

最新母亲节饭店新颖活动方案(优质8篇)

广告策划是指根据市场需求和产品特点，通过市场调研和数据分析等手段，制定出一系列策略和方案，以达到宣传推广、提高销售等目的的活动。这些广告策划案例成功地将产品与消费者需求相结合，一起来欣赏一下吧。

母亲节饭店新颖活动方案篇一

二、地点：二楼国际会议厅

三、主持人□xxx

四、悬挂条幅：内容“妈妈，我们爱您！”

五、参加人员

酒店主管以上及酒店20xx年4月份优秀员工代表的母亲、婆婆、妻子，共计37人。

其中：

综合部(11人)□xx

房务部(6人)□xx

餐饮部(10人)□xx

营销部(2人)□xx

财务部(4人)□xx

工程部(4人)□xxx

六、活动目的

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xx“以人为本”，关爱母亲的企业文化。

七、活动内容

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xx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》；

3、进行抽奖活动；奖品为：藻泥浴足剂二十盒；皮带17条(账面价值90元/条)；

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。

母亲节饭店新颖活动方案篇二

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20×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。

二、活动主题

五月西餐厅，“感恩”当先——母亲节系列活动

三、活动目标

- 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。

四、活动时间

20×年5月×日

五、目标客户群

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。

六、活动内容

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。

七、活动流程

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

八、宣传推广(略)

九、礼品

康乃馨：100束×20元=20xx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)

母亲节饭店新颖活动方案篇三

妈妈，我爱您！

2018年5月1日——2018年5月13日

通过在“母亲节”期间组织一系列的营销活动，旨在进一步弘扬中华民族的传统美德，为子女们表达对母亲的深爱之情、回报母爱、慰藉母亲慈祥而善良的心而搭建一座服务的“桥梁”；同时，借助这次营销活动，进一步向社会展示邮政礼仪和特快专递[ems]的优质服务，提高邮政速递和邮政礼仪等业务品牌的知名度、美誉度，以达到在学生中，特别是大、中专学生中培植特快专递[ems]和邮政礼仪的潜在用户群体的目的。

以工薪阶层和在校大、中专学生为主要开发对象。

在校学生（特别是大、中专在校学生）：接受新鲜事物比较快，主要提供5月6日前收寄，5月13日“母亲节”当天投递的“给妈妈的一封信”省内特快专递邮件寄递服务。

特快专递业务

1. “给妈妈的一封信”特快专递业务：

价格：凭省邮政速递局统一制作的专用信纸，8元/件（只限寄省内）。确认为特困生的免费寄递。

2. 母亲节特快专递礼品寄递业务：

具体内容：5月6日前收寄，5月13日“母亲节”当天投递。

价格：凭在收件人后添加“（妈妈）”称呼字样，享受4公斤以内省内每件30的资费优惠。

一是营造气氛。在“母亲节”的前二周，各局要邀请新闻记者渲染气氛，并和新闻媒体共同举办“母亲节”专题访谈节目，重点突出“母亲节”的重要意义，号召所有子女们在“母亲节”期间对母亲进行关怀和慰问。

二是悬挂条幅，散发宣传单。各局要统一制作“妈妈，我爱您”宣传条幅、宣传标语和宣传单，宣传条幅在各邮政局所和繁华场所显著位置悬挂，宣传单随特快邮件投递，并积极进校园、营房进行宣传、公关。同时，开展“母亲节”邮政礼仪鲜花礼品专送预订服务；组织人员选择各居民小区、学校等地进行业务宣传介绍，争取将活动内容尽最大可能宣传到所有的为人子女者。

三是已建立“185”客户服务中心的市（地）局应及时增加相应的业务内容，强化客服中心对业务开发的服务功能。

四是要分类目标进行宣传。如：针对在校学生，可以利用和学生、学生会、学生团体合作散发宣传单、悬挂条幅等方面进行宣传。宣传时重点说明“母亲节”的重要意义，感召学生们在节日期间亲自给妈妈写一封信，并使用特快专递专用信封寄给母亲，准时传达对母亲的问候；针对上班族则应该利用媒体、悬挂条幅、传单等方式进行宣传，感召他们节日期间使用邮政礼仪送去对母亲的关怀和祝福。

各局要树立高度的质量意识，充分发挥全国异地联网的优势，从维护邮政信誉的高度确保服务质量，做出品牌，做出规模，做出效益。各局在配送、投递礼品和鲜花时要保证礼品和鲜花的质量，不得以次充好。

