

最新奶茶店平安夜活动策划 奶茶店营销制作方案(优质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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

奶茶店平安夜活动策划 奶茶店营销制作方案篇一

xxx奶茶店开业活动

20xx年5月10日、11日、12日（暂定）

八一路和广八路交汇处

吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。

开业促销是所有促销活动中最重要的，因为它只有一次，而且它是与潜在顾客的第一次接触，顾客对商店的商品、价格和服务等的印象，将会影响其日后是否会再度光临。利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，一定要使顾客知道新店的存在。

门店开业促销

一、借装修为开业造势

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

二、借周末为开业造势

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

三、借宣传单为开业造势

奶茶店平安夜活动策划 奶茶店营销制作方案篇二

奶茶店开业活动

5月10日、11日、12日

八一路和广八路交汇处

门店开业促销

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

以优惠的促销方案引客进店□xxx奶茶的活动宣传单张的内容就包含：开业酬宾措施，进店有礼，点赞积分卡，店址，联系电话。两名派单员身着工装、披幅，披幅上印制店名，在附近人流量大的街道或校园门口发放宣传单，话术：新店开业有好礼相送，请来店里品尝。

2、开业当天凡是进店购买奶茶的客户拍摄店名、店内装修、

宣传网页并分享到朋友圈即可获得小礼品一份。（一人仅限一份，留下姓名与手机号）

3、开业当天凡是进店购买奶茶10元以上客户可免费送点赞积分卡一张，往后消费一次点一个赞，集齐十个赞可以免费送奶茶一杯。

4、开业当天凡是进店购买奶茶客户可免费刮刮乐一次，刮刮乐内容有：抵用消费0.5元，抵用消费1元。（最高抵用消费1元，一次仅限使用一个）

1、店内张挂pop□张贴海报、产品图片，门前或店内安排试饮用的桌子和用具，门前派单员派发宣传单。

3、店门口用白紫气球拱门装饰、店门口两边摆放开业花篮。

奶茶店平安夜活动策划 奶茶店营销制作方案篇三

本奶茶店取名为“_x”□与“_x”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。

二、市场分析

(一)本店优势(strengths)□

1、饮品种类齐全；

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)□

- 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。

三、顾客心理分析及让顾客满意和忠诚的措施

(一) 心理分析

新开的奶茶店，对奶茶本来就有兴趣的学生，有较大可能会来尝鲜，如果对产品和服务感到满意，他们会再来光顾，成为“回头客”；而对奶茶兴趣有限的学生，如果没有一定的销售热点、优惠措施，他们来消费的可能性相对较小。

(二) 相关措施

- 1、提供个性化服务，给消费者更多的选择权；
- 4、实行会员积分制，一员积一分，积满500分可抵5元现金使用；
- 5、周期性推出新品与会员半价商品。

四、市场细分、目标市场

(一) 市场细分

- 1、口渴时对饮品的需求，例如从澡堂出来的学生、上过体育课的学生；
- 2、天气寒冷时对热饮的需求，天气炎热时对冷饮的需求。

心理需求包括：

- 1、新品与优惠活动的吸引；
- 2、交际的需要。

(二) 目标市场

因为不同需求对本店的产品销售的影响较小，因此不进行特定目标市场的划分，但需结合季节等客观因素，如夏季将销售重心放于冷饮，冬季将销售重心放于热饮。

五、定位战略与品牌战略

在校大学生数量众多，其对奶茶等饮品口味的喜好也各不相同。因此本店的品牌定位是“私人订制”，即个性化，消费者可以完全根据其个人喜好选择饮品，甜度、配料、温度等因素完全由个人选择，订制个人专属饮品。

六、产品策略

产品质量：保证店面的安全与卫生，建立完善的质量保证体系；

产品外观：在保证产品质量的前提下，美化产品外观；

产品开发：结合季节、潮流热点等因素，定期推出新品。

七、价格策略

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。

八、分销策略

消费者不仅可以到店购买消费，还可以通过支付宝与微信订购外卖。不足3杯的外卖，每一杯收取1元配送费；购满3杯的外卖，免费配送。

九、营销计划的实施

3、在开张的前三天，本店全部饮品打折，在此基础上，买三送一。

销售量：每天至少30杯，每月至少1000杯。

利润：单件产品成本(食材、包装)控制在元以内，价格控制在7元以上，单位产品平均利润控制在8元以上。

市场占有率：50%以上。

竞争状态：东校区内只有一家奶茶店与之竞争。

奶茶店平安夜活动策划 奶茶店营销制作方案篇四

xxx奶茶店开业活动活动时间：

20xx年5月10日、11日、12日（暂定）

八一路和广八路交汇处活动对象：

吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。

开业促销是所有促销活动中最重要的，因为它只有一次，而且它是与潜在顾客的第一次接触，顾客对商店的商品、价格和服务等的印象，将会影响其日后是否会再度光临。利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，一定要使顾客知道新店的存在。

