

售楼处母亲节活动方案 母亲节活动方案(模板6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

售楼处母亲节活动方案篇一

1. 母亲节的由来： 母亲节最早是古代的'希人和马人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，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。 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。威尔生总统亦於 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。树红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

20xx 5 月 14 日

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。

1. 文案题目：红屋“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。这一红屋都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福，红屋送您最贴心的服务。

3. 宣传方式□pop 宣传海报，条幅。 . 费用预算 1. 根据三家店三月份人潮统计分析：中山店周日最高人潮 326 人，平均人潮 288 人 延安店周日最高人潮 250 人，平均人潮 196 人 闽江店周日最高人潮 232 人，平均人潮 196 人 其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。另外根据 20xx 母亲节促销活动资来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们闽江店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到红屋就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为中山店发放康乃馨 150 支、贺卡 100 份，延安店发放康乃馨 80 支、贺卡 100 份，闽江店发放康乃馨 90 支、贺卡 100 份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。2. 促销成本预算 康乃馨批发价大约在每打 9 元左右，每打 12 支。

费用在 300 元以下。

贺卡根据质同批发价大约在 0.5 至 1.5 元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有红屋标志并且较为精美具有一定保存价值。费用应该可以控制在300 元以下。总费用可控制在 600 元左右，促销成本较低。

“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”；美国国会1914年5月7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。

20xx年2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25—45岁的，约占55%；其次是18—25岁的消费群体；而45岁以上的消费群体也占到了将近3%；消费者购买花卉的数目组合以1支、3支、6支、9支、12支、33支等数目为主，大约占到76%；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。

通过这些资料的收集、整理、判断、分析后，我们首先提出了重新定位公司目标消费群市场的草案：

a类消费群：25—45岁的消费群，此类消费者都是母亲节康乃馨消费的主力人群。此类群体或是处于事业的起步期、上升期，或已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得心态尤为成熟，能深切体会到做母亲的疾苦。

b类消费群：45岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年母亲节气氛的影响，在整个花卉消费群体中已占有3%的比例，说明其时尚心态渐起，是一支易被“感化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

c类消费群：18—25岁的消费群，他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。她将是影响b类消费群的一支“伏兵”，即不能放弃，而是要有针对性的进行市场推广。

该草案采取了“抓两头带中间”目标市场定位：即通过对a类消费群和b类消费的重点诉求，带动c类消费群的积极参与□a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场，也是广告的主要对象□b类消费群虽然需求较小，但如果购买欲望被激发出来，也是一个不小的市场，而且其社会影响对公司的品牌建设将十分有利。

该草案的提出获得了董事们的一致好评。

我们发现，现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且

历史久远的手绣品：十字绣。“十字绣”[cross stitch]产生于中国的唐代，在明清时代尤为盛行，和中国传统的很多绣法不同，它非常地简单易学，不论男女老少都可以轻而易举地掌握它，即可长久保存，还可享受到diy的乐趣，于是乎广泛的在年轻人中流行开来，应是我们寻找的理想的载体。同时，由于十字绣是从远古传下来的女红手艺，这样就为她与母亲节的结合找到了一个巧妙的切入点，即这个针对母亲节的礼品就叫“亲恩绣”（结合市场时尚理念还可叫“亲恩秀”或“亲恩show”）她不同于市场上销售的十字绣，我们赋予了她全新的内涵：“‘亲恩绣’show出母亲节，亲恩不能忘怀，饮水要思源”，寓示着亲情的执著、久远。而且“亲恩绣”本身就是一个很好的卖点。

于是，我们当即就此提出了另一草案，为公司发掘出的产品进行概念更新及重新包装应市，这次草案的提出，获得了董事们的一致认可，并要求我们即刻针对所重新定位的消费群、新开发的产品制定具体的促销活动方案，及尽快实施。

于是紧接着20xx年3月、4月我们就此为公司发掘出的产品进行了全新的包装组合及概念更新，具体操作如下：

20xx年3月我们迅速联系了一家手绣厂，用2个月时间开发出了系列的“亲恩绣”礼品，包括“有福绣”、“爱心绣”、“牵手绣”等，并且每种“亲恩绣”都配备了时尚、高档材质的包装盒，一改以往十字绣的低档、简单的形象。但由于其技术性不强，易被模仿，因此在活动之前，我们采取了严密的保护措施，防止概念、产品的外流。

