

最新父亲节超市活动内容 父亲节超市的 活动方案(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

父亲节超市活动内容篇一

- 1、凡在本超市(商场)购买商品超过100元者可以送一份精美的父亲节礼物，比如领带、父亲节贺卡等等。
- 2、凡在本超市(商场)购买男士用品可以打9.5折，比如剃刀、擦鞋刷、男内衣等等。
- 3、凡在本超市(商场)购买超过20元的可以进么一次抽奖，奖品是父亲节小礼物，比如糖果，啤酒、烟灰缸等等。
- 4、凡在本超市(商场)购买父亲节礼物可以免费包装，并送一张父亲节祝福卡片。

父亲节超市活动内容篇二

活动时间：6月18日-6月19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:

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

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、剃须刀、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、剃须刀等特卖;

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;

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。

二.“神气老爸”孝子亲情绘画大赛活动时间:

年龄限18岁以下(含18岁),画体风格不限。6/5---6/10为作品收集期,6/11为作品评选期,6/12---6/14为获奖作品展示期,6/15进行现场颁奖。

奖项设置:

一等奖:1名价值300元的礼品

二等奖:1名价值100元的礼品

三等奖:2名价值50元的礼品
纪念奖:46名精美礼品一份

三.“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：

四. “勇敢老爸”旱地龙舟比赛活动时间：

活动地点□iy西侧橱窗活动内容：

五. 父子闯关趣味赛活动时间：

活动地点□1f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。

父亲节超市活动内容篇三

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、剃须刀、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、剃须刀等特卖；
- 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；

活动时间：6月17日-6月18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父亲，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17日（周六）、18日（周日）

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。

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。

更多热门推荐：

1. 父亲节创意活动方案
2. 父亲节营销活动方案
3. 商场父亲节活动方案

4. 父亲节银行营销方案
5. 父亲节酒店营销方案
6. 父亲节活动主题方案
7. 幼儿园父亲节方案
8. 银行父亲节活动方案
9. 小学父亲节活动策划方案
10. 父亲节感恩活动策划方案

父亲节超市活动内容篇四

一、活动背景：

1、社会背景：今年xx月x日xx大厦迎来xx周年店庆，将开展建店以来最大力度的营销活动，全力扩大企业的美誉度和影响力，打击竞争对手的发展势头，牢牢巩固xx第一店的龙头地位，并为迎接更加激烈的竞争做好充足的准备，手机店庆活动方案。

2、企业背景：今年企业各项工作均取得了突破性的进展，店庆前夕，接层扩建工程顺利结束，相关业种重新装修调整，企业面貌焕然一新，要通过店庆活动向x城广大消费者展示xx大厦的全新风貌。

活动要和奥运会适当结合

二、活动目标：

销售同比增长100%以上（11天期间）。

三、活动时间：

20xx年x月x日至x月x日共计11天。

四、活动主题：

xx大厦xx周年庆

旷世豪礼，闪耀山城

五、活动宣传口号：

1、预告性宣传语：

大厦店庆—xx商界奥运会，前所未有，值得期待

峥嵘岁月xx载，大庆11天欢乐开怀

xx年之荣耀历史，凝聚成这光辉一刻

举世瞩目中国北京奥运会，全城期待xx大厦xx周年庆

2□dm等广告语

商业大厦55周年庆11月8日激情开场！

1、价格开闸放水，礼品排山倒海

2、价格高台跳水，礼品千帆竞“发”

3、全场赠送前所未有，活动规模盛况空前，惊爆低价震撼山城

4□xx周年庆，55根金条等你拿！

5、百万浓情厚礼馈赠全城，千万让利深情奉送，亿万特价商品倾情酬宾，商业大厦xx年周年庆，激情回报十一天！

6、千家厂商联手同贺，开心大礼送不停，数万种新品绚丽登场，特供特价独家推出，普惠辽东！

7、闪耀全城的颠峰力作，轰动本溪的购物狂欢盛宴！盛况空前！力度空前！惊喜空前！

8□xx年庆典，辉煌与荣耀

9、大厦的生日，百姓的节日

10、商业大厦xx周年庆，奏响xx年让利的最强音

11、满城尽享店庆价

12、击穿价格底线，超越豪礼巅峰

五、活动内容及增销措施一一

第一部分□xx大厦百货部分（含食品、洗化珠宝钟表、男服、女服、运动、鞋帽七个业种，参加比率达100%）

（一）、商品组织（商品管理部负责组织落实商品采购和价格掌控）主要有以下几种：

1、正常商品最低折扣价：此类商品为迎季新款新品，也是获得毛利的主要品种，价格折扣额度及商品数量一定要超过以往任何活动，全场新品最低价位折扣，重点组织高客单价商品，不参加或达不到折度的临时撤柜做特卖场，各柜长要将准备的商品记在柜长表单中，各业种要将商品折让情况详细报商品部，商品部负责检查实际落实情况。本项工作由商品部和各业种共同监督厂家，上述类商品储备数量应达到店庆

期间预计销售额的5倍。

2、超低价限量抢购商品，此类商品是吸引顾客的限量牺牲品种□dm主打，由供应商提供，要求零毛利或负毛利，可以结合“xx周年”推出xx折——xx折等商品特卖。每个品牌至少推出2款特价限量商品，各业种负责落实，并向商品部和营销部报限量的品种及数量，规划方案《手机店庆活动方案》。

3、特采特供品：是指为了店庆特别采购引进的特惠商品。这是吸引客流、增加销售的主要商品品类，各业种对此要十分重视，并保证货源达到一定的量。商品主要来源：一是供应厂商支持提供的库存商品、订制商品；二是由各业种流通自行采购的包销买断的自营商品。要求此类商品一定要低价格、低毛利，具有绝对的吸引力。每个品牌不得少于5款特供品，特供品要醒目标记“店庆特供”字样。

