

奶茶店会员充值活动 奶茶店开业活动策划方案(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。

奶茶店会员充值活动篇一

临近“双11”狂欢购物节，各大电商平台正如火如荼在做准备，奶茶店也可以借此热度增加店铺关注度。

节前进行宣传，告知顾客具体的活动时间形式，活动当天会有路过的'消费者进店消费。线下可以通过派发传单告知，也可以提前半月在店前放置海报或拉横幅，让顾客提前知道活动信息。

年轻消费群体是当下互联网的主要活跃用户，利用新媒体平台，比如小红书、微信朋友圈，抖音等主流平台的传播优势，让活动信息更广泛准确传递给用户，是奶茶店线上宣传的好选择。

策划一些游戏互动的趣味活动，在节日当天选择现场单身男女互动做游戏，赢得比赛的人就奖励一杯奶茶或小纪念品；活动前需要借助朋友圈、微博、传单、海报等方式宣传推广。

双11是购物节的同时也是光棍节，有些单身狗不仅没钱剁手还要加班，所以奶茶店可以趁此机会优惠一把单身狗。参与者要证明是单身狗才可以拿优惠券，就可选购店内任意一款产品。

奶茶店会员充值活动篇二

情人节前的最后一个周末_月_日、_日_日、和_月_日

二、活动主题

没有情人的情人节，让我们来制造浪漫

三、活动说明

每年的情人节，都是让单身男女更感孤单的日子，有伴的朋友们都去约会、浪漫了，他们在今天绝不会受到重色轻友的指责。没有约会的你会更显寂寞。为了给单身的都市男女制造浪漫，为情人节不再孤单，我们帮你寻找有情人。我们用一种特别的方式让你可以尽情释放自我，让羞涩的你也可以大胆敞开心扉，惊喜接踵而至，缘分从天而降。是的，我们用手机短信来开启情缘，无线互动、无限机遇。

四、活动内容

前期宣传突出”没有情人的情人节”和”制造浪漫”两个重点，吸引单身男女的注意力。以平面广告、传单、和门店前的印刷广告为手段。这个环节大家比我经验丰富，我就不多说了。需要特别提示的是要在宣传内容里加入”带好手机来泡吧，无限惊喜等着你”，类似的内容。并说明这是一次可以用手机短信在现场交友的’活动，而且使用的`是普通短信，没有增值费用。

五、酒吧内的操作

当客人来到酒吧后，每个人派发一个精美的说明手册，说明互动短信的使用方法，比如：”想要结识陌生朋友?想认识靠窗__号桌的那个长发美女，直接过去搭讪被拒绝的话好尴尬。编写短信__发送到服务号，马上得到她的id先和她短信聊一

下再说吧。”

“情缘对对碰。碰碰运气，让美女遇到帅哥吧。编写短信__发送到服务号码，系统会随机配对，返回一个异性朋友的id□配对后系统会同时向你们两个发送提示信息，请开始短信情缘之旅吧，这可是天注定的缘分哦。”

“大屏幕贴士留言。贴纸条留言好土哦，而且我的字又不是那么漂亮，编写短信10+贴士留言发送到服务号，马上把您的留言展示到酒吧的大屏幕上。您可以把手机里有趣的短信贡献出来，快乐大家共享。也可以发送您的交友信息到大屏幕上哦。”

然后引导大家注册到酒吧的系统上，在酒吧的大屏幕或电视上播放游戏的规则，或回答客人的问题，把客人发的短信播放到大屏幕上。

基本上客人熟悉了短信的操作以后会自由的使用，短信情缘配对，用短信聊天等等，因为隐藏了手机号码所以即使羞涩的人也可以畅所欲言。

最后，可以使用抽奖平台，在注册的客人中抽取幸运奖品，在欢乐的气氛中结束一场活动。

奶茶店会员充值活动篇三

在店面周围、食堂及学生公寓公告栏张贴活动海报，定期派发奶茶店外卖卡，增加店铺知名度。

例如：针对2店位置不是很优越，从宣传下手，开学对于新生加大宣传力度，增加外卖服务，学校内消费规定的额度可以免费送，利用网络可以提前预定，到时要把店的二维码做成名片形式发送给学生。

