

# 2023年母亲节的活动营销方案及策略 商场母亲节活动营销方案(实用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 母亲节的活动营销方案及策略篇一

为了进一步提高知名度，增进消费者对西餐厅的品牌认知，以品牌带动销售，现借助20xx年的“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。并借此活动提高西餐厅品牌知名度。

五月西餐厅，“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、通过母亲节活动提西餐厅在地区的品牌知名度。

20xx年5月x日

目标人群是25岁~55岁之间，私营老板、企业高管以及政府机关担任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”的心结，可以引发其潜在情感需求。

- 1、“三重”好礼献母亲

好礼一：当天中餐消费的女士赠送养颜甜品“冰镇桃露”一份；

好礼二：当天中餐消费的女士均可获赠康乃馨一束、8.8折消费券一张（操作说明：折扣券在客人结账时赠送，当次不可使用）

好礼三：当天住店女士，中餐消费可享受8.8折优惠（操作说明：客人登记入住时，前台赠送8.8折优惠券）。

## 2、感恩“妈妈菜”养生美食节

“感恩”套餐□a款：2980/桌b款：3580/桌

零点餐厅“妈妈菜”特别推介：菜式以保健养生为主，菜品起名需迎合母亲节主题，如：“母子情深”、“恩重如山”等。

### 1、活动预热期

- （1）广告宣传。
- （2）活动所需物料准备。
- （3）活动操作培训。

### 2、活动执行期

- （1）客房前台操作规范；
- （2）餐饮部操作规范；
- （3）礼品的发放和监管

康乃馨：100束x20元=2000元

餐厅包房、酒吧、西餐厅桌面插康乃馨鲜花（费用约1000元）

## 母亲节的活动营销方案及策略篇二

为了能更好的传达情感文化，增进消费者对“xx珠宝”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“xx珠宝”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，使“母亲节”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

- 1、为天下所有的母亲送一份真诚祝福。
- 2、带动xx店内产品销售。
- 3、承载xx品牌“万种情怀，由我表达”的品牌使命。
- 4、传递传统婚姻观念，确立xx珠宝婚庆市场第一珠宝品牌的市场地位。

感恩母亲，珠宝传情！

迎合目标消费群心理，满足情感需求。

目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的人士。由于工作繁忙，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，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

5月x日—5月x日

- 1、凡活动期间光临\_珠宝店的顾客，均可领取康乃馨一枝。
- 2、在xx珠宝店内消费满xx元以上(折后价)□xx婚纱影楼为您

的父母免费拍摄婚纱照一套(执行方式：可在当地联合一家婚纱影楼，另外设计一套简单的婚纱照系列，并以“献给母亲的爱”为套系名称。)

3、结婚x周年以上的母亲，可凭相关证件，到xx珠宝领取精美礼品一份。(名额有限，赠完为止)，并可享受折上x折优惠。

1、城市主要街道悬挂“母亲节”内容条幅

2、发送“母亲节”亲情短信;短信发送活动内容。

## 母亲节的营销活动营销方案及策略篇三

主要借助“母亲节”这一事件，以“感恩”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，而且最重要的是，我们酒店以母亲节这个活动氛围，充分渲染了酒店关爱老人、关注亲情的企业形象，使“感恩母亲”深入目标消费者情感深处，也可通过母亲节促销拉近与顾客的距离，培育良好的顾客关系，倡导亲情和感恩精神；呼唤尊老敬老的道德风尚，进一步彰显我们酒店的社会责任感，提高酒店形象，增加购买率的营销目标。

真情交织亲情，今日与众不同！

母亲，是有老黄牛精神的人，日夜为我们劳碌操心，今日让她们歇一歇，一起享用一顿美味大餐，慰劳母亲，选择在xx餐饮餐饮！

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经非常普及了，但在xx了解这个节日的人还不多。我们酒店通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点话题。

关且在首次“感恩母亲节”活动中，可以留下“xx餐饮让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标，消费群心理，满足情感需求。

“感恩母亲”目标人群是xx—xx岁之间，在xx机关、企业担任xx层的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般比较少，特别是与父母在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在的情感需求。

大多数人没有过“母亲节”的习惯，为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年x月x日是母亲节”。