邮政礼仪业务

主要利用邮政礼仪的全国联网优势，提供母亲节期间异地同城鲜花、礼品邮政礼仪配送服务。

特快专递业务

一是各局要积极与商场、礼品店联系，利用邮政特快专递网络优势，联合开发节日期间异地礼品寄递市场，达到双赢目的。

二是各局要统一组织“给妈妈的一封信”关爱母亲大型宣传造势活动。省邮政速递局统一制作“母亲节”期间的业务宣传单，专用信纸和特快专递“母亲节”标识。活动期间，各局要根据当地实际情况提前免费向用户发放专用信纸，并积极与当地大中专院校的学生团体、学生会联系对“母亲节”进行宣传造势，感召全体同学（包括小学生）在“母亲节”到来之际亲自为母亲写一封感谢信，以表达对母亲的关怀和热爱，也可以将学生会等组织作为临时业务代办点进行办理“母亲节”期间的各项业务。

三是认真组织“母亲节”期间邮件的收寄和投递工作。在收寄“给妈妈的一封信”特快专递邮件时，收寄人员必须将“母亲节”标识贴于特快邮件详情单的左上方，以供区别普通特快邮件，并于5月6日前全部发出；投递局收到此类邮件后要暂时搁置，于5月13日“母亲节”当天集中投递至收件人手中。

邮政礼仪业务

一是以“母亲节”期间异地和同城鲜花礼品为主，要充分利用邮政礼仪高质量的插花艺术和强大的配送能力，及时准确传递节日的祝福。

二是在“母亲节”来临之前，各局要提早将礼仪公司节日期间的鲜花礼品种类、价格，公布到“185”客服中心，以备客户咨询。

三是各局要在进行深入广泛的市场调研基础上，细分市场，并针对不同的目标群体制订不同的营销策略：一要针对目标

群体消费水平的不同，制定出不同价格档次的鲜花礼品。如：针对消费水平较低的学生，可推出资费较低的学生套餐。二要根据消费者的订购时间不同，制订相应的价格策略。由于越临近“母亲节”，康乃馨等鲜花的价格势必随之上涨，因此各局可根据市场的价格行情对预先订购的客户实行优惠。三要开展回赠消费者精美礼品或打折卡活动，进一步引导客户再次使用邮政礼仪。

母亲节饭店新颖活动方案篇四

在这阳光灿烂，暖风拂面的五月，我们又一次迎来了“母亲节”。

母亲，对于我们每个人来说，是多么神圣而纯洁的字眼。喊一声“妈妈”，那是最纯真，最动人的原始蕴藏，是我们对母亲最深切的呼喊。

而对于幼小的孩子们来说，母亲更是他们的形影不离的依靠，为了使孩子们从小感恩母亲，尊重、孝敬母亲，培养孩子们爱妈妈、爱老师及周围所有人的情感，在母亲节来临之际，广饶县大码头乡中心幼儿园开展“情系五月，感恩母亲”主题系列活动。

[活动目标]

- 1、知道每年5月的第二个星期日为母亲节。
- 2、学会感恩，知道妈妈整天劳动及接送孩子上幼儿园很辛苦，要珍惜妈妈的劳动，爱妈妈。
- 3、体验与妈妈一起劳动的快乐。

[活动准备]

- 1、做贺卡用的厚纸和一些彩纸。
- 2、每人画一张表达自己心愿的画，张贴到展板上。
- 3、让小朋友对妈妈和老师说一句感恩的话和做一件有意义的事。
- 4、录音磁带《世上只有妈妈好》、《感恩的心》。
- 5、每班对1——2名妈妈和2名教师的一天进行跟踪录像，制成光盘。

[活动过程]

- 1、从5月4日起，利用一周的时间，每天早7：15——8：00播放《世上只有妈妈好》、《感恩的心》等歌曲，让孩子们从一进入幼儿园就能感觉到今天与以往的不同，融入到母亲节即将到来的氛围中。
- 2、5月4日孩子入园后，教师让他们说出今天来到幼儿园感觉与以往有什么不同？进而对幼儿进行感恩教育，初步了解母亲节的来历。
- 4、5月6日，幼儿画出我心目中的妈妈，以班级为单位进行展览，然后幼儿园组成评选小组，选出各班的优秀作品，集中展出。
- 5、我为妈妈做一件有意义的事。

各班根据实际，制定计划，然后付诸实施。

例如结合幼儿园进行的手足口病预防工作，小二班孩子教给妈妈正确的吸收方法，并用正确方法为妈妈洗手；中班则进行小歌手比赛活动——演唱妈妈的歌曲并为妈妈梳头、洗脚；大班特地编排了歌颂妈妈的舞蹈《感恩的心》等，培养孩子

