

2023年酒店母亲节促销活动方案 酒店母亲节活动方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

酒店母亲节促销活动方案篇一

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“__”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“__”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“__”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。

一、母亲节活动目标

(一)母亲节促销活动方案提高品牌知名度。

(二)提高目标消费者当中的指名购买率。

二、母亲节促销活动方案母亲节活动亮点

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”已经普及，但在漯河地区了解这个节日的人还不多。“__”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。并且在首次了解“母亲节”的消费者心目中，可以留下“----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。

“__”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成功人士。由于公务繁忙，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，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。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月_日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在__消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

三、母亲节活动内容

(一)、活动预热期

大多数人没有过“母亲节”的习惯，“__”本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。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5月_日是母亲节”，以及“__”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

1、特约500名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特选择500名政企中高层管理人员，在5月1日邮寄贺卡、母亲节宣传折页，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们5月_日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为__品质监督员进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“__”在中高端消费者中的口碑效应。

2、有线电视台卫视台插转广告

有线电视台投放广告，告知消费者“__”5月_日举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间30秒，播出形式为各卫视台插转广告。

3、50家酒店免费品酒活动

酒店母亲节促销活动方案篇二

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“xx酒庄”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酒庄”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“xx酒庄”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、母亲节促销活动方案提高品牌知名度。

2、提高目标消费者当中的指名购买率。

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”已经普及，但在xx地区了解这个节日的人还不多□“xx酒庄”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。并且在首次了解“母亲节”的消费者心目中，可以留下“xx酒庄让我知道母亲节”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。

“xx酒庄”目标人群是xx岁~xx岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，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，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。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月8日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在xx地区消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

(一)活动预热期

大多数人没有过“母亲节”的习惯□“xx酒庄”本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。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-月-日是母亲节”，以及“xx酒庄”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

时间：

内容：

1、特约xx名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特选择xx名政企中高层管理人员，在x月x日邮寄贺卡、母亲节宣传折页，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们x月x日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为品质监督员进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“xx酒庄”在中高端消费者中的口碑效应。

2、有线电视台卫视台插转广告

有线电视台投放广告，告知消费者举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间x秒，播出形式为各卫视台插转广告。

3□xx家酒店免费品酒活动

x月x日~x日，选择xx市区xx家中高档酒店，在酒店大厅内设置“xx酒庄”展台，摆设小瓶装的“xx酒庄”酒，邀请来酒店内消费的目标消费者免费品尝。展台周围放置易拉宝，介绍x月x日“母亲节”当天，在该酒店内举行的活动内容，并向消费者派发宣传“母亲节”活动的宣传单页。

4□xx主要街道悬挂“母亲节”内容条幅

x月x日~x日，在xx市人流量大的街道高密度悬挂条幅，以“xx酒庄”的名义，采用富有煽情色彩的语言提醒大家关注“母亲节”，形成浓厚的节日气氛。

5、发送“母亲节”亲情短信;短信发送活动内容。

x月x日~x日，以“xx酒庄”名义，向持有“xx酒庄”点酒卡的目标消费者发送“母亲节”精彩短信，提醒消费者x月x日是“母亲节”，以情感交流打动消费者□x月x日、x日，通过短信发送活动内容，告知目标消费者x月x日“xx酒庄”活动内容，以及开展活动的主要地点。

6、在xx高档消费场所派发宣传单页

除开展免费品酒的50家酒店之外，选择其他高档商场、娱乐城等场所，派发精美宣传单页，告知x月x日“母亲节”当天□“xx酒庄”开展的活动，以及开展活动的酒店名称。

(二) 母亲节促销活动方案活动执行期

经过前期的启动工作，活动进入最终执行阶段，5月8日这一天在50家酒店内同时展开，需要配备大量人员，事先必须做好培训，保证工作执行的细节。

时间□x月x日

内容：

1□□xx报》派送“母亲节”精美夹页

在xx市区的□xx报》中夹送“xx酒庄”dm单页，提醒目标消费者采取庆祝“母亲节”的行动，告知“xx酒庄”当日活动内容，以及提供的礼品承诺，促成其行动。

2、发布□xxxx报》广告

在《xxxx报》发布半版广告，以问候、致贺的方式向xx市所有母亲表示慰问，传递“xx酒庄”当天针对“母亲节”举办的活动内容，邀请目标消费者前来指定酒店内参加活动。同期□“xx酒庄杯”《母亲与成长》专栏刊登征文一篇。

3□xx家酒店开展“送檀木梳、康乃馨给母亲”

在“xx酒庄”指定的xx家酒店内开展送礼活动：凡是在当日晚和母亲一起来酒店消费的顾客，或者带着妻子和小孩的顾客，均可获得“xx酒庄”赠送的“檀木匠”高档木梳一把、康乃馨鲜花一朵。另外还可根据顾客要求赠送小瓶装的“xx酒庄”酒。

4、母亲过生日，额外送大礼

在“xx酒庄”指定的xx家酒店内为母亲过生日，除檀木梳、康乃馨以外，额外送出精美礼品一份。

酒店母亲节促销活动方案篇三

为了进一步提高知名度，增进消费者对“xx大酒店”的品牌认知，以品牌带动销售，现借助“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xx大酒店品牌知名度。

五月，“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、通过母亲节活动提高xx大酒店在xx地区的品牌知名度。

5月x日-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[x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x折优惠(操作说明：客人登记入住时，前台赠送x折优惠券)。

2、感恩“妈妈菜”养生美食节

“感恩”套餐□ a款：xx/桌 b款：xx/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。(菜品及价格待定)

1、活动预热期

时间□x月x日 —5月x日。

- (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。

酒店母亲节促销活动方案篇四

根据酒店工会的活动计划，将在五月份举办“母亲节”感恩活动，感恩母亲是中华民族的优良传统，“乌鸦反哺”的性

灵原态，让我们感悟到作为人的重要表证，漂泊在生活的经纬里，总有千丝万缕的母爱情感把我们支撑。具体活动方案如下：

一、时间：5月10日(星期天)上午10:30分

二、地点：二楼国际会议厅

三、主持人：马静 、张勇

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2017年4月份优秀员工(y)代表的母亲、婆婆、妻子，共计37人。

其中：

房务部(6人)：马利、王保霞、曹春萍□(y)张文海、马永娟、李凤兰。

营销部(2人)：刘亚荣□(y)孙楠

财务部(4人)：周旭春、张志强、祖亚丽□(y)高虹

工程部(4人)：马永惠、穆雪锋、薛建军□(y)李春林

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，进一步宣扬虹桥“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

秀员工母亲对虹桥工作的大力支持，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》；

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。

酒店工会

2017年5月7日

酒店母亲节促销活动方案篇五

母亲节最早是古代的人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后来，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。

一、活动目的

1. 母亲节的由来：

在美国，最早关于母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安

娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦于1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。

2. 活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树立红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

二、活动时间

2020年5月_日

三、活动主题

__ “母亲节我最想对母亲说的一话” 活动

四、活动内容

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。

在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。

注：**a**活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。

允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满。

b广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合。

c配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

五、活动宣传

1. 文案题目：__“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2. 文案正文：母亲节，你为母亲准备了什么礼物?其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈最好的礼物。这__都为你准备好。

您送给母亲最贴心的祝福，__送您最贴心的服务。

3. 宣传方式：

pop宣传海报，条幅。