

# 2023年甜品台活动方案策划(优秀5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 甜品台活动方案策划篇一

6月19日至6月26日，共8天(6月23日端午节)

XX

XX奶茶□XX有理!XX奶茶，炼乳味奶香浓醇，口感丝滑，香浓味奶香更浓，香浓幼滑、轻叩心弦!滑糯在口，甜润在心。

香浓味XX奶茶和炼乳味XX奶茶

近几年，杯装奶茶的风靡全球，针对这种固体冲调奶茶，娃哈哈和统一进行了品牌战略的升级，研发了瓶装奶茶。

作为饮料行业老大之一的XX也不甘示弱，近期在市场上出现了一款pet瓶装奶茶，它是XX精心研发的一款“XX奶茶”，产品分为“香浓味”和“炼乳味”。

据了解，这款奶茶为了改变统一、娃哈哈的瓶装奶茶二分天下的局面，欲想在这个细分领域分得一杯羹。目前市场零售价也是4元。

瓶装奶茶最大的机会是成为秋冬季节的饮料，以弥补整个饮料行业的空白市场。目前□XX奶茶上市时机不够成熟加之并没有得到消费者的认可，销售不容乐观。

最大效果地让顾客了解xx奶茶这一产品，提升xx奶茶的认知度、增加销量。改变xx二分天下的局面，增加xx的市场份额。

活动二：“买两瓶xx奶茶送精美水杯一个”

活动三：“顾客可参与免费品尝活动，第一件原价，第二件半价”

序号

步骤

操作规定

负责人

完成时间

1、查验小票

小票当天有效，过期作废；

满足标准，方可赠送

2、盖章

符合条件者对购物小票盖章确认，盖章后作废

3、登记顾客资料

按《换购发放表》填写

4、整理促销表格及工具

每日上报促销结果

促销台、展板、广宣、手绘pop□店内广播

XXXXXX

XXXX

## 甜品台活动方案策划篇二

甜品应该如何搞促销活动，一起来了解一下！

甜品店促销活动方案

### 一. 产品策略：

产品策略主要是指将甜品的颜色、口味、外观等进行翻新。其主要研究新产品开发，产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

- 1、每月推出一款新品，可以改变口味，更换搭配，给客人耳目一新的感觉。
- 2、可以使装盛甜品的容器更吸引人，独特化。让客人除了对产品，更对店内独特的风格产生兴趣。

### 二. 价格策略：

价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、调价等市场营销工具。

- 1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调价。
- 2、每周推出一款甜品半价。

3、一次性消费满100打八点五折。

4、购买会员卡，每款产品享受九折。

5、一次性消费满50元赠送卡片一张，集齐三张可兑换一份双皮奶。

### 三. 促销策略：

促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至甜品店的品牌形象。具体操作如下：

#### （1）自制店内广告

店内广告（pop广告），它主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。

在制作店内广告时应注意以下两点：

1. 选择适当的广告数量。店内广告数量太多将破坏店中固有的特色、气氛，反而会减弱广告的效果，所以重点要放在招牌产品基本产品上。

#### 2. 注意张贴位置

电视台、电台、报纸等大众传媒。

蛋糕店在决定利用媒体做广告之前一定要认真分析各个传媒的覆盖情况，主要观众、听众以及与他们与本企业的细分市场的关系，找出其交叉点，创造最佳促销效果。

## （2）街头传单的利用

在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多甜品店老板都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，为此应考虑以下几点：

### 1. 广告的内容

不易过多，应尽量限于重点内容，如店名、招牌产品、价格、电话、地址、简明地图等。同时在设计时应从接受者的角度来看是否有收藏价值，如附印折扣优惠券或兑换纪念品的传单，最好还要有公章，并规定有效期限。这有利于顾客对该券的真实性产生肯定的态度。

