

# 最新奶茶店新年活动海报 奶茶店促销活动方案(模板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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 奶茶店新年活动海报篇一

本奶茶店取名为“xxx”与“xxx”谐音，旨在吸引学生前来购买，且给学生留下深刻的印象。本店销售的商品主要有现做的奶茶、可可、咖啡、茶等冷热饮，附带一些小甜点。以占领校内奶茶市场的50%的份额为目标，日均饮品销售量控制在30杯以上，每月控制在1000杯以上，产品利润率控制在800%左右，总利润率控制在700%左右。

## 奶茶店新年活动海报篇二

### 一、20xx情人节活动目的

- 1、把握214情人节促销奶茶店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；
- 2、提升奶茶店人流量，吸纳新客源；
- 3、打造奶茶店的信誉度，提升顾客忠诚度；

### 二、20xx情人节活动时间

20xx年x月x日（提前十天）——20xx年x月x日（2.14日24：00结束）

### 三、20xx情人节活动主题

我爱你，丝丝心动

### 四、20xx情人节活动对象

针对20到30岁的女性客户。

### 五、20xx情人节活动内容

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：。（人人有奖）

2幸运降临奖（每月1名）

3忠诚客户奖（年终1名）

### 六、20xx情人节活动宣传

1、宣传重点时间：活动前x天；后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如等等。

### 七、20xx情人节活动促销前工作

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

### 3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案□

#### 活动方案1·以你的名字呼唤我

凡是情侣在情人节当日购买奶茶两杯或以上的可以使用情侣奶茶杯，每一位使用奶茶情侣杯的情侣在纸条上留名字，一张纸条两个名字，每过一段时间可以进行抽奖~抽到名字的人可以加十元以下的money换购一对情侣杯。

#### 活动方案2·情人牵线活动

随意举行一个活动，可以是平常的什么现场制作，在活动上，准备写了号码的小纸条。一男一女一对，男的纸条用蓝色，女的粉色，号码相同的一对临时情侣组成一队，随机抽取号码。抽到的一对可以像神马非诚勿扰一样的牵个线……好吧，我承认很恶俗。

#### 活动方案3·新套餐，新奶茶

说白了就是把奶茶什么的and一些甜点拼成套餐推出，新的奶茶可以加入玫瑰花瓣啊什么的，这个要看自己了。比较简单的方案。

#### 活动方案4·宣传and特殊店面

宣传可以不用打印的海报，多找几个人，一起做手写海报，贴在店门口或者是店内，可以用上很萌的字体，中英文同时使用，如果条件可以的话用壁纸、纱巾什么的把店面布置成与平常不同的颜色，假设平常是粉色，现在可以用装饰成紫色为主，粉色为辅的店面。

#### 一、促销口号

浓情二月□hold我所爱

## 二、促销时间

x年x月x日——2月14日（情人节）

## 三、宣传档期

x年x月x日——2月xx日（天）

## 四、促销主题

1. 示爱有道，降价有理
2. 备足礼物，让爱情公告全世界

## 五、商品促销

“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□各店必须包装至少份以上的“套系”用于主题陈列

## 奶茶店新年活动海报篇三

因为东校区内只有一家竞争对手，所以采取以竞争为导向的定价策略。

本店饮品的价格与另一家奶茶店的同类饮品的价格保持一致，但是推行会员卡制度，为在本店任意消费的顾客免费办理会员卡，会员卡可充值，冲100元送10元，且凭卡在本店消费可享受九折优惠；同时实行会员积分制，一员积一分，积满500分可抵5元现金使用；凭会员卡购买新品可享受八五折优惠；定期推出凭会员卡享受五折的饮品。

## 奶茶店新年活动海报篇四

(一)本店优势(strengths)□

- 1、饮品种类齐全；
- 2、饮品更具个性化，口味浓淡、甜度、配料可由消费者结合自身情况选择；
- 3、本店会定期推出新品(结合季节变化与热点潮流)；
- 4、消费者可以看到饮品的制作过程，对饮品更加放心；
- 5、本店具有较为活泼、轻松的店面环境，使进店的消费者心情舒畅；

6、本店使用多种促销手段，如会员储值卡、储值满额赠送、会员积分兑换制度等等。

7、本店产品较低，利润率较高；

8、学生群体具有很好的口头传播效应；

9、提供微信、支付宝订购、外卖服务。

## (二) 本店劣势(weaknesses)□

1、店面空间有限，不能容纳足够多的消费者；

2、本店的产品、促销手段门槛低，易被模仿；

3、房租成本高。

## (三) 机会(opportunities)□

1、东校区内奶茶店数目极少，且缺乏产品个性化、促销手段多样化的奶茶店；

3、大一新生即将入学，本店对其吸引力更大；

4、当下的大学生是奶茶等饮品的主要消费群体。

## (四) 威胁(threats)□

2、越来越被重视的“健康理念”与众女生的减肥目标，对奶茶等饮品的销售产生不利影响。

## 奶茶店新年活动海报篇五

一、目的：

1、通过系列推广活动，宣传奶茶店的运营信息，推广奶茶店的经营理念，使奶茶店在学生心目中建立良好的品牌形象，为以后的发展打下良好基础。

2、通过推广活动的运作，加深大学学生对于你是我honey的认同感，让奶茶店在学生中产生广泛影响，告诉大家喝奶茶可以提高生活的品味，也可以缓解学习压力，增加爱情的甜蜜。

## 二、推广方案

可以开展寻找有缘人的活动，与奶茶店同一天生日的人或者名字中有奶茶店名的人，可以在奶茶店免费品尝甜品20元。

### 1、线上活动：

#### 新浪微博

选择理由：随时随地发微薄已经成为了当今的时尚，越来越多的人群青睐微博。

宣传策略：以奶茶店的名义注册一个微博，您搜索同城微博，将当地的人群加为好友，在他们当中举办有奖转发活动，比如晒出您喜欢的奶茶、提出您的建议、您拍我们的奶茶店、秀出你的甜蜜等，您可以每天抽出两名中奖者，送出奶茶套餐。

