

2023年火锅店母亲节活动方案(大全10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就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。

火锅店母亲节活动方案篇一

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5月x日-x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20xx年5月x日当天到店消费的女士？咳嗽送康乃馨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[(#)]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11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[[xxx](#)]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11日西方财富酒店推出“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[(#)]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。

火锅店母亲节活动方案篇二

母亲节是一个感恩母亲的节日, 正与中国人的孝道情感相吻合, 非常适合促销活动的开展, 同时, 五一促销的缩水, 正好可以由母亲节促销活动做为后补。

提高销量, 塑造形象。

加速母亲节的热烈气氛, 传递母亲节感恩母亲的情结, 提高人们对于母亲节的重视, 同时薄利多销的方式来做十全母亲节蛋糕, 提高销量及店形象。

甜蜜母亲的心

一、价格(薄利多销)。千份十全甜蜜蛋糕, 低价甜蜜母亲节, 每份母亲节蛋糕以十元的价格销售, 并送康乃馨一支。

二、抽奖: 凡是在母亲节期间在店内购物的客户都可以抽奖, 奖品是xx门票一张。

三、制定母亲节套餐蛋糕, 赠送全家福照片或红酒一瓶。

一、宣传单□dm单, 在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放。

二、店内吊旗、彩条、展板宣传;店外海报。

三、电台宣传。

一、促销礼品的准备要到位。

二、促销人员到岗到位，确保蛋糕促销正常进行。

三、前台接待人员要做好培训，引导解决客户制定蛋糕及促销活动的解答问题。

火锅店母亲节活动方案篇三

5月的第二个星期日是母亲节，几乎所有的儿女都在这一天送礼物给母亲表示对于无私母爱的感激，给商家带来巨大的'商机。因此我们特别策划了这次促销活动，因为今年跟五一劳动节是连着，建议制定相应的促销策略，力争营造一个温馨感人的母亲节，创造销售佳绩。

温馨五月花，感恩母亲节

购物广场母亲节---感恩母亲节温馨服务

5月8日——10日

活动一：温馨五月花，感恩母亲节

活动期间，穿着类、百货类商品全场85折，化妆品9折，购买商品折后单票满100元以上者，超市不打折单票满48元，赠康乃馨一支。

购买母亲节礼物单票满100元可发送短信抽奖一次，在母亲节活动结束后公布中奖信息，抽奖细则为：通过手机短信发送购物小票号到指定平台，就有机会获得商家1000元购物券一张，名额为10名。

母亲节特别推荐：百种特价、超低价商品，太太小衫19元/件，套装49元/件，裤子39元/条；足金230元/克，千足金240元/

克，彩金8折。钻石8折，好运专柜全场5折，灵云玉挂件6折起，流行石语全场4折起，化妆品系列推出买赠、特价商品，凉席、蚊帐、电风扇全新登场，献给母亲凉爽的礼物。

活动二：感恩母亲节，千里寄真情

1、凡于活动期间在本店购买母亲节礼物者，皆可享受免费精美包装。

2、母亲不在上海的子女购买礼物达500元以上者，全国范围内免费快递送达，不足500元，支付与市场等价快递费即代为寄达。

上海指尖传媒凭借在移动营销领域的权威载体覆盖力、强大渠道渗透力、核心技术创新力，迄今为数万商家提供精准的移动营销服务及移动应用解决方案，满足商家提供一站式移动营销服务的需求，逐渐成为商家移动营销的第一选择。主营项目：短信互动，短信投票，短信抽奖，短信防伪，短信留言，短信积分，短信索票，短信优惠券，短信门票。

火锅店母亲节活动方案篇四

爱要马上行动，选款天翼手机送给妈。

时间：5月10日—5月11日

全市9个自营厅，其余厅店各县区自行组织

青年男女：买一部手机犒劳辛勤的母亲。

三口之间：以小孩为突破口，由小孩对妈妈的爱引发丈夫对妻子的爱。老夫老妻：子女不在身边，丈夫为妻子过母亲节。

促销机型□xx系列终端

活动一：送礼

进店有礼：5月10日—5月11日女性用户进店即送康乃馨一朵(门口公仔手捧鲜花引导用户，胸前有母亲节快乐字样)

分享记忆送好礼：建立“母亲爱的告白”微信、易信群，进店用户扫描加入该群，分享一张与母亲的合影送上一段祝福，由专人随即抽取幸运留言用户，赠送超值礼品一份。

活动二：厅内活动

千里寄相思，准备明信片若干张，组织用户填写爱的寄语明信片，送上对母亲的祝愿，用户指定寄送时间，专人免费邮寄。爱的告白，免费5分钟的亲情电话，为母亲送上温馨祝福。

活动三：厅外炒店

组织人员若干，准备2—3篇“母亲”系列的诗歌朗诵。厅外红毯布置，组织用户，大胆说出爱的感言，用dv记录下这一时刻，将爱的瞬间封存。凡参与此活动环节的用户，购买手机享受全场9折优惠。