门店开业促销

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还

有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

以优惠的促销方案引客进店□xxx奶茶的活动宣传单张的内容就包含：开业酬宾措施，进店有礼，点赞积分卡，店址，联系电话。两名派单员身着工装、披幅，披幅上印制店名，在附近人流量大的街道或校园门口发放宣传单，话术：新店开业有好礼相送，请来店里品尝。

2、开业当天凡是进店购买奶茶的客户拍摄店名、店内装修、宣传单页并分享到朋友圈即可获得小礼品一份。（一人仅限一份，留下姓名与手机号）

3、开业当天凡是进店购买奶茶10元以上客户可免费送点赞积分卡一张，往后消费一次点一个赞，集齐十个赞可以免费送奶茶一杯。

4、开业当天凡是进店购买奶茶客户可免费刮刮乐一次，刮刮乐内容有：抵用消费0.5元，抵用消费1元。（最高抵用消费1元，一次仅限使用一个）

1、店内张挂pop□张贴海报、产品图片，门前或店内安排试饮用的桌子和用具，门前派单员派发宣传单。

3、店门口用白紫气球拱门装饰、店门口两边摆放开业花篮。

在开业当天，给消费者一个开业好礼及扩大影响力，营业额能够直接突破20xx元。以后凭借着开业促销活动带来的品牌影响力，业绩能稳定在一个相当可观的数额。

活动当天所需物料：气球、拱门、开业花篮、红绸缎、音响、

话筒、主持人、礼品、点赞积分卡、披幅。

奶茶店平安夜活动策划 奶茶店营销制作方案篇五

做活动的话可以买一送一。满多少送奶茶。第二杯半价。

或者打折优惠办个奶茶卡之类的，一张卡可以喝多少杯这样子，这样的好处是可能很快就把钱流回来了。

觉得开办期间小单也给免费外送比较好，印在名片上发出去，一来除了跑腿也没什么太大的成本，二来也可以扩大知名度，让大家都尝一尝。

因为奶茶一般都是mm光顾，所以减肥类的玉米、素食都不错，情侣类的爆米花、泡芙、布丁、糕点也可，但是烤肠我觉得就算了吧。

奶茶店店内有位子的话可以弄些盖浇饭、面点等，午晚餐的话生意会很好，你也可以考虑加上早餐，饭团是个不错的选择，肉粽和豆浆等等也不费事的。

把奶茶店的促销做到位，把奶茶店的促销做的有效果，是奶茶店的管理者，或者说奶茶店的促销策划者都想做到的。但其实把奶茶店的促销工作做好不简单，不仅要掌握时尚奶茶店的促销技巧，还需要奶茶店的促销策划者有做奶茶店的促销的经验等。

奶茶品种的搭配组合很重要，不能只是简单的抄袭别人的菜单来用，应该用心好好的设计才是，消费送积分或买二送一，以及留言墙等都是不错促销方法，若再增加一些“周末饮相聚”“生日快乐饮”“二人小世界”“心情集点卡”等等活动，那就会更加丰富和更吸引消费者。在原价的基础上优惠2-3元肯定是比较吸引学生的，但是这时候一定要把产品的质量 and 口味做好，保证原有的口感也是重中之重！不能因为

降低了价位而把产品的质量也降低，这是损人不利己的行为。还可以把一部份别的品牌没有的(或别人竞争不过你的)奶茶品种适当的做一下推广,价位也可以适当的调整，这样就可以平衡利润低的产品,提高总体的收益。

促销方案：

1. 何时开始进行促销活动

店铺完成后再促销就太迟了，应该在决定开店地点后，马上就立上“某某店今日开业”的广告牌，即使店名没有确定也要积极地广告这里有新店铺即将开张。

2. 开店时的促销重点

新店开业，怎样增加顾客的来店频率是一个重要的课题，其要点是利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，当然，其前提是一定要使顾客知道新店的存在。

为此，可以在以店为中心的一公里范围中的街角、交叉口等地方建立广告牌、宣传海报等。店铺若位于国道等交通干线时，可采用汽车和电车的广告方式。

3. 有效的开店传播要点

开店前，要有充分的时间来准备派发广告单。广告单中须加入适当的计划，附上店铺正面照片、详细地址、地图、电话以及停车场位置图，同时还要注明开店、关店、和休息的时间、促销的主要商品和促销时间。