醒您:爸爸节快到了,赶快为老爸送上祝福吧!"下面印上\_\_购物广场名称、招商和招聘联系方式。

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。很容易引起子女们对父亲的感念,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\_\_形象有很好的作用。

4、活动集中聚集点的布置:布置一舞台,墙面中央用康乃馨、玫瑰、满天星、绿叶等布置一处1米x1.5米的心形图案作为活动背景。图案的左边"一生父爱",图案右边"真情表达"。因生性的含蓄与内敛,导致中国男人不善言辞不善表达内心情感,但这些并不代表他们不需要温情,鲜花不只是女性的专利,男人同样渴望。

5、提前通知员工歌唱较好的选择一首激进的歌曲,准备活动当天进行即兴表演。

(2)现场活动(活动当天即6月\_\_日,具体时间待定))父子(女)亲情照:活动当天对于一同来签约的父子,如果子女能说清楚父亲的生日,可赠拍父子(女)照片一张。

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。活动以煽动性海报引发情感上的触动。

参与游戏。如:

1、默契大考验：由一同签约的两个人合作，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。

2、两人双足赛跑、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。

以上参与游戏胜出者均送康乃馨一支，其他游戏内容还可以再考虑，中间穿插歌手演唱。

## 父亲节男装店活动策划篇四

一、活动目的：

通过活动，让全体队员感受父母关爱自己的点点滴滴，感悟父母在成长历程中所付出的爱，激发队员对父母的感恩之心。用行动来回报父母。

二、活动时间：

6月11日——6月17日

三、活动对象：

全体在校学生

四、活动口号：

感恩父母，记住四个感恩日

五、活动内容及程序：

1、老师推荐名人感恩名言，创设浓郁的班级感恩教育氛围。

2、通过班队会：

(1) 让学生估算一笔养育帐（经济付出：将自己的学费、书杂费、生活费、交通费、零花钱等支出加起来，算出家长为自己的投资。）

(2) 父母的生日你记住了吗？（让学生要记住父母的生日）

(3) 讲述一件关爱事（感情付出：让学生们通过翻看旧照片，听父母、长辈讲述自己成长的经历，回忆自己生病时，遇到疼痛、烦恼时，父母是怎么照顾、开解、鼓励自己的，了解父母家长在自己成长过程中对自己的无私付出）

3、利用午会课和音乐课，学唱感恩歌曲，做到熟背歌词，熟记旋律。

推荐歌曲：《世上只有妈妈好》、《童年的小摇车》、《白发亲娘》、《感恩的心》、《儿行千里》、《常回家看看》、满文军的《懂你》、刘和刚的《父亲》、阎维文的《母亲》等。

4、阅读一组亲情文章。

精心选择一组亲情文章，认真开展亲情阅读，为丰富其情感内涵，积淀其人文素养打下坚实基础。推荐书目：《天下父母——有一种爱让我们泪流满面》、《傅雷家书》、冰心《寄小读者》、印度泰戈尔《新月集》、意大利亚米契斯《爱的教育》、张洁《世界上最疼我的那个人去了》、周国平《妞妞——一个父亲的札记》、王小波、李银河《爱你就象你自己》。

5、完成一套感恩作业

(1) 开展“每天一件家务事”活动，如：打扫卫生、叠被、洗碗、洗衣物、整理房间等。

(2) 开展“给父母写一封信”活动，感谢父母养育之恩。自制一张送给父母的感恩卡，向父母说一声谢谢，道一声辛苦了，送一句祝福语。

(3) 中高年级开展一次以“学会感恩父母”为主题的手抄报制作比赛。

(4) 牢记四个感恩节（母亲节：5月的第2个星期日，父亲节：6月的第3个星期日，父母的生日），设计一项感恩作业（为父母捶捶背、洗洗脚、洗洗头，给父母一个拥抱等）。

六、活动要求：（望各班认真组织及时上报活动资料。）

1、“为爸爸唱一首歌”“帮父母做一件力所能及的事”由各班级自行组织落实，有条件的可留下一些照片作为学生成长记录。

2、感恩卡和手抄报做完后各班选其一（感恩卡或手抄报）挑选10幅作品上交大队辅导员，将进行评比。

父爱如山，父爱同母爱一样的无私，他不求回报；父爱是一种默默无闻，寓于无形之中的一种感情，只有用心的人才能体会。

## 父亲节男装店活动策划篇五

6月21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，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期。

恩深似海：父爱无疆。



6月xx日——6月xx日。

- 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%。

#### （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某大厦会员卡一张，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xx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。

商品信息请于6月xx日11：00前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。