爱妈妈、爱老师及爱周围所有人的情感。

6、幼儿人人制做贺卡，母亲节那天献给自己的妈妈。

7、展示活动。

5月8日，各班找出家长代表参加母亲节庆祝活动。

[活动延伸]

要求幼儿回家帮助妈妈做力所能及的劳动，体验妈妈劳动的辛苦，感恩妈妈，回到幼儿园讲给老师和小伙伴听。

母亲节饭店新颖活动方案篇五

1、让幼儿知道x月的第一个双休日就是母亲节2、通过活动让孩子们知道母亲的辛苦，知道感恩母亲。

1、让幼儿了解母亲节的意义。

2、让幼儿学习说："祝妈妈母亲节快乐！妈妈您辛苦了" 3、练习舞蹈《让爱住我家》

4、准备气球（每个幼儿一个）5、音乐《让爱住我家》《让爱传出去》《感恩的心》

1、先安排各班幼儿家长按班级在户外场坐好。

2、16：50时组织幼儿在幼儿园一楼排好队，并给幼儿发放气球。

3、当《让爱传出去》的音乐响起的时候各班教师按学、大、中、小的班级依次慢慢的把所有的妈妈围在中间，（要求教师安排幼儿自己找到自己的妈妈或家人）4、把手中的气球献

给妈妈、拥抱妈妈、或亲吻妈妈、给妈妈说一句贴心的话。

5、让幼儿去邀请自己的妈妈来一起跳舞蹈《让爱住我家》

6、活动结束注意事项：

1、如遇天气不好的情况地点变动为（幼儿园三楼多功能活动室）

2、幼儿先把家长们围到教师再安排幼儿找到自己的家人3、活动当天一定要通知家长到位（以免有个别幼儿没有家长陪同做活动），如有特殊情况家长未到得幼儿教师要安排好幼儿在自己的身边，告诉他先把礼物收到等妈妈到了再送给他。

4、活动结束后一定要注意家长未到的幼儿。

母亲节饭店新颖活动方案篇六

今年5月13日是母亲节。市妇联将以“感恩母爱、幸福家庭”为主题开展系列庆祝纪念活动。现将有关事宜通知如下：

以党的xx大精神为指针，认真贯彻科学发展观，弘扬中华民族传统美德，培育和践行社会主义核心价值观，宣传母亲博爱善良的情怀，歌颂母亲无私奉献的精神，营造尊敬母亲、关爱母亲、感恩母爱的良好社会氛围，共建幸福美丽xx□

1、开展“慈母孝女贤妻”寻访关爱活动。联合有关单位和部门，以乡镇、街道为单位，举办家风家训评议会、慈母孝女贤妻故事会、自荐和推荐座谈会，组织群众自编自演文艺节目汇演等，以生动活泼的方式，挖掘在家庭和美、邻里和睦、社会和谐中的妇女模范典型，评选表彰慈母、孝女、贤妻和“最美家庭”。请各县区上报乡街开展活动时间表。

2、开展“为了母亲的微笑”系列活动。一是弘扬节日文化。

倡导社会各界，以温暖的方式为母亲过节，组织开展陪母亲踏青出游、看电影、做体检等节日活动，感恩母爱。二是关爱特殊母亲。动员社会力量为贫困母亲送资金、送物资，每个县区至少帮助100名贫困母亲；上下联动，协调相关医疗机构，为贫困母亲免费体检；开展“家庭光明行”活动，协调相关单位和部门为贫困家庭的家庭成员免费做白内障手术；落实好母亲安居、母亲致富等实事化项目，利用好社区妇女工作委员会服务妇女项目库，为母亲办实事、好事。同时，将5月11日定为服务特殊母亲集中活动日，各县区妇联要组织巾帼志愿者、巾帼雷锋等，走进空巢、孤残、单亲、高龄等特殊母亲家庭，建立服务基地，结对提供帮扶服务。三是走访优秀女性和杰出母亲。市妇联将集中走访全国和省三八红旗手、集体以及杰出母亲、和谐家庭等典型，送去妇联组织的关爱。

3、继续开展母亲游家乡活动。市妇联、市旅游局继续开展“母亲游家乡”活动，母亲节当天开放部分旅游景点，让全市母亲享受免门票政策自助游；推出重点旅游景点，组织贫困母亲集中游。（具体方案另行通知）