4、均一价商品——业种要有针对性地采购或要求供应商提供一些相近价格的商品，制定均一价（如5.5元、11元、55元、118元、155元、218元、318元、455元、555元等），设特卖场销售。

5、春、秋、夏季反季商品，同样要抓好这类商品的引进和销售，作为增加销售的亮点，价格要低至极限，数量充足。

7、洗化珠宝钟表业种结合商品属性，开展“璀璨之梦——名品专场盛惠”活动（重点为名表、金饰品），这将是该业种今年最大力度的大型活动：

一是以惊爆特价吸引人，价格要极具诱惑力，商品为特别为店庆申请的商品□a□每天200块特价手表（55——200元□□b□每天200件特价首饰（55——2000元，由各品牌向其工厂申请提供□□c□黄铂金大特价。

二是珠宝名表化妆品大展卖：在特价基础上开展赠送或开展

加35元、50元换购超值商品如项链、手链、手镯、玛瑙等等。

（二）：促销措施：

1、礼品大赠送及幸运大抽奖：满额送+抽奖

满额送：购物单张小票满55元以上根据不同购物金额获赠不同赠品，奖级如下：

单张小票满55元（皮草、珠宝、进口表满550元，即10倍，下同）赠店庆特制扑克一副（成本约1.5元，费用率2.7%），各业种请于3天之内上报上扑克的牌。满155元赠店庆特制毛巾一条+新玛特洗衣皂一块（或其他）成本3元，费用率1.8%，满300元赠早餐饼一盒或特制卫生纸一提，成本10元，费用率2.3%），满500元赠十斤大米一袋（成本16元，费用率3.2%），满800元赠2.5升豆油一桶（成本26元，费用率3.25%），满1000元赠店庆特制4.5l豆油一桶（成本40元，费用率4%），凭购物小票到大商超市一楼领取。家电商品、一楼熟食专柜及现场制作不参加此活动。

大抽奖：活动期间在xx大厦□xx超市店铺购买商品单品满200元即可抽取刮刮卡，参加幸运大抽奖，满400元抽奖两次，最多限抽奖5次（小家电满400元、皮草、大家电、手机、珠宝、进口表满800元抽奖一次）：

一等奖：（辉煌55年字样）金条一根（价值2000元）55名（每天5名）

二等奖：（旷世盛典字样）奥运纪念品一个（价值500元）110名（每天10）

三等奖：（家的感觉字样）福娃一个（价值78元）220名（每天20名）

纪念奖：（期待奥运字样）店庆特制礼品一份（价值5元）5500名（每天500名）

2、来店礼（一“购”即发）：每天在xx大厦主楼内购物（含电器、新生活超市，不含xx超市）的头55名顾客即可到四楼卡友中心获赠店庆特制礼品一个（价值10元）。按电脑水单号排列，顾客在交款时收款员要告知顾客先拿小票去领奖，再取货。奖品发放完毕要广播公告。

3、同生礼——11月8日当天过生日的顾客购物单张小票满55元即可持有效证件到五楼卡友中心领取55年店庆精美礼品一份（10元标准），每位只领一份，限前55名。

4、幸运礼：购物不花钱——店庆期间（8日—18日），在xx大厦□xx超市购物即可填写抽奖卡参加抽奖，每天分3个时段进行分段抽奖，上一个时段未中奖的不累计到下一个时段进行。3个时段分别为（9：00—13：00）

（13：00—17：00）（17：00—20：00）每个时段产生3名幸运顾客获得与购物金额等值的礼券，中奖者不论购物金额多少，最高限返550元。活动方式：顾客填好抽奖卡并经收银员盖章之后投入5楼卡友中心的抽奖箱内，每一个时段结束请一位顾客代表抽取3名幸运者，工作人员将中奖名单抄写一份后送至广播室，广播室对中奖名单进行广播公布，同时在一楼扶梯口贴出海报告知。

中奖顾客须在公布中奖之后24小时之内凭身份证和信誉卡到大厦5楼卡友中心兑奖，过期视为自动放弃。（抽奖券由财务部印制）

6、名品特卖会——各穿品业种至少推出10个知名品牌特卖。要求特卖商品货源充足、丰满。以落季库存，买断包销商品为主，价格在0.55—5.5折，商品吸引力十足。特卖场位置一是现在空位，二是不参加活动的品牌或坪效极低的品牌暂时撤柜，三是各摊位由于正价商品少的让出位置销售特卖商品。

各专柜都要争取设置特卖花车，各卖区在指定区域设立特卖场，用花车、案台、单、双杠等在卖场抢眼位置集中堆放展览。均一价商品如小衫、夹克衫、马甲、裤子、鞋、运动服、小家电、羽绒服、化妆品等各类商品要遍及全场，用55元、118元、155元等均一价特卖。特卖场设置安排如下：

女服业种：6个特卖场；男服业种：5个特卖场；鞋帽业种：5个特卖场；

针纺业种：5个特卖场；体育休闲业种：5个特卖场；

食品业种设3个低价酒专柜，专售特供酒。

洗化珠宝钟表业种根据自身商品特点推出5个化妆品、名表、玉器、翡翠、玛瑙等特卖场。

7、会员非常答谢□xx周年庆

（1）低额入会，尊容独享

在xx大厦购物满55元即可免费成会员（小家电满200元，大家电满555元）

（2）会员2倍积分

8、生日大蛋糕，甜蜜共分享一

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

父亲节超市活动内容篇五

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17日（周六）、18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：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。

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。