2. 重视对分发员工的培训，不要见人就发，要针对某种适合消费的顾客群。

3. 赠送礼品

4. 吸引流动顾客的交通广告。

### 甜品的功效

工色素、不含食用香精等。让您里里外外都能健康美丽。

在广东，大街小巷，甜品店满目皆是，足见人们对甜食的偏爱。

在高温的夏季，酷暑吞噬着城市的每一个角落，人们走在街头通常想到的是找一家店，能喝上一杯让身心舒畅的冰凉饮品。平衡一下身体的热气，那该是多美妙的享受。

在冬季，热食滋补甜品、手工磨糊、牛奶炖品、处女冰淇淋、精选奶制甜品等让喜欢甜食的人们在寒冷的冬天也能品尝到可口的甜品。

## 过度食用

### 1. 糖吃掉胶原蛋白！

如果糖分摄取过量，无法完全被消化代谢，一部分糖就会附着在真皮层的蛋白质上，使蛋白质变质，这过程被称为“糖化作用”，负责维持肌肤弹力的胶原蛋白首先受害。

### 2. 吃糖引爆痘痘来袭！

实验证明，过多糖分会使胰岛素释放变多，使身体内雄性激素增多，皮脂分泌会跟着增加，这是造成成人痘的一大潜在因素。

### 3. 吃糖阻碍美白进程！

在黑色素的生成过程中，酪氨酸酶遇到糖便会活化生成黑色素，摄入糖分等于为黑色素的形成增加“动力”，因此，过分嗜甜，美白大计一定会受到阻碍。

## 甜品台活动方案策划篇三

时间飞逝，转瞬间，一年一度的圣诞节又即将来临，为了增进员工之间的感情，展现xx地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的祝福。

放飞梦想传递祝福

xx集团全体员工(项目留守人员除外)

20xx年12月25日(周三)下午15:00—18:00

xx咖啡厅及前广场(利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用;与此同时向现场客户传递xx地产的企业精神，

烘托现场销售氛围)

1、圣诞树：拟借用xx销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。

2、喝咖啡吃糕点：将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。

3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。

4、其它节日氛围的物料筹备：每位员工各发一顶圣诞帽，有太东logo;现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的节日气氛;现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

1、幸福祈祷：给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌(抢答)、拍七令(报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目)

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

4、真情互赠：将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：现场宣布太东地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

## 甜品台活动方案策划篇四

市场介绍：南京师范大学泰州学院是一个很年轻的学校，建校至今仅2年多。目前校内缺乏一家能够系统化管理的甜品店。而本计划所拟建的心甜甜品店正是填补了这样一个空白。

市场竞争分析：南京师范大学泰州学院是一个年轻的学校，校内一切设施正在完善之中，资源困乏，学生的消费环境更令人担忧，饮食问题亟待解决。我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以开拓这个市场。心甜专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，让消费者从认识我到爱我，买我。

目标顾客：有人误认为女生比男生更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男生也喜爱甜品。不少女生为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以心甜的目标顾客是全校学生。

原料专业，放心更多：心甜与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在心甜店堂内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

品种丰富，选择更多：众口难调。心甜要尽可能让甜品口味适应各各类品味的顾客。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

营养全面，健康更多：心甜经营品种除了普通的冰品甜品外，

想创业，找项目就上青年人创业网，还有在我国南方部分地区教为流行的药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的女生。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

服务规范，满意更多：心甜员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

美食手册：制订心甜健康时尚美食手册。内容介绍中国各个地区名小吃，最新的美食甜点，最新的养生养颜药膳配方等。这本手册每年修订一次，放在店堂供顾客翻阅。

节日活动：在新年、端午节、中秋节及西方的圣诞节，情人节等重大节日，在校内或店外组织露天主题活动，旨在增强消费者对心甜产品的印象。活动通过分发快递活页广告、进行产品知识问题竞答、组织小型演出等方式，给予参与者相应奖励。奖品包括印有心甜卡通图案的小礼物、优惠券及最新产品品尝券，每次活动花费约1000~2000元。

许愿树：店堂设置许愿树两棵，消费即可得到许愿卡。可在许愿树上挂上写好的许愿卡，每个月的第一个星期天店员将收集许愿卡，以抽奖的方式挑出实现过程花费在300元以下的愿望，帮助顾客实现。

店内常备各种小礼物，如心甜的卡通造型汽球、卡片等。一次性消费满60元的顾客可获赠卡通小卡片一张，积满一套三张可获赠6寸冰淇淋蛋糕一块。顾客也可购买优惠卡，每卡售价9元，持卡者可永久享受购买店内除新品和特价品以外的任一商品8.8折优惠。凭借上乘的品质加上灵活的促销手段来赢得稳定的顾客群。