各级妇联、各部门要高度重视，结合实际，精心策划组织，精心安排运作，并创新载体，突出教育性、激励性、引导性和实效性。要做好宣传教育工作，协调媒体，利用新媒体，倡扬节日文化和社会新风，促进社会和谐稳定。请各县区妇联于4月29日下班前上报母亲节活动安排表和“争当慈母孝女贤妻、争创最美家庭”活动安排表，5月12日下班前上报活动总结和图片资料。

母亲节饭店新颖活动方案篇七

我在策划此案时，最先的反映就是要即刻抓住商机，全面展开市场调查；然后经过信息的收集、整理、分析、判断后，对其进行四定位：一是目标群体细分定位。二是产品概念创新定位。三是巧借东风捆绑定位。四是渠道服务联合定位；

最后达到意想不到、事半功倍的效果。

xx年我以策划人的身份，与公司策划组成员们一起就公司在母亲节期间促销活动进行了全面的策划及操作。在策划中，通过一系列的针对市场的调查分析，我提出了“公司促销四定位”的策划思路。一是对公司进行了目标群体细分定位，用“抓两头带中间”策略锁定了目标消费群；二是运用产品概念创新定位，对公司原有产品概念进行了创新；三是巧借东风捆绑定位，巧妙的与有关单位合作，通过强强联合，共同进行促销，达到了互惠互利、共同发展的目标；四是进行渠道服务联合定位，利用公司自有的渠道再加上良好的服务，从而提高公司形象。通过这一系列的实施，不仅使得公司在母亲节期间的促销活动大获全胜，而且还使公司的形象得到飞越似地提升。

“游子吟：慈母手中线，游子身上衣，临行密密缝，意恐迟迟归，谁言寸草心，报得三春晖。”、“世界上一切光荣和骄傲都来自母亲”、“妈妈你在哪儿，哪儿就是最快乐的地方”、“世界上许多事物都是假的，空的，而母爱却是真的、永恒的、不灭的”[]x国国会x年x月x日通过决议，确定每年五月的第二个星期天是母亲节。母爱是无私的，更是没有国界。母亲一生为养育儿女呕心沥血，付出的最多。这一天正是提醒每位做儿女的要永远记住母亲的辛劳和养育之恩。为了纪念这个温馨的节日，人们一般都以赠送康乃馨来表达对母亲深深的爱恋，康乃馨是母爱之花，它是慈祥、温馨和真挚的代名词。在国外在这一天康乃馨是花市里的俏销货，其销量是十分惊人的。

xx年x月初，我作为应邀作为策划人协同策划组对我市进行了一次大范围及详细的市场调查。通过两个星期的调查，我们发现：在母亲节期间的主要消费群体是x岁的，约占x%[]其次是x岁的消费群体；而45岁以上的消费群体也占到了将近x%[]消费者购买花卉的数目组合以x支、x支、x支、x支、x支、x

支等数目为主，大约占到x%[]市内其他花卉销售商在母亲节期间基本没有什么较大的促销活动，即使有也只是针对零售花店的通路促销，更多的花卉销售商及花店采取的是自然销售，从业人员营销观念比较落后。市内人们经常光顾的场所如电影院等虽然每年也搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，没有新意，而且活动宣传乏力，不到位，效果不佳。另外，在受访人群中，有56%的消费者认为每年都送康乃馨缺乏新意，不能将母亲节温馨长久留住，希望除赠送康乃馨以外，能赠送其他更时尚更有保留价值的礼品。显然，消费者的需求意味着巨大的商机。

母亲节饭店新颖活动方案篇八

- 1、用不同的线条表现出妈妈的特点；
- 2、学习画人物头像，能表现出妈妈的主要特征。

活动准备：幼儿带妈妈的正面照片、教师为自己妈妈画的相片

一、我爱妈妈

——教师出示妈妈的照片，告诉幼儿这是老师妈妈。

——请幼儿看看妈妈的照片，每个幼儿都有妈妈，看看妈妈的照片就像看见妈妈一样，心里特别高兴。

如：“妈妈我爱你”、“妈妈，你辛苦了”-----

二、妈妈的画像

——通过照片和画像的比较，引导幼儿从发型、五官等局部特征进行粗略的比较。

三、我为妈妈画像

——同桌幼儿相互比较妈妈的照片，引导幼儿从发型、五官等局部特征进行粗略的比较。

——提醒幼儿画得大点，能表现出一、二处的主要特征。

用不同线条表现出妈妈的特点。如各种各样的头发

——展示作品，幼儿说说自己妈妈的样子，最喜欢妈妈的什么。