物料：活动自制海报、康乃馨若干、明信片若干□dv一台。

各分公司自营厅指定专人负责5月11日当天炒店活动组织情况上报工作，并于当日12点、15点、16点上报当天号卡、终端销量。5月11日炒店结束后，将以发展量完成情况，结合各自营厅炒店组织情况，评选出最佳炒店团队，奖励现金xx元。

火锅店母亲节活动方案篇五

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高
2. 提高御金第珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的

目的

“扮靓母亲 美丽回忆”

5月12日-5月14日(以13日、14日两天为重点)

1. “母亲节的问候”——活动期间，凡在御金第珠宝中心店或公司所属伊爱渡珠宝饰品店购买珠宝首饰，无论金额多少，均赠送母亲节礼物一份(母亲节贺卡一张，当场填写)

3. 候选活动——公司已有会员可以无条件获赠礼物和拍照留念，同样只收冲洗工本费

2. 卖场布置：

门口广告牌摆放活动内容介绍写真喷绘，对外玻璃上张贴活动内容介绍写真喷绘

注：一定加入“本活动最终解释权归御金第珠宝公司所有”

3. 如果已有会员也可参加活动，提前电话通知

4. 采购贺卡 预计准备200张 由xx负责采购

5. 对“美丽回忆”活动进行准备

c)注意事项：

ii.活动期间，陪同顾客的公司人员要注意保护好珠宝首饰

iii.出于安全考虑，拍照最好在公司2楼进行

v.事先定好照片冲洗的工本费，考虑好要不要配套像框

6. 对其他活动进行准备

a)活动前3天落实广告宣传喷绘设计稿 负责人□xx

b)活动前3天落实报纸上的炒作软文，11日或12日发表 负责人□xx

d)所有当班营业员了解活动内容，由值班经理在12日以前的早会上落实

2. 贺卡费用：200×2=400元

3. 拍摄人员费用

估计费用20xx元左右

火锅店母亲节活动方案篇六

(1) 加强服务质量：强调对客服务的热情度、规范细节，提升本店员工精神面貌及素质教育，增加顾客满意度。

(2) 规范及稳定汤品、菜品质量：建议就消费趋势还没实行一次性料包的加盟店马上进行改良，可在现场加工。（具体操作方法与公司联系）。杜绝生意欠佳积压菜品、保障每日出堂菜品、汤料的新鲜可口。

(3) 保持店堂各部清洁卫生，给就餐客人创造温馨的、活泼的、舒适的、安全的就餐环境。提升店面软、硬环境，保障夏季经营的清、凉、爽、鲜特点。

火锅店母亲节活动方案篇七

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客，均享受8折优惠。期间学生(酒水优惠聚餐超十人以上者，凭借学生证可享受酒

水7.5折优惠。后不再算入总活动优惠当中)

活动一：消费有礼礼品连连：（所依据费用为最终实际消费额）。

20xx年xx月xx日xx20xx年xx月xx日（除去平安夜当晚）。

凡一次性消费满xxxx元的赠送价值20元的圣诞手套一副。

凡一次性消费满xxxx元的赠送价值35元的圣诞老人一个。

凡一次性消费满xxxx元的赠送价值50元的圣诞树一株。

20xx年xx月xx日xx20xx年xx月xx日（除去元旦当天）。

凡一次性消费满xxxx元的赠送价值20元的卡通兔一对。

凡一次性消费满xxxx元的赠送价值35元的中国风茶具一套。

凡一次性消费满xxxx元的赠送价值50元的中国结一对。

备注：再出此方案前我们实地到火锅店进行了考察，据老板介绍平均每桌的消费超过xx[]聚餐时应该会大约xxxxxxx元，因此制定此项按照消费金额赠送礼品的活动。

活动二[]xx号当天活动

1. 所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。

2. 圣诞红包：在店内服务台空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称(消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等)，在时间(xx[]00xx[]00)邀请顾客上来选择红包(每桌一位顾客，选一个红包)。

3. 推出圣诞优惠菜系每桌赠送羊肉、五花肉各一盘，以及圣诞优惠套餐(消费满五百)。
4. 一次性消费满xxxx元的顾客，发放元旦优惠的代金券xx元，元旦活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。
5. 平安夜学生聚餐超十人以上者凭借学生证可享受酒水8折优(酒水优惠后不再算入总活动优惠当中)惠。

