

2023年母亲节促销活动策划 母亲节促销活动策划方案(优质6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

母亲节促销活动策划篇一

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x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。

母亲节促销活动策划篇二

一、活动目的：

1. 在活动期内，刺激消费者的计划性购买和冲动性购买，扩大营业额，并提高毛利额；
2. 稳定已有顾客群并吸引增加新顾客，以提高客流量；
3. 增加季节性商品的销售，以提高人均消费额；
4. 增强企业形象，提高公司知名度。

二、活动时间：5月10日—5月16日

三、活动主题：温馨母亲节&狂欢献爱心

四、促销活动内容：

活动一：母亲节特价商品

日用品：纸品、卫生巾等，重点突出1-2款爆品；

百货品：厨房用具、餐桌商品为主，重点凸显1-3款家庭必备爆品等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满98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

感恩母爱签名活动：13日当天，15岁以下青少年儿童凡现场在条幅上写下 妈妈我爱你 ，均可获得精美牙刷一支！

道具：签名条幅一条，2米x5米。彩色记号笔。(门店可使用pop等)

活动四：会员卡的推广，店内会员价商品?d?d比特价还惊爆的会员价，真诚回报忠实顾客！

活动五狂欢夜场：现金大把抓?d?d母亲节送给伟大母亲的惊喜：13日晚上19：30分?d20□00□身为人母的朋友凭58元以上购物小票，可参加抽奖活动。抓到多少送你多少!(限__购物中心__店)

活动六：凡5.13号生日的女性顾客，凭身份证到店均可领取精致丝巾一份！

母亲节促销活动策划篇三

母亲节，是全世界母亲的节日，在这样一个特殊的节日里，很多商家也会纷纷推出促销活动，下面是本站小编为大家整理的：2018母亲节商家促销活动策划范文，欢迎阅读，仅供参考，更多内容请关注本站。

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，具体如何策划，您可以参考“2018母亲节商场活动策划方案”，希望给你灵感。

爱美是女人天性，母亲节这天，作为现代女性，不仅仅要做贤妻良母，更是要做一个走在时尚前沿的女性，服装店在母亲节前后，推出促销活动，促进女性消费，如何策划，您可以参考“服装店母亲节活动策划”，希望帮助到您。

在母亲节来临之至，妈妈每天负责我们的三餐辛苦了，所以很多朋友会选择陪妈妈一起吃一顿营养、美味的大餐，表达对妈妈的爱，餐厅推出惠泽母亲节套餐等不乏是个好创意，具体详情，请看“餐厅2018母亲节活动方案”。

吃完温情的晚餐后，有选择直接逛街购物，也有想来点新鲜的吧，带妈妈去唱k让妈妈在欢乐的氛围中再年轻一回！所以ktv也可以推出相关促销活动，具体策划内容，您可以参考“ktv母亲节活动方案”。

妈妈们爱理财，母亲节这天，银行也把握机会，推出了各式各样的理财产品，具体活动方案，您可以看看“2018母亲节

银行活动方案"。

以上是本站小编为大家整理的母亲节商家促销活动策划相关范文，希望对您有所帮助，更多内容请关注本站。

母亲节促销活动策划篇四

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。今年母亲节为5月x日。

5月x日—5月x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xx元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

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

母亲节促销活动策划篇五

- 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10日-11日(5月第2个周末)

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。——但丁·(神曲)

1、赠送康乃馨鲜花：凡20xx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□xxx元。唐人街美食城推出母亲节专享·港式下午茶套餐。

1、短信群发：感恩母亲·母爱永恒!5月11日最佳西方财富酒店推出“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。

5月11日前，采购部门将所需物品采购、准备到位；

5月11日前，餐饮部准备好母亲节菜谱和康乃馨的申购工作；

5月10日前，市场销售部企划人员将相关促销活动细则发布到酒店官微、微信；

5月11日前，各部门做好本次活动的员工培训，做好对客宣传；

活动结束后，市场销售部企划人员及时跟进，对母亲节活动在相关媒体予以宣传报道。

预算□ $100 \times 40 \times 3 = 12017$ □

母亲节促销活动策划篇六

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“白海豚国际酒店”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“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，公司利用母亲节这个活动氛围，充分渲染了公司关爱老人、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，从而起到提高品牌知名度，增加购买率的营销目标。

(一)母亲节促销活动方案 提高品牌知名度。

(二)提高目标消费者心目中的形象。

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，但在本市了解这个节日的人还不多。本酒店通过开展有关“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。并且在首次“感恩母亲”活动中，可以留下“白海豚国际酒店让我知道母亲节”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，以及在钦州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。

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-月-日是母亲节”，以及“感恩”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。