#### 飞信

选择理由：有助于开展数据库营销，对长期的品牌推广产生持久有利的作用和影响。与顾客建立长期的友好关系，形成品牌忠诚度。

宣传策略：有优惠活动时、逢年过节、碰到会员的生日时，

都发飞信表示祝福。

人人网腾讯qq

传递奶茶传递爱

选择理由：大学生们大多聚集在人人网和腾讯qq[]奶茶店雇一些活跃的在校网友在人人网上和qq上经常发布有关奶茶店的信息，每周在人人网和腾讯qq选取一位或者一对最佳传递者，送出奶茶店的特殊礼物。

2、线下活动：

活动一、让红包飞

卖家将宣传单放在红包里，雇几个人发到学校，宣传单里有奶茶店的详细地址，需要购买奶茶店的人群填写一份个人资料将有机会得到两张不同用途的优待卡，一张本次用可以优惠10元，另外一张下次用可以优惠10元，鼓励群众下次光临奶茶店。

目的：用红包吸引大众眼球，引起群众关注，增强群众的好奇感，从而加深记忆，造成一定的轰动影响。

活动二、越喝越开心

选择一个周末，只要答对有关奶茶店问题的顾客都能免费喝一杯奶茶，问题的答案都在宣传单上，这样使宣传单作用最大化，也可以产生良好的口碑宣传。舍得舍得，有舍才有得哈。

活动三、幸福过周末

大家的周末怎么过是一个值得考虑的问题，奶茶店可以与周

边的一些娱乐场所合作，互利共赢，奶茶店号召幸福过周末，每星期都为在校的学生和居民提供电影票、卡拉ok券、购物券等娱乐的入场门票，每周奶茶店都会派出幼儿园的幸福小天使，在路上随即派送幸福门票。

#### 活动四、生活狠狠爱

奶茶店以“你是我honey”为理念，鼓励情侣去买奶茶，享受生活，还可以用奶茶充当早餐。

你是我honey和让红包飞的活动联系在一起，红包里面可以放很多宣传单，里面放一张消费卡(用于消费记录)，主题“生活狠狠爱”，背面写着奶茶店的联系方式和详细的地址，目的是指引大家消费，储备一些奶茶充当早餐。

#### 活动五、一周七天乐

星期一：儿童之乐(针对幼儿园学生)

星期二：少年之乐(针对中小學生)

星期三：中年之乐(针对参加工作的居民)

星期四：情侣之乐(针对情侣)

星期五：友谊之乐(针对亲朋好友)

星期六：全家一起乐(针对家庭)

星期天：全区一起乐(针对全体居民)

每天相应的人群来奶茶店买奶茶都可以享受八折的优惠。

#### 活动六、幸运大派送

每天晚上都选一户幸运家庭或幸福寝室，为其免费送上50元的套餐，供他们品尝，通过幸运大派送，为奶茶店赢得良好的口碑。

## 活动七、共同激励很疯狂

每天都在奶茶店门口挂上一块牌子：如果今天我们有200名顾客，明天我将免费赠送您一杯奶茶的机会，使顾客们也具有主人翁的责任感，积极参与到销售额的创收中来，与卖家一起为了销售额努力，能促使消费者转介绍或者结伴集体参加活动，进店品茶。

每位顾客的消费都会有消费记录，比如哪一天消费的，如果这一天来奶茶店有效消费人数达到100人以上，那么这一天来奶茶店消费的顾客，下一次来奶茶店喝茶可以优惠1元钱。

## 活动八、翻身大告白

初恋这件小事给了越来越多的自卑女孩勇敢表白的机会，奶茶店是男女约会的绝佳场所，奶茶店可以每周帮助一名女生向暗恋的对象告白，为表白营造良好的氛围，并在征得同意的情况下在微博上记录她的表白历程。

在门口张贴：“我们约会吧您有想要表白的对象吗，奶茶店为您免费提供一个表白的场所”，奶茶店按照申请者的要求，营造出他们需要的氛围，申请者填写他们的资料，姓名、联系方式、表白的对象、表白的方式、爱的箴言、是否愿意将表白的照片放在微博上，愿意公开照片的优先考虑，奶茶店根据新颖度和可操作性每周选出一名免费表白的对象，为他们免费提供店里的消费。

## 活动九、老师狠狠爱

奶茶店适合谈情说爱，现在很多夫妻结婚后在平淡的日子里

忘记了情调，奶茶店以“寻找初恋滋味”为理念，鼓励已经结婚的老师们去奶茶店寻找初恋时的味道和感动，和谐夫妻关系，让他们之间狠狠爱。

“寻找初恋滋味”活动和让红包飞的活动联系在一起，红包里面可以放很多宣传单，里面放一张结婚证样式的消费卡(用于消费记录)，主题“寻找初恋滋味”，背面写着奶茶店的联系方式和详细的地址，目的是指引已经结婚的老师们重温初恋时的感觉，从观念上改变他们婚后单调的生活，时时提醒要浪漫，要去奶茶店消费。男主人还可以联系奶茶店，为女主人提供惊喜。

### 三、预算方案

1、让红包飞1000个红包100元1000份宣传单200元

2、幸福过周末10张电影片10张k歌券10张购物券300元

另外微博转发中奖、寻找有缘人、越喝越开心、一周七天乐、幸运大派送、共同激励很疯狂、翻身大告白、夫妻狠狠爱的奖品都可以是奶茶店提供的购物券或产品。