

# 2023年母亲促销活动方案策划(汇总9篇)

游戏策划是一项涉及多个领域知识和技能的综合性工作。以下是小编为大家收集的项目策划范文，仅供参考，希望可以帮助到大家。

## 母亲促销活动方案策划篇一

母亲节促销对于人们来说，更像是对于母亲的感恩节，在这一天，大家都会去完成一个任务，感恩母亲，而商家的一系列母亲节促销活动，更是将这种热情推向高潮，精明的商家们对消费者准备了一系列的母亲节感恩套餐，为消费者策划着母亲节的感恩行动，而成功的商家也获得了消费者的慷慨回报。而在这样的一次感恩大行动中，餐厅是大部分消费者的选择，为了能在这次促销大行动中脱颖而出，餐厅商家们可谓是殚精竭虑。

### 1. 母亲节之怀旧大餐

怀旧就是缅怀过去。旧物、故人、老家和逝去的岁月都是怀旧最通用的题材。

### 2. 母亲节之滋补大餐

在母亲节来临之至，陪妈妈一起吃一顿营养、美味的大餐，祝福母亲永远都健康、美丽。

### 3. 母亲节之亲情大餐

打起“亲情”牌，吸引中低端食客，主打“家常菜”，口味大众化，再辅以时尚就餐环境，标准化服务，吸引时尚年轻人来为母亲过节。

餐馆要相应设计一些庆祝母亲节的活动和小礼品。为每一位

前去就餐的母亲赠送康乃馨作为节日礼物。

1. 以“某某餐厅”名义，向目标消费者发送“母亲节”精彩短信，以情感交流打动消费者。

## 母亲促销活动方案策划篇二

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，结合各自营业厅炒店组织情况，评选出最佳炒店团队，奖励现金xx元。

## 母亲促销活动方案策划篇三

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： $200 \times 2 = 400$ 元

3. 拍摄人员费用

估计费用20xx元左右

## 母亲促销活动方案策划篇四

每年五月的第二个星期天，是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营“亲情”，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节日为5月9日。

5月8日—5月10日

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月8日—5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，

方便顾客购物后留言;留言本上精彩的内容用电脑处理后,张贴在显眼的位置,以便顾客欣赏,内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

