

酒店母亲节活动方案策划(精选5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

酒店母亲节活动方案策划篇一

为提升酒店的知名度和美誉度，增进目标消费群体对“母亲节”的印象和记忆，通过媒体以“亲情”进行包装，号召做儿女的向父母亲表达关爱和祝福，借势造势，强化家庭责任，反哺母亲，奉献孝心，值5月12日母亲节到来之际，策划以“感恩母亲·母爱永恒”为主题的专题活动，具体方案如下：

- 1、母亲节促销活动方案，提高品牌知名度；
- 2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额；
- 3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

20xx年x月x日-12日(5月第2个周末)

母亲节活动目标群体为25岁-45岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，“回报养育之恩”的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

- 1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒！
- 2、广告词：世界上有一种最美丽的`声音，那便是母亲的呼唤。——但丁·(神曲)

1、赠送康乃馨鲜花：凡xx年5月12日当天到店消费的女士每人赠送康乃馨1支。(客房由总台在客人登记时发放、唐人街美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节日问候)

2、微博抽奖：到店消费晒照，并@酒店官微及3位好友，就有机会获得价值228元的免费自助餐券。

3、生日祝福：凡5月12日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。(酒店优惠券、纯天然成分的巴颜喀拉——红景天系列旅行套装)

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

5、优惠酬宾：活动期间原价228元观景自助餐，母亲节专享套餐□x元。唐人街美食城推出母亲节专享·港式下午茶套餐。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月12日最佳西方财富酒店推出“母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!(5月10日发送)(市场企划落实)

2、店内pop□大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。(5月5日前完成)(市场企划落实)

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广，5月2日开始预热，5日起开展为期7天的线上抽奖活动，关注酒店官微并@3位好友，每日送出一张自助餐免费券。(市场企划落实)

4、主流媒体(海峡都市报、东南快报)：5月10日、5月15日，活动前、后软文报道。

5月10日前，市场销售部企划人员将相关促销活动细则发布到

酒店官微、微信；

5月11日前，各部门做好本次活动的员工培训，做好对客宣传；

活动结束后，市场销售部企划人员及时跟进，对母亲节活动在相关媒体予以宣传报道。

酒店母亲节活动方案策划篇二

为提升酒店的知名度和美誉度，增进目标消费群体对“母亲节”的印象和记忆，通过媒体以“亲情”进行包装，号召做儿女的向父母亲表达关爱和祝福，借势造势，强化家庭责任，反哺母亲，奉献孝心，值5月10日母亲节到来之际，策划以“感恩母亲·母爱永恒”为主题的专题活动，具体方案如下：

- 1、母亲节促销活动方案，提高品牌知名度；
- 2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额；
- 3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

2017年5月8日-10日(5月第2个周末)

母亲节活动目标群体为25岁-45岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，“回报养育之恩”的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

- 1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒！

2□广告词：世界上有一种最美丽的声音，那便是母亲的呼唤。
——但丁·(神曲)

1、赠送康乃馨鲜花：凡2017年5月10日当天到店消费的女士每人赠送康乃馨1支。(客房由总台在客人登记时发放、唐人街美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节问候)

2、微博抽奖：到店消费晒照，并@酒店官微及3位好友，就有机会获得价值228元的免费自助餐券。

3□生日祝福：凡5月10日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。(酒店优惠券、纯天然成分的巴颜喀拉——红景天系列旅行套装)

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

5、优惠酬宾：活动期间原价228元观景自助餐，母亲节专享套餐□x元。唐人街美食城推出母亲节专享·港式下午茶套餐。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月10日x酒店推出“母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!(5月19日发送)(市场企划落实)

2、店内pop□大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。(5月5日前完成)(市场企划落实)

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广，5月2日开始预热，5日起开展为期6天的线上抽奖活动，关注酒店官微并@3位好友，每日送出一张自助餐免费券。(市场企划落实)

4、主流媒体：5月9日、5月12日，活动前、后软文报道。

酒店母亲节活动方案策划篇三

- 1、母亲节促销活动方案，提高品牌知名度；
- 2、提高目标消费群体在酒店的购买率和消费额；
- 3、通过活动，增进酒店和公众的了解和沟通，制造新闻线索，扩大对外形象宣传。

20xx年x月x日-x日(x月第x个周末)

