

# 最新母亲节活动方案策划 五月母亲节创意活动方案(大全7篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 母亲节活动方案策划篇一

### 一、活动目的：

“慈母手中线，游子身上衣。”母亲节（5月13日）即将来临，为进一步加强青少年思想道德教育，弘扬中华民族敬老爱幼的传统美德，让学生了解妈妈为自己成长所付出的艰辛，理解妈妈对自己的期望，懂得如何去感恩，如何去关爱他人、关爱社会，决定开展了“阳光、趣味、感恩”母亲节感恩活动。

### 二、活动主题：

感恩亲情，感谢妈妈

### 三、活动时间：

5月6日—5月13日

### 四、活动具体安排：

（一）、给妈妈送上一杯茶。

（二）、帮妈妈洗一次衣服。

(三)、向妈妈说一句真诚的问候或祝福。

(四)、用歌声、舞蹈、诗朗诵或小品等形式为妈妈表演一段节目。

(五)、搜集一份关于母亲节的资料，让人们进一步了解母亲节。

(六)、为妈妈送上一份礼物，表达深深的祝福。

(七)、给妈妈一个轻轻的吻。

(八)、为妈妈捶一次背、洗一次脚或陪妈妈散一次步。

(九)、给妈妈写一封感谢的信。

#### 4、开展“最佳孝星”评选活动

各班利用队会活动对一周的感恩妈妈活动进行总结，班队会上，让各位同学讲述他们的感恩事迹；并展示相关资料（照片、日记等），每班评出10名“最佳孝星”在班内表彰，并从中选出2名最优秀的，报到大队部表彰。

#### 5、活动总结

1、5月13日前，各班将两名“最佳孝星”的名单交政教处。

2、5月13日，大队部利用集体班会时间对开展母亲节感恩活动进行总结、表彰，号召大家用实际行动感恩父母，报答社会！

## 母亲节活动方案策划篇二

1. 透过本次活动展现红星对客户的人文关怀，树立企业在客

户心目中的良好形象，提升项目的美誉度。

2. 客户参与：前期及房交会来电来访客户

“浓情五月天，感恩母亲节”

活动时间：2017年5月8日

活动地点：红星国际广场现场售楼部

主题活动一：百人大签名，感恩母亲节

活动形式：

1. 在现场售楼部入口放置喷绘背景征集客户签名，写下母亲节对妈妈的祝福。
2. 凡签名者可到售楼部内领取康乃馨一束，作为送给妈妈的礼物。
3. 百人大签名拍摄留档，用于日后宣传展示，定格2018永恒的母亲节。
4. 现场发送信息给母亲：

资料：

1. 不管身边还是天边，你总是把我挂牵；不管贫穷还是富有，你总是陪我共走；不管年幼还是年长，你总是为我奔忙；不管平淡还是辉煌，你总是待我一样；不管快乐还是悲伤，你总是伴我身旁。母亲节到了，亲爱的妈妈，您辛苦了，愿你幸福生活，快乐吉祥！
2. 老妈，祝你：一笑忧愁跑，二笑烦恼消，三笑情绪好，四笑心不老，五笑兴致高，六笑身体好，七笑快乐到，八笑皱

纹少，九笑步步高，十笑乐逍遥！

背景墙资料：

向母亲致敬，百人大签名

内文：浓情五月天，感恩母亲节，定格2018年永恒的母亲节

主题活动二□diy蛋糕——感恩永不流逝的母爱

diy蛋糕活动现场放在售楼部内部，由参与者透过亲手为母亲制作糕点等方式，在母亲节这天表达对妈妈的感恩。

活动简介：蛋糕diy□由专业的甜点师傅准备好蛋糕雏形，参与者可在蛋糕上diy自己喜欢的各种图案，做好后装进精美的礼盒，用工作人员事先准备好的便签纸写下想对妈妈说的'话，就能够送给身边的母亲。

数量：50份

活动告知：方式：信息+老客户电话回访

活动布置：在售楼部门口放置喷绘背景墙，方便调动现场观众互动性、参与性。背景墙旁放置办公桌、油性笔，工作人员事先做好暖场，便于观众签名。配置音响、话筒、宣传单页、奖品(康乃馨)等。

