

# 最新母亲节酒店活动宣传语 酒店母亲节活动方案(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 母亲节酒店活动宣传语篇一

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。

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、以及在漯河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、“”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“”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“”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、选择漯河市50家中高档酒店、在酒店大厅内设置“邵阳酒庄”展台、摆设小瓶装的“邵阳酒庄”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、漯河主要街道悬挂“母亲节”内容条幅

5月5日~8日、在漯河市人流量大的街道高密度悬挂条幅、以“邵阳酒庄”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“邵阳酒庄”名义、向持有“邵阳酒庄”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“邵阳酒庄”活动内容、以及开展活动的主要地点。

## 6、在漯河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、“邵阳酒庄”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：5月8日

内容：

### 1、《大河报》派送“母亲节”精美夹页

在漯河市区的《大河报》中夹送“邵阳酒庄”dm单页、提醒目标消费者采取庆祝“母亲节”的行动、告知“邵阳酒庄”当日活动内容、以及提供的礼品承诺、促成其行动。

### 2、发布《内陆特区报》广告

在《内陆特区报》发布半版广告、以问候、致贺的方式向漯河市所有母亲表示慰问、传递“邵阳酒庄”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、“邵阳酒庄杯”《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“邵阳酒庄”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“邵阳酒庄”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“邵阳酒庄”酒。

#### 4、母亲过生日、额外送大礼

在“邵阳酒庄”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。

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。

统计5月1日——7日、在各酒店内参与品酒顾客人数、送出宣传页数量。

统计母亲节当天、在各酒店内接待顾客人数、送出礼品数量。

统计4月21日——5月8日销售量曲线图、评估销售效果。

综合以上内容、根据媒体到达数据和销售数据统计、撰写活动效果评估报告。

檀木梳：

康乃馨：

生日礼物(待定)：

#### 七、媒体应用

## 报纸媒体

5月8日：《内陆特区报》1/4版、1次。（邵阳酒庄母亲节活动隆重推出）

## 电视媒体

5月1日—7日：漯河有线电视台卫视插转30秒。（母亲节活动内容宣传）

## 短信媒体

5月6日—8日：通过移动短信平台进行

## 母亲节酒店活动宣传语篇二

以母亲节活动，提升酒店短期内的营业额，提升知名度。

大店可订购xxx支；细店可订购xxx支；在母亲节当晚饭市由咨客派发。

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。

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。

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。

大店可设定在母亲节当晚饭市消费xxx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xxx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。

具体抽奖细则分店自己定。

## 母亲节酒店活动宣传语篇三

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，事先必须做好培训，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x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□宁可不大，如果茁壮是以母亲的蹒跚为代价；宁可不大，如果风华换来的是母亲的白发；宁可不大，如果漂泊留给母亲无限的牵挂；宁可不大，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、培训内容

(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)

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，祝你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，祝你们共度一个温馨快乐的母亲节!

## 母亲节酒店活动宣传语篇四

请各位妈妈们在5月x日带一份自己制作的食物来参加活动、我们一同分享母亲节的喜悦。诚挚的邀请您参与活动、留下难忘的回忆!

妈妈、我爱您！

活动时间

5月x日——x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

1、5月x日

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

对妈妈制作一份调查表、更加的了解妈妈。

2、5月x日

能在集体中、根据调查表介绍自己的妈妈。

3、5月x日

(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。

#### 4、5月x日

- (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。

#### 5、5月x日

- (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。

## 母亲节酒店活动宣传语篇五

主要借助“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、我们酒店以母亲节这个活动氛围、充分渲染了酒店关爱老人、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、也可通过母亲节促销拉近与顾客的距离、培育良好的顾客关系、倡导亲情和感恩精神；呼唤尊老敬老的道德风尚、进一步彰显我们酒店的社会责任感、提高酒店形象、增加购买率的营销目标。

真情交织亲情、今日与众不同！

母亲、是最具有老黄牛精神的人、日夜为我们劳碌操心、今日让她们歇一歇、一起享用一顿美味大餐、慰劳母亲、选择在xx餐饮！



## 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”已经非常普及了、但在xx了解这个节日的人还不多。我们酒店通过开展有关“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。关且在首次“感恩母亲节”活动中、可以留下“xx餐饮让我知道母亲节”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3045岁之间、在政府机关、企业担任中高层的成功人士。由于公务繁忙、与家人在一起的时间一般比较少、特别是与父母在一起的时间更少、所以一般都存在“回报养育之恩”的心结、可以引发其潜在的情感需求。

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“今年五月八日是母亲节”。

第一种方式：电视台字幕、内容暂定为：

第二种方式：根据餐饮预定本的订餐记录、查找顾客手机号码、由负责与客户进行沟通、告知客户此活动。

第三种方式：设计制作宣传彩页、同统一信息报做夹页一起发行、内容暂定为：

您有多久没有注意过妈妈的身体健康了？

有多少次晚回家让妈妈等到饭菜凉掉？

我们总希望用对于工作与人生理想的努力、构成自己对于母

爱的消解、而不是更深的体悟与呵护、但事实上、我们遗失掉了太多与妈妈执手温情的机会。

来吧、轻轻握住母亲的手、让衰老的脚步慢些向母亲靠拢、让孩子般的笑容时时地在母亲脸上绽放、很简单、从和母亲共进温馨晚餐开始!

20xx年5月8日晚上□xx餐饮餐饮部举办“和妈妈共进晚餐”活动、如果您想表达与众不同的孝心、如果希望和母亲享受不一样的沟通、那就快快拨打电话预定亲情晚餐吧!

活动当天、您和您的家人可以享受来自xx餐饮的精美佳肴、更能够获得一份来自xx餐饮餐饮的节日礼品!相信这个“母亲节”一定会让您和您的妈妈留下一份永恒的美好回忆!