第一种方式：电视台字幕，内容暂定为：

感恩母亲，母爱永恒□xx月xx日“母亲节”在xx餐饮，美味佳肴、精美礼品敬献天下慈母，咨询电话□xx□

第二种方式：根据餐饮预定本的订餐记录，查找顾客手机号码，由xx负责与客户进行沟通，告知客户此活动。（短信群发）

第三种方式：设计制作宣传彩页，同统一信息报做夹页一起发行，内容暂定为：

您有多久没有注意过妈妈的身体健康了？

有多少次晚回家让妈妈等到饭菜凉掉？

我们总希望用对于工作与人生理想的努力，构成自己对于母爱的消解，而不是更深的体悟与呵护，但事实上，我们遗失

掉了太多与妈妈执手温情的机会。

来吧，轻轻握住母亲的手，让衰老的脚步慢些向母亲靠拢，让孩子般的笑容时时地在母亲脸上绽放，很简单，从和母亲的共进温馨晚餐开始！

xx年xx月xx日晚上□xx餐饮餐饮部举办“和妈妈共进晚餐”活动，如果您想表达与众不同的孝心，如果希望和母亲享受不一样的沟通，那就快快拨打电话预定亲情晚餐吧！

活动当天，您和您的家人可以享受来自xx餐饮的精美佳肴，更能够获得一份来自xx餐饮餐饮的节日礼品！相信这个“母亲节”一定会让您和您的妈妈留下一份永恒的美好回忆！

活动时间□xx年xx月xx日。

活动地址□xx餐饮餐饮总店。

订餐电话□xx—xx□

- 1) 场地布置。
- 2) 根据预订情况，准备相应数量的康乃馨，凡到店的女士均赠送鲜花一朵。
- 3) 当日的背景音乐播放《烛光里的妈妈》、《懂你》等歌颂母亲的曲子渲染节日气氛（需提前准备）。
- 4) 对当天过生日的母亲，在出示身份证确认后还将送上一碗长寿面和生日礼物（暂定）。

## 母亲节的活动营销方案及策略篇四

a: 调查周边商圈或工厂集体休假时间（建议礼拜天）

b:查看天气预报，排除糟糕天气

a:设定一个活动指挥

b:成立一个小组:

c:广告，宣传，培训，招促，等分工进行

b:调查附近竞争对手的畅销机型，杀低价钱，设计出多款差异化机型，调高卖价:

1:找合作伙伴，降低活动成本

2:设计突出主题: 例如

(独家震撼送大礼，手机不要钱，免费送)

1:进行场地考察，利用好所有广告位置

2:进行构想，设计动线，进行简单的图画模拟设计

1:广告设计，建议主题要突出，内容不要太复杂

2:节日物料，帐篷，拱门，等节日物料准备到位

1:店总任务达标奖励

2:个人目标奖励

3:目标机型奖励

1:主要礼品（节日主题礼品，具有超强吸引力的礼品）

2:催单礼品（普通礼品，在销售过程中起到再次赠送的催单

作用)

3:活动小礼品(舞台派送, 进店免费送, 起到吸引人气作用)

## 母亲节的活动营销方案及策略篇五

五月份得第二个星期天, 作为一个向母亲表达爱的节日, 往往被快捷的生活节奏所代替, 出于自身的不善表达, 很多人也往往不知道以什么的方式来表达对母亲的爱。母爱是世界上最伟大的爱。这样的一个节日, 我们希望人们能放慢生活的节奏, 与我们一起, 来共同表达对母亲的爱以及祝福。

爱在心中, 感恩更美。

成栋学院, 中央广场(待定)

5月10号到14号

一、校内部分:

1、5月10号用彩灯彩带装饰好母亲树并在当晚点亮母亲树。

2、母亲树5月10号到14号从晚上六点持续点亮到11点半。

二、校外部分:

(一)感恩母亲树: 活动内容大概与校内一样。但是母亲树有商家提供。

(二)美丽妈妈街头留影 5月13号当天活动在中央大街设点, 商家: 准备好即影即出的照相机, 为经过广场的带着小孩的妈妈在母亲树前免费拍照, 拍完后一张贴于我们之前准备好的墙板上, 另一张则留个妈妈做纪念。



（三）亲情电话连线 此环节旨在为在外务工人员和在外地读书的学生们提供一个便捷的表达爱的方式，活动当天将在中央大街两个入口设点，由商家提供10部手机，免费让他们打电话联系自己的母亲送上祝福。

1、4月14号前将策划书交给外联部，联系商家。联系电影放映商家。

4、5月4号前策划部准备好相关道具材料，联系好场地

5、4月25号前联系好特校方面。

2、母亲树祝福书签：500张  $2 \times 500 \times 0.5 = 250$  元

4、亲情小灵通由商家提供

5、贴相片的展板也由商家提供 海报  $6 \times 30 = 180$  元 小计：360 元

6、即影即出照相机：商家提供

7、流动资金：200元 7。 共计：1010元