售楼部前方彩虹门挂条幅，资料：红星国际广场恭祝广大业主母亲节快乐

5月8日9：20

10:00开始

背景音乐持续，邀请现场观众签名

9:30—16:30

全天，来访客户自由签名

## 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。

### 二、活动时间

20\_年5月10日-11日(5月第2个周末)

### 三、目标群体

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。

### 四、活动主题

- 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)

## 五、活动内容

- 1、赠送康乃馨鲜花：凡2019年5月11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□\_x元。唐人街美食城推出母亲节专享·港式下午茶套餐。

## 六、活动宣传

- 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，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。

七、费用预算

略

## 母亲节活动方案策划篇四

母亲节之际为了表达对业主的关怀，更好的引发老业主新客户的激情，将于20xx年x月x日在售楼中心进行母亲节特别活动。

1、通过母亲节亲子活动吸引业主与客户的到访，再通过高的到访带动现场销售。

2、通过母亲节亲子活动，推广项目达到品牌宣传的目的，并且借助交房售楼部人气促进现场成交。

3、通过良好的暖场活动给现场来宾以良好的活动记忆，达到口口相传目的，从而吸引更多潜在客户。

1、温情康乃馨。

来到营销中心的意向客户均可得到一支包装精美的康乃馨。

2、浓情五月天，感恩母亲节diy手链。

x小区售楼中心。

新老业主，意向客户。

1、营销部提前释放活动消息□call邀约业主及意向客户。

2、置业顾问现场协助意向客户参与活动，宣传特价房源、买房赠豪礼等销售信息。

3、活动现场时间节点。

4、13:30开始签到、登记电话信息、扫微信二维码。

1[x]总：负责组织、协助开展此次活动，进行工作的督办跟进及效果评估，人员考评。

2[x]本次活动的现场总控。负责整体活动效果，包括组织，实施，物料准备，现场布置，工作人员组织和安排的全场把控。

3、营销部：

1)活动信息释放，保障本场活动参与人数，置业顾问工作安排，活动现场组织安排，活动物料准备落实。

2)活动现场维持及物业对接、现场条桌、椅子的摆放。

3)爆米花现场互动赠送(x月x日13点以前完成)。

4)现场签到(x现场安排登记、扫微信、活动介绍)。

4、策划推广部：

1)活动提前一周(x月x日前)完成物料设计及制作。

2)活动提前一周(x月x日-x月x日)进行x群活动宣传。

3)活动前一天落实活动所需物料。

4)活动当天条桌、桌布、凳子等物料到位，相关人员到位。



5)活动当天全程拍摄。

6)音乐、音控现场协调把控。

5、物料费用：

浓情五月天，感恩母亲节diy手链x个材料包x元。(xdy手链x元一个，预算x元。)

康乃馨x元(x元一朵[x月x日当日到访女性送一朵康乃馨，预算x名左右)。

桁架x元。

费用预算[x(以上费用不含税费，具体支出以实际为准)。

## 母亲节活动方案策划篇五

为增进客户对公司产品认知，带动销售，借助“母亲节”这一节日，策划母亲节感恩主题活动，引导客户对“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。

活动一：颌首致意母爱倾诉感恩心语

母亲青春的流逝见证了我们的成长，母亲积累沧桑让我们拥抱明天。随着年轮的递增，我们多了沉稳，但我们感恩母爱的情感却愈发甘醇浓烈。

### 【活动内容】

1、活动期间，进店消费的客户均可以获得母亲节录音贺卡一张；

2、随贺卡代客户邮寄至制定的收件人地址。

**【活动时间】**xxxx.5.7-xxxx.5.11

**【活动目的】**收集客户资料，发现潜在客户，扩大品牌影响力

**【执行网点】**

公司旗下所有网点

**【感恩共鸣】**在这个即将到来的特殊日子里，我们一起向那暖暖的三春阳光颌首致意，对伟大的母亲倾诉发自肺腑的感恩之情。

活动二：母爱执着温馨亲情真挚永恒

康乃馨已经是母亲节的常规礼品，它代表着温情，代表着温馨，新鲜的康乃馨由于其物理属性，只能保存数天，而真挚的亲情需要永恒与执著，显然，只能保鲜数天康乃馨承载不了这层信息。