# 甜品台活动方案策划篇五

## 一. 产品策略:

产品策略主要是指将甜品的颜色、口味、外观等进行翻新。其主要研究新产品开发，产品生命周期，品牌策略等，是价格策略和促销策略的基础。给予产品赋予特色，可以让其在消费者心目中留下深刻的印象。

- 1、每月推出一款新品，可以改变口味，更换搭配，给客人耳目一新的感觉。
- 2、可以使装盛甜品的容器更吸引人，独特化。让客人除了对产品，更对店内独特的风格产生兴趣。

## 二. 价格策略:

价格策略主要是指甜品的定价，主要考虑成本、市场、竞争等，其主要研究甜品的定价、调价等市场营销工具。

- 1、差价不超过产品本身的成本，根据原材料的时令适当调价。
- 2、每周推出一款甜品半价。
- 3、一次性消费满100打八点五折。
- 4、购买会员卡，每款产品享受九折。
- 5、一次性消费满50元赠送卡片一张，集齐三张可兑换一份双皮奶。

## 三. 促销策略:

促销策略主要是采用一定的促销手段来达到销售产品，增加

销售额的目的，促销的形式包括了广告宣传、促销活动、人员销售、口碑操作等，通过推广，得以让消费者进店消费产品，促销的强度及其计划是否得宜，足以影响或操纵产品的知名度、形象、销售量，乃至甜品店的品牌形象。具体操作如下：

### （1）自制店内广告

店内广告（pop广告），它主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。

在制作店内广告时应注意以下两点：

1. 选择适当的广告数量。店内广告数量太多将破坏店中固有的特色、气氛，反而会减弱广告的效果，所以重点要放在招牌产品基本产品上。

2. 注意张贴位置

电视台、电台、报纸等大众传媒。

蛋糕店在决定利用媒体做广告之前一定要认真分析各个传媒的覆盖情况，主要观众、听众以及与他们与本企业的细分市场的关系，找出其交叉点，创造最佳促销效果。

### （2）街头传单的利用

在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多甜品店老板都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，为此应考虑以下几点：

1. 广告的内容

不易过多，应尽量限于重点内容，如店名、招牌产品、价格、

电话、地址、简明地图等。同时在设计时应从接受者的角度来看是否有收藏价值，如附印折扣优惠券或兑换纪念品的传单，最好还要有公章，并规定有效期限。这有利于顾客对该券的真实性产生肯定的态度。

2. 重视对分发员工的培训，不要见人就发，要针对某种适合消费的顾客群。

3. 赠送礼品

4. 吸引流动顾客的交通广告。

### 甜品的功效

工色素、不含食用香精等。让您里里外外都能健康美丽。

在广东，大街小巷，甜品店满目皆是，足见人们对甜食的偏爱。

在高温的夏季，酷暑吞噬着城市的每一个角落，人们走在街头通常想到的是找一家店，能喝上一杯让身心舒畅的冰凉饮品。平衡一下身体的热气，那该是多美妙的享受。

在冬季，热食滋补甜品、手工磨糊、牛奶炖品、处女冰淇淋、精选奶制甜品等让喜欢甜食的人们在寒冷的冬天也能品尝到可口的甜品。

### 过度食用

#### 1. 糖吃掉胶原蛋白！

如果糖分摄取过量，无法完全被消化代谢，一部分糖就会附着在真皮层的蛋白质上，使蛋白质变质，这过程被称为“糖化作用”，负责维持肌肤弹力的胶原蛋白首先受害。

## 2. 吃糖引爆痘痘来袭！

实验证明，过多糖分会使胰岛素释放变多，使身体内雄性激素增多，皮脂分泌会跟着增加，这是造成成人痘的一大潜在因素。

## 3. 吃糖阻碍美白进程！

在黑色素的生成过程中，酪氨酸酶遇到糖便会活化生成黑色素，摄入糖分等于为黑色素的形成增加“动力”，因此，过分嗜甜，美白大计一定会受到阻碍。