## 母亲节促销活动方案【二】

### 母亲节促销活动方案策划篇五

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。

## 母亲促销活动方案策划篇六

妈妈，谢谢您！

5月12日—5月14日

女装、珠宝、化妆、针织家居

活动一：“送千禧良缘全家福”——全家的幸福是送给妈妈最好的礼物！

在本次活动期间，累计购物满588元的顾客，凭当日有效购物凭证，即可获得价值388元千禧良缘全家福免费摄影卡一张。每人限领一张。

领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动二：“妈妈，谢谢您！”亲情特卖场

参加品类：女装、家居用品(礼品)、针织内衣。

特卖地点：南门共享空间。

特卖时间：5月12日—5月14日。

活动三：“妈妈模特秀”——天下最美丽的永远是妈妈！

地点：西广场 时间：5月13日、14日每天下午3：00—4：30

注意：走秀当中会穿插现场互动问答，答对有奖。

活动四：“康乃馨送妈妈”——花香饱含儿女心

活动时间：5月14日。

当日购物的顾客，凭当日单张小票(满10元)即可获得康乃馨一枝。每位限领一枝。领取地点：南门共享空间特设赠礼处。

活动四：“最像母女、母子”评比

报名时间：5月12日、13日。 报名地点：西门总服务台。

报名手续：报名母女或母子需持户口本及母女或母子生活合照1张(大于5寸)登记。

比赛时间：5月14日下午3：00开始。 比赛地点：西广场。

比赛形式：现场公布。

奖项设置：一等奖 2名 各奖价值388元奖品一份

二等奖 3名 各奖价值200元奖品一份

三等奖 5名 各奖价值150元奖品一份

在本次活动期间，绝对禁止导购员私自提价、私自收银，对违反此规定的专柜，一经发现，商城将对商户处以罚款20xx元！

对以上两种违规情况，进行举报者将奖励200元，对现场抓获违规者的奖励400元。

原有结算方式不变，同时，5月14日“康乃馨送妈妈”活动结算流程如下：

- 1、顾客凭当日单张机制小票(消费满10元)到赠礼处领取康乃馨。
  - 2、工作人员验证小票合法性。
  - 3、分部门(机制小票的部门前三位)登记即每部门一张《赠花登记单》，登记销售码、导购员编号两项内容。
  - 4、在机制小票上盖赠品已领章(或字样)。
  - 5、给顾客康乃馨一支。
  - 6、5月15日一上班，赠礼人员将5月14日的《赠花登记单》交财务。
  - 7、财务根据登记的销售码，查询所属供应商将供应商编码登记在《赠花登记单》指定位置。当日11:00前传递给各相应部门主管。
  - 8、部门主管负责找导购员核对销售记录。
  - 9、有异议与赠礼处人员联系。
  - 10、当日18:30前核对无误，部门经理签字确认《赠花登记单》返回财务楼层会计
  - 11、楼层会计根据确认的《赠花登记单》录入供应商费用，每支壹元。
  - 12、楼层会计将《赠花登记单》存档。
- 
- 1、顾客在本次活动及之前任何活动期间购买的商品，均不允许出现无单退换货。
  - 2、退货：在活动期间购物的顾客，退货时商城按照其购物凭

证上实际付款金额退还现金。若顾客在本次活动中已领取奖品或礼品，则需连同奖品或礼品一起退回，如已使用无法退回，顾客需交纳相应现金，现金将从退货款中直接扣除，不足部分需由顾客补足。

### 3、换货：

(1) 只可调换价格等于或高于已购买的原始商品价格的新商品。

(2) 如果所调换的新商品与其购买的原始商品，两者价格相等，可直接按以往换货程序办理换货。

(3) 所调换的新商品的价格如果高于其购买的原始商品的价格，顾客需用现金补齐差价。

(4) 顾客在本次活动之前任何活动期间所购买的商品办理退换货时需遵循以往相关退换货程序办理，且无权参加本次活动。

(5) 在活动期间购物的顾客，如果在活动期间换货可享受活动优惠。

(6) 活动结束后，顾客调换商品须按先退货、再另行购买的程序实现调换及计算差价，顾客换取的商品不再享受活动期间的优惠。

4、在活动期间，商城各款台都可办理“退换货”手续。

## 母亲促销活动方案策划篇七

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8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。

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。

1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx年5月8日当天到店消费的女士(客房由总台在客人登记时发放、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5月8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xx系列旅行套装)

4、女士营养菜单：餐饮部推出x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xx元观景自助餐，母亲节专享套餐。美食城推出母亲节专享·下午茶套餐。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月8日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，5月x日开始预热□x日起开展为期x天的线上抽奖活动□[emailprotected]□每日送出一张自助餐免费券。

