# [杭州餐厅排行榜202\_]餐厅202\_母亲节活动方案

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-22

*母亲节的到来，掀起祝福母亲的热潮，也掀起餐厅促销的热情，下面是本站小编为大家整理的：餐厅202\_母亲节活动方案，仅供参考，更多内容请关注本站（liuxue86.com）。　　餐厅202\_母亲节活动方案（一）　　一、餐饮店推出美颜养生套餐...*

　　母亲节的到来，掀起祝福母亲的热潮，也掀起餐厅促销的热情，下面是本站小编为大家整理的：餐厅202\_母亲节活动方案，仅供参考，更多内容请关注本站（liuxue86.com）。

**餐厅202\_母亲节活动方案（一）**

**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。

**餐厅202\_母亲节活动方案（二）**

　　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，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**

　　202\_年5月10日-13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202\_年5月13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、：凡5月13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13日前，采购部门将所需物品采购、准备到位；

　　5月13日前，餐饮部准备好母亲节菜谱和康乃馨的申购工作；

　　5月13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13日前，各部门做好本次活动的员工，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202\_母亲节活动方案（三）**

**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202\_母亲节活动方案（四）**

　　对她来说，一百个朋友圈点赞，也比不上亲自跟她说一句‘妈妈我爱你’。

　　晒她的照片，不如今天带着她去拍照片。

**1、来一次最特别的闺蜜下午茶**

　　习惯和朋友去喝下午茶的你，不如带上最特别的闺蜜，来一场最高逼格的下午茶吧。

　　你看，和她一起跟女神玩自拍，也很有趣呢。

**2、做一次别人家的“孩子”**

　　趁她还没起床，赶紧轻手轻脚地把昨晚包好的礼物放在她的枕边。

　　你的贴心，她和她的广场舞姐妹们一定感受得到^^

**3、一起聊聊心事**

　　听她讲年轻时候的故事，分享你的小秘密，一起找回粉红色少女心

**4、亲手写一封信给她**

　　告诉她，你有多爱她。

**餐厅202\_母亲节活动方案（五）**

**一、母亲节活动背景**

　　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。

**二、母亲节活动目标**

　　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。

**三、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。

**四、母亲节活动流程内容**

　　（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8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---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

　　5月1日~8日，选择xx市区50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5月8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

　　5月5日~8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。

　　5月5日~8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5月8日是母亲节，以情感交流打动消费者。5月7日、8日，通过短信发送活动内容，告知目标消费者5月8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

　　5月6日~8日，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5月8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，保证工作执行的细节。

　　时间：5月8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、50家酒店开展送檀木梳、康乃馨给母亲

　　在xx酒庄指定的50家酒店内开展送礼活动：凡是在当日晚18：00--20：30，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xx酒庄酒。

　　4、母亲过生日，额外送大礼

　　在xx酒庄指定的50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。

**五、活动评估**

　　统计电视媒体发布日收视率，根据播放次数估算到达人次。

　　统计报纸媒体发行量，根据发布次数、传阅人数估算到达人次。

　　估算过街条幅悬挂街道日人流量，统计到达人次。

　　估算酒店内日人流量，与活动未开始前客流量进行比较，统计到达人次。

**六、媒体表现**

　　平面媒体内容以及表现方式见附页设计稿，在此略过。

　　报纸稿：（略）

　　dm单页内容：（略）

　　宣传页内容：（略）

　　易拉宝内容：（略）

　　酒店条幅内容：娘，谢谢您的养育之恩！

　　电视稿：30秒

　　画面一：一个婴儿抱着妈妈的脖子，发出第一个词语：妈妈。（背景音乐：《世上只有妈妈好》）

　　画面二：一个两三岁的儿童跌倒，趴在地上哭着喊：妈妈。

　　画面三：一个五六岁的儿童走向幼儿园，挥手告别说：妈妈。

　　画面三：一个八九岁的少年放学走出学校，跑过来说：妈妈。

　　画面四：一个十八九岁的青年在火车上挥手告别，喊道：妈妈。

　　画面五：一个二十多岁的大学生身穿学士服，与妈妈相拥说道：妈妈。

　　画面六：一个三十岁的男人身穿礼服，和穿婚纱的妻子一起说道：妈妈。

　　画面七：一个四十多岁的男人坐在老板桌前，对着电话说道：妈妈。

　　画面八：一张张母亲照片快速掠过：怀胎十月、深情哺育、公园玩耍、雨中打伞等等（旁白：妈妈，我们学会的第一个音节；妈妈，伴随我们成长每一步）

　　画面九：5月8日日历特写，突出页面上母亲节三字。叠印大字幕：感恩母亲，母爱永恒。（旁白：感恩母亲，母爱永恒。）

　　画面十：xx酒庄主画面标版，叠印字幕：xx酒庄与您共度母亲节。

　　画十一：动画字幕：敬请关注5月8日活动，详情见5月8日《xxxx报》（旁白：敬请关注5月8日活动，详情见5月8日《xxxx报》。）

　　（根据资料片的情况在《画面一》至《画面八》之间进行调整。）

　　短信内容：

　　a：襁褓中你哭她笑，蹒跚中你跌倒她尖叫；病痛中你呻吟她哭泣，人生路上你成功她骄傲。

　　b：宁可不长大，如果茁壮是以母亲的蹒跚为代价；宁可不长大，如果风华换来的是母亲的白发；宁可不长大，如果漂泊留给母亲无限的牵挂；宁可不长大，如果上帝能再还我们一个年轻的妈妈。

　　c：感恩母亲，母爱永恒。5月8日，xx酒庄三重礼品敬献天下慈母。孝心礼：高档木梳；青春礼：鲜艳康乃馨；长寿礼：精美生日礼品。详情请注意5月8日《xxxx报》，或拨打咨询热线：

**七、费用预算**

　　报纸媒体：

**八、活动执行细则**

　　（一）活动预热期：4月21日，4月30日

**九、内容**

　　（一）活动内容培训

　　结合活动整体方案内容进行培训，让所有酒店促销人员了解母亲节送礼活动有关内容，包括时间安排、礼品设置、目标消费者选择。

　　（二）母亲节知识培训

　　结合宣传折页、dm单页等进行培训，让所有酒店促销人员了解母亲节的来历。

　　（三）送礼活动标准说词

　　当母亲节活动目标消费者到达活动酒店，促销人员按照以下内容对消费者表达节日祝福、介绍活动内容、送出礼品。

　　各位先生、女士：你们好！

　　今天是母亲节，xx酒庄为了表达对母亲们的感激和关爱，特地准备了鲜花和礼品送上节日祝福，现在有请在座的母亲接受我们的祝福！

　　（母亲起立，送上康乃馨）

　　您好！这是母亲花康乃馨，祝您青春常驻，永葆美丽！

　　（送上木梳）

　　这是谭木匠木梳，祝您平安顺利，家庭美满！另外，对今天过生日的母亲，出示您的身份证确认后，我们还将送上生日礼物，请问您是吗？

　　a：（回答不是）那我就不打扰各位用餐了，祝你们共度一个温馨快乐的母亲节！

　　b：（回答是并出示身份证确认，送上生日礼物）祝您生日快乐，万事如意！

　　现在我就不打扰各位用餐了，祝您们共度一个温馨快乐的母亲节！

　　c：（回答是，但没带身份证）我们的活动截止今晚八点半结束，在此之前您可以随时凭身份证和酒店发票到xx酒庄展台处领取生日礼物，我们欢迎您的到来。现在我就不打扰各位用餐了，祝您们共度一个温馨快乐的母亲节！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！