元旦当天活动：

1. 大红大喜：进店的顾客身上凡是带有红色物品的都赠送转为元旦设计的红辣锅底一份(为偏好辣味的人准备)汤。
2. 店内服务员同一着红色工作服，并向进店的顾客问好(元旦快乐，龙年吉祥)。
3. 推出多种新品小吃，特色菜，可在中国传统过年食物上进行加工，如年糕，春卷，拼盘等。

火锅店母亲节活动方案篇八

1. 增设“派发红包”的活动，红包内可以赠送本店的代金券。
2. 设置抽奖环节
3. 特色美食：
4. 元旦节美食活动
5. 制定“新年套餐”，点套餐给予一定折扣优惠。
6. 每桌在元旦期间都可以获得餐厅特色点心一份
7. 增设新年特色菜名，彰显喜庆的氛围

火锅店母亲节活动方案篇九

1、研发和引导很重要

体力的效果，而且羊肉性温，内含15种氨基酸，所以无论什么季节吃都不会上火。”

2、节能降耗措施很关键

餐饮企业在淡季的利润很大一部分是节约出来的，而不是挣出来的，为了节约成本，我把每天洗菜的水用于洗地和冲厕所等，光水费每月就为该店节约1千多元，又如餐饮的一线员工多数来自全国各地，离家较远，我们每年把员工的探亲假，以及其他假期安排在淡季回家，也降低了不少人工成本。另外，在淡季启用学生暑期兼职，临时工，计时工也值得尝试。

3、充分利用好各种资源

都可以发挥许多资源进行增收创利。成都有一家火锅连锁公司，早上在自己每家分店门口卖特色包子，每天上午门口买包子的人群早早的就排起了长龙，成了火锅店门口的一大奇观，不仅增加了收入，提升了人气，更重要的是让消费者更了解了餐厅，无形中拉近了与顾客的距离。

4、淡季更应做足特色

不断开发火锅系列产品来做足火锅特色，如开发一些适合夏季的火锅，可从底料上着手，比如清凉、温补的锅底，口感温而不燥；也可以研究开发一些特色火锅，以适合不同年龄阶层的消费者需要，如冰火锅、养颜锅等；也可以根据当地客源群的特点，推出清香爽口的火锅，比如清汤锅底；还有，夏季瓜果蔬菜多，想涮什么都可以，比如健康时尚的蔬菜火锅，滋补排毒的菌类火锅，创意十足的水果火锅等等。

最近，在西安发现了一家叫“红屋”的小就小涮涮吧，非常有创新，这家店的老板为了简化锅底，降低锅底成本，他把火锅的味道主要集中在调料碗上而非锅底，这样一来他把锅底成本一下降下来了，一般其他火锅店的锅底售价在30元左右，有的还不一定能保本，而他的锅底在只售6元的情况下还有钱挣，光这个便宜的锅底就吸引不少客源，同时他还在油碟碗上做足文章，比如采用的是鸳鸯油碗，人家的广告语都是这样打的，“您吃过鸳鸯火锅，但不一定吃过鸳鸯油碗”，两种不同的味道，一边是芝麻酱味型，一边是用鲜椒做成的鲜椒味，这个味型今年非常流行，鲜鲜的，辣辣的一股清香，吃起来十分的过瘾，加上简单时尚的装修风格，开业以来更是天天排队，生意好的不得了。

夏季，由于气候炎热，很多人会感觉胃口不佳，如果能在您的火锅店品尝到各式美味的火锅、菜品，消费者的胃口必定大开。顾客自然也会纷至沓来。

5、用服务细节取胜

去过西安的朋友也许对“海底捞”三个字并不陌生，这家以细节，以服务取胜的火锅店，在西安创造了一年四季连续十年排队的奇迹，成为西安火锅市场上的一餐饮名牌，在海底捞菜品“全都可以”点半份，而且量并“不少”。不过，最让人难忘的还是服务——等座本来是令人心焦的事情，但在这里“变成了一种享受”，排队时有冰水、果盘、瓜子、豆浆、柠檬水供你“免费食用”，有棋牌“供你娱乐”，美甲、擦鞋“全部免费”。还有魔术表演等，整个用餐过程也让人“很舒服”，在这里，你能“充分体会到上帝的感觉”。还有他们从不做宣传，而是经常为附件的商铺，写字楼免费送豆浆、柠檬水等，以此来拉近与顾客的距离，培养顾客的忠诚。这种服务和营销的方式的确值得借鉴。

办法是人想出来的，只要用心去做，总会找到突破的地方，要坚信只有淡季的思想，没有淡季的市场。

火锅店母亲节活动方案篇十

单店宣传的目的是提高知晓度和美誉度，主要通过广告宣传的方式提高知晓度，如报纸、电视、广播、路牌、短信等广告途径来加以实现。通过公益活动，如赞助、捐款、慰问等方式来提高单店的美誉度。另外通过提高顾客的满意度也可以达到提升单店品牌的作用。