## 母亲促销活动方案策划篇八

母爱永恒，感恩母亲

一、宣传品牌文化内涵，，推广品牌，提高品牌知名度和美誉度。

二、利用母亲节活动，带动店铺销售，吸引人气。为后期经营增加优势。

店铺的宣传方式可以分为几种，可根据自己的店铺具体情况具体分析。

1、到街头，闹市去发送宣传单以及讲解活动细则。

2、活动期间，每天来店中的前十位购衣的中老年人送上一朵康乃馨，并送上一声节日快乐。

3、为每一位在店中留下了电话的朋友，在母亲节的前一天若是还没有来参加活动，可主动给其发去感恩祝福，祝福其母亲节快乐。

4、将卖场的电话定为“感恩热线”，欢迎顾客进行咨询。接线员可在电话中明确告诉顾客，凡来店中参加活动的都有好礼赠送。

5、购衣就能参加抽奖。设定购物达到多少元就设定不同的奖品。奖品为针对中老年朋友的食用油，大米，洗衣粉等。

6、另外，可根据顾客的身份来送不同的礼物。比如说孝心礼，长寿礼和青春礼等。礼品可以有高档木梳，精美生日礼品鲜艳康乃馨等。

1、店堂内环境要保持干净，地面不要有灰，店内不要有破损，标语是否有错误的或是不恰当的，如果有上述情况，就快速改正。不要影响店面的形象，使活动氛围被破坏。

2、服饰陈列是否摆放好了，是否有灰尘，吊牌是否完整等。在平时就应该注重陈列这一块，活动期间客流量会突然增大很多，更应该注意服饰的陈列。可通过平时的经验，觉得哪种陈列更利于促销，哪种陈列更受顾客欢迎，在活动期间可做出有针对性的调整，或者尝试换一种陈列风格，让顾客光临时有一种焕然一新的感觉。

3、人员安排问题。活动期间，应该多增添些人员，做到每一块都有人负责，以保持活动期间的服务不打折扣。

4、灯光，音响等设备的布置。可针对中老年服饰的顾客定位以及品牌理念，适当的布置一下灯光。围绕某一主推款式，可用不同的色光来装饰。也可在店中选择一些比如舒缓的音乐，让老人进店了有种回归的感觉。

介绍了这些，你准备好母亲节小店的`促销活动了吗？龙老师希望大家都能有一个好的营业额。

## 母亲促销活动方案策划篇九

每年五月的第二个星期天，是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设，是一个充满温馨的节日。超市，家庭主妇经常光顾的卖场，我们可以在这一天经营“亲情”，做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节日为5月9日。

5月8日—5月10日

超市康乃馨节，或者为温馨母亲节

活动一：母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月8日—5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言；留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

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。

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】. 5. 7-. 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，对伟大的母亲倾诉出发自肺腑的感恩之情。

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】. 5. 7-. 5. 11

### 【执行网点】

- 1、公司旗下所有网点
- 2、公司天猫网店同步执行，另收邮寄费10元。（是否限量待定）

【感恩共鸣】妈妈在，家就在，纵岁月改变了容貌，纵沧海变作了桑田，枯守着不变的，依然是那份家的眷恋和深深的母爱。因为家和妈妈和我们血脉相连，息息相通。

附：母亲节，孩子怎么陪妈妈度过愉快的一天！

母爱无私无声，无边无价。母爱如泉，含蓄静默而不张扬，点点滴滴都是对儿女的细心呵护；母爱如海，犹如澎湃汹涌的大海，滚滚波涛充溢的都是对儿女的深情厚爱！

在母亲节来临之前好好为我们辛苦的母亲策划一天的活动吧，感谢多年辛苦的她。

早上：喝早茶

提前去茶餐厅定位，母亲节当天早早去给母亲点好她爱吃的东西，等她来到了就直接可以吃，不用等待。如果条件允许，自己去厨房亲手做一些母亲爱吃的茶点。这样也表达了你的心意，母亲也会很高兴的。

陪母亲想去的地方游玩

喝完早茶后，休息一下下，就带着母亲说了好久而没有去成的地方游玩，逛街，买东西，去公园等等...是母亲喜欢的就可以了，今天的主角是她嘛，呵呵。

沐足，桑拿，美容

逛了一上午，身都比较酸累了，这时带着亲爱的母亲去好好轻松一下吧。去沐足可以放松脚，有益健康，去桑拿可以全身轻松，去美容让母亲保存青春美丽容颜。

看电影，话剧，大戏...

亲子diy礼品

看完电影了应该去挑礼物啦，去一家对于你觉得比较有意义的diy店铺，亲子2一起合作完成一份有意义的礼品吧。礼品贵重不重要，重要的是心意。

## 做一顿丰盛的晚餐

可能平时你都没有机会做饭，这些都是平时母亲包揽了，在这个佳节，你就为母亲准备一顿美味的大餐吧，好好慰劳一下辛苦的母亲。