公司推出的贵金属吊坠和转运珠配上时尚的24k镀金仿真康乃馨就能完美的承载永恒的亲情、代表着执著信息的母亲节礼品。

**【活动内容】**

1、活动期间，购买贵金属吊坠满2999元以上均可获赠24k镀金仿真康乃馨一支。

**【目标客户】**

目标人群：年龄25岁~55岁之间，重点为私营业主、企业高管

以及事业单位中高层职务的成功人士。由于事务繁忙，与父母亲在一起的时间少，大都存在“回报养育之恩”和“家·亲情”观念的心结，可以引发其潜在情感需求。

【活动时间】xxxx.5.7-xxxx.5.11

【活动目的】扩大品牌影响力，提升销售量

## 母亲节活动方案策划篇六

一、活动目的：

20\_\_年的母亲节(20\_\_年5月8日)即将来临，为进一步加强学生思想道德教育，弘扬中华民族孝敬父母的传统美德，学校少先队决定：开展纪念20\_\_年母亲节感恩教育主题活动。通过调查访谈、评比展示、亲情交流、体验感悟等一系列实践活动，引导学生从理解、关心父母开始，弘扬孝敬父母、珍视亲情的传统美德，培养感恩的心，学会关爱他人，尊敬师长，与他人和谐共处；并从亲身体会感悟中，培养对家庭、对父母、对亲人有热爱、有责任、愿奉献的良好情感，以此激发学生的学习热情，提升学生的道德素质。

二、活动时间：

二0\_\_年四月二十日——二0\_\_年五月十日

三、活动安排：

(一)第一阶段：主题宣传阶段(四月二十二——二十三日)

中队辅导员要认真向学生讲清活动的目的、内容和要求，让他们知道母亲节的由来，了解“浓情五月天，感恩母亲节”这一主题的意义，激发学生的活动热情和同理心，为下一步实施调查、体验、汇报、展示奠定基础。

(二) 第二阶段：调查访谈阶段(四月二十四——二十七日)

少先队大队统一下发《不知道的世界——我的妈妈》调查问卷，各中队以小队为单位，制定评比标准，严格要求，认真组织队员完成。

评比标准应包括：

- (1) 有效问卷回收率；
- (2) 最佳书写率；
- (3) 答案具体清晰率；
- (4) 家长支持率；
- (5) 优秀答卷比例；(达到全校展示水平)
- (6) 最感人的话感动率；
- (7) 最感人的故事(或书信、照片、礼物等)收集率。

四月二十八日前，各中队将评选出的优秀问卷上交大队部，上交问卷的数量和质量做为主题活动“优胜中队”评比条件(占50%)。

## 母亲节活动方案策划篇七

母亲，一个平凡而伟大的称呼；母亲，一位每每让我们想起就感动温暖的人。她是我们的避风港，是我们随意索取、享受却不求回报的人。我们的成长见证着母亲青春的流逝，我们在拥抱辉煌，母亲却在历经沧桑。我们该拿什么表达我们的爱？康乃馨？保健礼盒？中信证券统统满足你，让你在温暖的五月将爱心送到母亲身边，让母亲为我们感到骄傲！

## 二、活动主题：

“感恩”当先—母亲节系列活动。

## 三、活动目标：

1、通过高效廉价的宣传：拉近客户与公司的距离，提高公司的品牌形象。

2、通过活动的宣传效应，实现三个意义重大的目标。

(1)新开户的开发，激活公司已有的睡眠账户，促成交易。

(2)增加客户转化机会，扩大公司市场份额。

(3)为公司树立良好的公众形象，提高客户的忠诚度。

3、提高团队营销能力，加强团队凝聚力，提升营销团队的实战能力。

## 四、活动时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日---20\_\_年\_\_月\_\_日

## 五、活动方式：

屏显、微信、传单及老客户介绍等。

## 六、活动内容：

1、活动期间，新客户可凭宣传单页或积攒20个的微信分享页面，免费开立\_\_\_\_基金账户，当场参与体验20\_\_元以上的现金理财产品并持有到月末，均可赠送精美礼品一份。

2、活动期间，休眠的老账户只要体验20\_\_元以上的现金理财

产品并持有到月末，均可赠送精美礼品一份。

3、现金类产品客户转化为股票类、权益类或信托类的客户，均可获赠\_\_高档礼品一份。