售楼处母亲节活动方案篇二

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13日。

5月10日—5月13日

珠宝康乃馨节，或者为温馨母亲节

活动一：母亲节特价商品

精品珠宝、翡翠、情侣项链等；

活动二：凡在珠宝购物单张收银小票满x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9日—5月13日，您可将最想对妈妈说的话填在店内的“留言本”上。由超市把这些话在店面的显眼处张贴公布。

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。

售楼处母亲节活动方案篇三

为进一步教育引导学生会主动感谢与关怀他人，学会与同学和睦相处，了解体会父母师长的辛劳，懂得助人以及回馈他人，培养感恩的心，做一个感恩的人。近日xx中心小学在母亲节到来之即，组织一系列感恩母亲节活动，引导学生体会到母爱的伟大并学会感恩、回馈母爱。

知恩在心中：

1、学校利用升旗仪式让学生在聆听演讲的同时，细细品味和回忆母爱；

2、召开“感恩母亲节”主题班会，了解母亲节的来历、讲述母爱故事、学唱母爱歌曲、我为母亲送上温馨的祝福……等活动体会到母爱的伟大，激发学生感恩母亲、回馈母爱的情感。

感恩在深入：

2、记录亲情档案：把妈妈的生日、爱好记录下来，在其过生日的时候送上祝福；

报恩在行动：在母亲节当天，根据各定的母亲节行动方案，开展报恩行动，将《写给最亲爱的妈妈》的信、温馨的祝福、美丽的鲜花、体贴的行动等献给最伟大的母亲。

售楼处母亲节活动方案篇四

在母亲节来临之际□x月xx日（星期五）下午，我校利用课间活动时间，安排母亲节有关活动内容，活动主题是“感恩母亲，关心母亲”。

具体活动如下：

一、学生要在家帮助母亲做家务，给母亲唱一首感恩的歌曲，真诚的对母亲说一句感恩的话，如：妈妈，您辛苦了，祝您节日快乐。深深地给母亲鞠上一躬，祝她老人家身体健康，万事如意。

二、三至五年级的学生写一篇以“感恩母亲”为主题的作文，把自己母亲节这一天活动情况记录下来，要有真情实感，不

要弄虚作假。

情况反馈□x月xx日上午学校对母亲节孝亲作业进行检查，发现多数同学十分重视母亲节，甚至超过了春节等其他节日，多数同学能够做到孝敬母亲、感恩母亲，字里行间流露着对母亲的感激之情。

作文较好的学生

有□xxx□xxx□xxx□xxx□xxx□xxx□xxx□xx□xxx□xx□

通过母亲节活动，同学们更加学会了尊重母亲、孝敬母亲，知道了什么是感恩。大家纷纷表示要做一个母亲喜欢的好孩子。

售楼处母亲节活动方案篇五

主题活动主题：妈妈，我爱您！

主题活动时间：5月7日——11日

- 1、结合母亲节，让孩子们了解母亲在孕育，照顾自己的一些辛苦故事
- 2、通过游戏，感受到妈妈给予的爱，增加母子、母女之间的深厚感情

主题活动流程：

母亲节的由来

- (1) 幼儿了解母亲节的由来。
- (2) 知道每年5月的第二个星期日为母亲节。

(3) 培养幼儿对母亲节的关注与感恩母亲的情感。

制作调查表

(1) 对妈妈制作一份调查表，更加的了解妈妈。

(1) 能在集体中，根据调查表介绍自己的妈妈。

(1) 老师和小朋友一起聊聊“爱妈妈”的话题。

(2) 学习歌曲《世上只有妈妈好》，感受到妈妈给予的爱，增加母子、母女之间的深厚感情。

(1) 亲子制作：为妈妈制作一份礼物，表达对妈妈的祝福。

(2) 体验母亲在孕育时，照顾自己的辛苦。

(1) 展示妈妈做的是食物，请幼儿介绍自己妈妈做的是什么食物。（一定是妈妈亲手做的）

(2) 与同伴一起分享妈妈做的食物。

(3) 幼儿为妈妈表演一个节目。

温馨提示：

请各位妈妈们在5月11日带一份自己制作的食物来参加主题活动，我们一同分享母亲节的喜悦。

诚挚的邀请您参与主题活动，留下难忘的回忆！

售楼处母亲节活动方案篇六

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。*超市或者商场，

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。

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。

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月9日—5月13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。