- 1、 设置三天小杯奶茶免费品尝，让学生对奶茶店的奶茶口味有深刻的了解。也可以达到吸引眼球的目的。
- 2、 开展一周买三送一即买三杯送一杯的活动，增加客流量，提升知名度。
- 3、 买三送一的活动结束后可以采取积分卡形式，（积分根据店内奶茶价格自行调整）不同价格对应不同积分，满20个积分即可换一杯奶茶。
- 4、 捆绑式销售。（针对情侣）店内价格较高的奶茶任选2杯即可赠送一块巧克力糖。
- 5、 在店内增设意见簿，及时吸纳意见做出调整。
- 6、 增加外卖服务，满3杯或者满十元起送。（店内人手不足可以招聘学生兼职，采取一单报酬5角钱或一杯报酬5角钱，价格自行设定）。

奶茶店会员充值活动篇四

浓情二月hold我所爱

xxx年x月x日——2月14日（情人节）

xxx年x月x日——2月xx日（xx天）

1. 示爱有道，降价有理
2. 备足礼物，让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a[情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b[各店必须包装至少xx份以上的“xx套系”用于主题陈列

奶茶店会员充值活动篇五

结合节日特性适当装饰店铺七夕节当天，门店可适当增加一些浪漫元素，收银台上放上一束玫瑰，墙上挂一些粉色爱心气球，找一个可爱的玩偶发放玫瑰，顾客因此也能感受到门店的用心设计，对门店的好感度也会有所提升。

关注店铺片微信公众号，并在朋友圈分享在本店的爱情瞬间的顾客，即可免费获得本店爆款饮品一杯。

这是很多品牌情人节惯用的营销方法之一，虽然创意不高，新意不够，但是好处是操作方便，顾客的参与度也不错，既活跃了门店的节日气氛，也无形中让顾客在朋友圈分享了门店，主动帮门店宣传。

门店可在门口设立创意打卡点，让顾客手捧饮品，请专业的摄影师拍照，放在公众号上投票选出最恩爱的情侣获得520的奖品，或者赠送本店饮品等。

在520当天以较低的成本，为情侣顾客提供了贴心的增值服务。

另外门店可在当天设计简单温馨的520表白墙，表白墙适当融入产品和品牌信息，顾客在分享照片的时候无形中也达到了传播门店的品牌形象的效果。

为了帮助他们向对方表达这份爱，奶茶店店长可以费些心思去牵线、制造机会。比如：以门店的名义送上祝福和感谢卡片；饮品杯结合节日特性做一些装饰；调整一杯两杯门店的饮品名称.....

结合七夕节特性，推出特别品，帮助顾客顺利表达爱意。这也是门店节日促销较常见的营销方式之一，餐饮人巧妙抓住这些情感痛点，构建有价值的情感营销，不仅可以为门店提高当天盈利额，还可以提升顾客满意度，给顾客留下好印象，增加回头客。当然这个方法比较适用于单店或者门店还不多的店。

1、网红直播

邀请当地或者在全国都比较有名气的网红来店里直播，或者组织网红线下粉丝见面会，为七夕节活动造势。

2、消费遇“7”，赠玫瑰

消费结算，每单金额遇“7”，即送玫瑰花一朵（数量有限先到先得）。

3、第三人买单

七夕节大部分商家都会把目光聚焦在情侣身上，却忽略了单身群体。这时候反其道而行，推出一个三人同行第三人免单活动，势必会形成新的传播势能和影响力。德克士曾经就在情人节时推出过三人套餐，效果还非常不错。

4、情书接龙

邀请当天第一个来买奶茶的人，写个开头后面谁想写就接着写，一人一句，让顾客参与这份情书的书写，最后可以在店面里展示出来，也可以放在自己的xx上，吸引流量。