母亲节活动目标群体为xx岁-xx岁之间的时尚白领女青年和在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务或商务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，“回报养育之恩”的情结，可以引发其潜在的消费可能和情感需求。

- 1、广告主题：感恩母亲·母爱永恒！
- 2、广告词：世界上有一种最美丽的声音，那便是母亲的呼唤。——但丁·(神曲)

- 1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx年x月xx日当天到店消费的女士每人赠送康乃馨一支。(客房由总台在客人登记时发放□xxx美食城在客人落座后发放、品位自助餐厅在客人落座后发放，并致以母亲节日问候)

- 2、微博抽奖：到店消费晒照□□就有机会获得价值xx元的免费自助餐券。

- 3、生日祝福：凡x月xx日当天生日的女士，可凭身份证领取精美礼品一份。(酒店优惠券、纯天然成分的巴颜喀拉——红景天系列旅行套装)

4、女士营养菜单：餐饮部推出三道养颜营养菜肴。自助餐消费的女士可免费任选一道菜肴。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!xx酒店推出“母亲节专享特惠活动，当天生日女士更有精美礼品赠送!”

2、店内pop□大堂、餐厅门口、一楼电梯口各一块。

3、网络推广：通过官方微博、官方微信展开线上推广□x月x日开始预热□x日起开展为期7天的线上抽奖活动，每日送出一张自助餐免费券。

4、主流媒体活动前、后软文报道。

酒店母亲节活动方案策划篇四

根据酒店工会的活动计划，将在五月份举办“母亲节”感恩活动，感恩母亲是中华民族优良传统，“乌鸦反哺”的性灵原态，让我们感悟到作为人的重要表证，漂泊在生活的经纬里，总有千丝万缕的母爱情感把我们支撑。具体活动方案如下：

5月13日(星期天)上午10:30分

二楼国际会议厅

马静、张勇

内容“妈妈，我们爱您!”

酒店主管以上及酒店xx年4月份优秀员工(y)代表的母亲、婆婆、妻子，共计37人。

其中：综合部(11人)：姜总、王总、任总、张总、王瑾、丁燕婷、车小红、张春玲、李琴、王晓燕□(y)米丽芳房务部(6

人)：马利、王保霞、曹春萍□(y)张文海、马永娟、李凤兰。

营销部(2人)：刘亚荣□(y)孙楠

财务部(4人)：周旭春、张志强、祖亚丽□(y)高虹

工程部(4人)：马永惠、穆雪锋、薛建军□(y)李春林

感谢母亲，给了我们生命，感谢母亲，给了我们温暖，在母亲节的节日里，作为延续母亲的后续体，我们要充满激情地为母亲讴歌情怀，弘扬中华传统，进一步宣扬虹桥“以人为本”，关爱母亲的企业文化。

在“母亲节”这个特殊的日子，为感谢酒店管理人员及优秀员工母亲对虹桥工作的`大力支持，特别邀请优秀员工及管理层的母亲、婆婆、妻子来酒店参加母亲节感恩活动，让亲人们了解酒店的敬老爱老的酒店文化，加深对酒店工作的理解，提高团队凝聚力，增强员工对酒店的归属感。

2、由餐饮部员工演唱《感恩的心》、房务部员工演唱《妈妈的吻》；

4、邀请各位参加“母亲节”的嘉宾及员工至五楼西餐厅用餐，席间请酒店领导及各部经理向各位母亲敬酒。

酒店母亲节活动方案策划篇五

为了进一步提高知名度，增进消费者对“滨海大酒店”的品牌认知，以品牌带动销售，现借助“母亲节”这一节日，策划母亲节感恩主题活动，提醒消费者对“母亲节”的关注，让活动主题深入消费者情感深处，引发其“回报养育之恩”的心结，从而达到共鸣，产生消费欲望。并借此活动提高滨海大酒店品牌知名度。

五月滨海，“感恩”当先——母亲节系列活动

- 1、迎合目标消费群心理，满足情感需求，提高目标消费群指名购买率。
- 2、通过母亲节活动提高滨海大酒店在温州地区的品牌知名度。

□□

康乃馨：100束x20元=2000元十、氛围装饰(简单装饰)

餐厅包房、酒吧、西餐厅桌面插康乃馨鲜花(费用约1000元)