

最新餐厅母亲节送礼物给顾客 餐厅母亲节活动方案(优质5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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

餐厅母亲节送礼物给顾客篇一

经济类资料都健康、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。

二、准备母亲节礼物

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。

三、发送母亲节亲情短信

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。

2. 通过短信发送活动内容，告知目标消费者母亲节某某餐厅活动内容，以及开展活动的主要地点。

餐厅母亲节活动方案

经济类资料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12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：

一、活动目的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。

二、活动时间

2017年5月10日-11日(5月第2个周末)

三、目标群体

经济类资料一般较少，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。

四、活动主题

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)

五、活动内容

1、赠送康乃馨鲜花：凡2017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，并致以母亲节日问候)

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。

经济类资料

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□xx-x元。唐人街美食城推出母亲节专享港式下午茶套餐。

六、活动宣传

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-精选财经--

经济类资料报)：5月10日、5月15日，活动前、后软文报道。

七、费用预算

：略

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。

餐厅母亲节活动方案

一、订购康乃馨：

大店可订购300500支；细店可订购100200支；在母亲节当晚饭市由咨客派发。

--精选财经--

经济类资料

二、场地布置：

以温馨的粉红色的汽球为主，有条件的再配以粉红色的薄纱。汽球用来布置大厅，及做成心形或拱形汽球柱放在店的正门口，薄纱用来布置上落楼梯的扶手。

三、母亲节特惠菜式或海鲜：

可选一至两款菜式或海鲜在母亲节当晚饭市以优惠的价格推出。

四、母亲节爱心套餐：

可以做两至三款母亲节爱心套餐，价格分店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养，并可护肤养颜为主。

五、母亲节爱心蛋糕：

大店可设定在母亲节当晚饭市消费388元以上，可获赠爱心蛋糕一个；细店可设定在母亲节当晚饭市消费288元以上，可获赠爱心蛋糕一个。当然消费价格分店亦可由自己定，以上价格仅供参考。

六、有条件的分店，可设抽奖活动。

—精选财经—

经济类资料

具体抽奖细则分店自己定。

-----~

9 ~

餐厅母亲节送礼物给顾客篇二

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，再辅以时尚的就餐环境，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。

2、通过短信发送活动内容，告知目标消费者母亲节某某餐厅活动内容，以及开展活动的主要地点。

餐厅母亲节送礼物给顾客篇三

一、餐饮店推出美颜养生套餐惠泽母亲节

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。

二、准备母亲节礼物

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。

三、发送母亲节亲情短信

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。

2. 通过短信发送活动内容，告知目标消费者母亲节某某餐厅活动内容，以及开展活动的主要地点。

孝心，值5月12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：

一、活动目的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。

二、活动时间

2017年5月10日-11日(5月第2个周末)

三、目标群体

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。

四、活动主题

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)

五、活动内容

1、赠送康乃馨鲜花：凡2017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，并致以母亲节日问候)

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□xx-x元。唐人街美食城推出母亲节专享港式下午茶套餐。

六、活动宣传

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。

七、费用预算

：略

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。

一、订购康乃馨：

大店可订购300500支；细店可订购100200支；在母亲节当晚饭市由咨客派发。

二、场地布置：

以温馨的粉红色的汽球为主，有条件的再配以粉红色的薄纱。汽球用来布置大厅，及做成心形或拱形汽球柱放在店的正门口，薄纱用来布置上落楼梯的扶手。

三、母亲节特惠菜式或海鲜：

可选一至两款菜式或海鲜在母亲节当晚饭市以优惠的价格推出。

四、母亲节爱心套餐：

可以做两至三款母亲节爱心套餐，价格分店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养，并可护肤养颜为主。

五、母亲节爱心蛋糕：

大店可设定在母亲节当晚饭市消费388元以上，可获赠爱心蛋糕一个；细店可设定在母亲节当晚饭市消费288元以上，可获赠爱心蛋糕一个。当然消费价格分店亦可由自己定，以上价格仅供参考。

六、有条件的分店，可设抽奖活动。

具体抽奖细则分店自己定。

餐厅母亲节送礼物给顾客篇四

母亲节有没有新颖活动方案？

——做个抽奖互动！

抽奖互动虽然简单，比不上其他活动有噱头，但是就实际情

况来说，却是最易提升氛围一招。

今年母亲节是5.14日，各位餐饮人只需提前预备好一个抽奖箱，届时按照每桌一次抽奖机会进行即可。

因为是母亲节，考虑到过节人群特定性，所以不建议餐企将抽奖形式做成线上：

摇一摇虽然简单方便，可是很多妈妈们却不会玩。

为了当天活动氛围，餐饮企业可以准备一个“越老越有味道”复古抽奖箱，让妈妈亲自参与到活动中来。

二、母亲节伴手礼

母亲节送什么伴手礼会让妈妈群爱不释手呢？如果送一道菜、一款饮品，当餐就吃完喝完了，不会留给妈妈群多深印象，在此，记者建议各位餐饮人，可以做一份“母爱手写本”——类似于湖蝶轩餐厅这份“梦想手写本”。

这本“母爱手写本”可以录入这几大元素：

1. 尺寸比iphone 6s稍大一些，便于随身携带；
2. 封面或者前几页翻拍妈妈与自己孩子合照；
3. 手写本中间部分是无图白纸，用作记笔记；
4. 在本子内印刷上一些养生知识；
5. 本子后面，建议印刷上抵用券等；便于拉动后续消费。

三、借此推出孝心卡

外婆家有个“62外婆节”，西贝有个亲嘴节，福来妻有个爱

妻日……餐饮商家“造节”或将成为一种市场趋势，通过抓住传统节点，或打造市场热点，以节日为由头做市场嫁接，通常会赢得比较理想市场效果。

所以，在母亲节来临之际，不妨推出孝心卡送给顾客。孝心卡折扣由餐厅自己定制，使用时间建议定为每周一，以弥补“星期一买卖稀”。

四、微信平台互动

微信公众平台成了很多餐饮企业营销主战场，在此《餐饮时报》向大家介绍两个可以在微信后台与顾客群进行互动小活动：

1. 征集妈妈曾经说过谎言

从小到大，你听过妈妈哪些谎言？

——“妈妈不累，你先睡吧。”

——“妈妈不爱吃，你自己吃吧。”

这些谎言背后，都包含了妈妈对子女浓浓爱意，征集妈妈谎言这个活动操作起来非常简单，发动顾客在微信后台或者在文章后面进行留言，从点赞数或通过别渠道筛选出前几名发放价位不等储值卡等。

2. 晒照片

你和妈妈走在大街上，别人是否一眼就能认出你们是母子/母女？如果答案是肯定，你就可以来参加我们活动了！

以照片为证：长大后，我就成了你征集相似照片发到餐厅公众号上，以赠送电子券形式给母子/母女，可以是接下来某个节日霸王餐，也可以是代金券，但要求是保证母子/母女必须

到场。

五. 赠送儿童套餐

母亲节，为什么要赠送儿童套餐?是，你没有看错，母亲节这天，凡是来餐厅就餐妈妈，均可以获赠儿童套餐一份!

至于原因，是考虑到很多年轻妈妈们都会带着自己小朋友前来，有妈妈们更是以孩子选择为主导，所以赠送儿童套餐是诱客一种形式。

营销活动不能做一次性，提升后续消费力才是关键。