

最新蛋糕店活动促销方案案例(实用5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

蛋糕店活动促销方案案例篇一

活动目的

活动主题

活动对象

活动时间及地点

活动意义

宣传方案

物品准备

活动内容

活动流程

后期工作

注意事项

应急方案

人员安排

经费预算

预备方案

魅影女生社成立招新以来，成员们彼此之间也还不够了解，不够熟悉。此次，我们魅影女生社精心策划了一场生动活泼、富有情趣的活动，希望本次活动会让我们走进女生多姿多彩的内心世界，领略女生的精彩。此次活动有利于丰富广大同学的校园文化生活，展示大学生的风采，提高同学们的综合素质，促进同学间真挚的交流，体现我们女生社尊重，重视女生的风尚，培养学生灵敏的时代嗅觉，尽显金院学子青春风采，增强同学们迈向成功的信心。

1)活动目的：

1. 希望我们社团的所有女生在温馨的气氛中，通过开心的游戏，度过一个属于自己的快乐时光。
2. 通过这样一个活动，能够增进我们女生社成员们彼此的友谊，使大家更加团结。
3. 与此同时，在活动中让大家有一个平台充分发挥自己的想象力和审美观。

2)活动主题□diy蛋糕□show出你的创意。

3)活动对象：广东金融学院魅影女生社全体会员

4)活动时间及地点□20xx年11月22日16:30至18:00

北苑饭堂二楼

为打造更大更好的魅影女生社奠定基础。

1)宣传方案：在会员群上通知会员；人事部给各会员发信息；秘书部给各干部发信息。

2)物品准备：蛋糕胚7个、一次性蛋刀、叉和碟100组、保鲜袋1袋、一次性手套1袋、雀巢淡奶油（液体）7瓶、柠檬汁2瓶、刀7把、草莓0.5斤、水蜜桃3个、火龙果3个、德芙巧克力3条、奇异果3个、煮水壶2个、一次性杯子100个、空的可乐瓶3箱、卡纸10张、黑色大头油性笔2支。

1)活动内容：

1. 将会员分成七组，每组十人，进行游戏；
3. 各小组再派两个人（不能重复），重复游戏两次；
4. 带领会员来到北苑饭堂，会员用刚才所选材料diy蛋糕；
5. 为每组会员及其diy的蛋糕拍照留念；
6. 全体会员共同分享蛋糕。

2)活动流程

1. 通知会员，邀请她们参加活动；
4. 游戏结束后，有序的安排会员来到北苑饭堂，让她们开始diy蛋糕，限时半小时；
6. 会员共同分享蛋糕，同时可聊聊天增进感情；
7. 会员离场时发放小礼品。

3)后期工作：人事部成员收拾、清洁好现场；宣传部整理照片及视频于第二天发给策划部和有要求的会员。

1)注意事项：

1. 提前观看天气预报，看是否为雨天
2. 对diy所需的工具进行清洁；
3. 游戏时注意安全；
4. 时间有限，可根据时间重新确定diy蛋糕的时间

2)应急方案：

1. 人数太少或太多：有几组，一组有多少人可依据到场的人数安排；
2. 遇到下雨天：地点都改在北苑饭堂内；

蛋糕店活动促销方案案例篇二

温州医学院社团文化节活动场地设置位点。提供精美的制作场所。同学们可以自行选择原料、工具，发挥想象力与创造力，自己动手制作蛋糕。届时，我部将邀请高级蛋糕师进行现场指导。同时将有多种蛋糕以供购买。

- 1、 进行精美蛋糕现场制作表演。
- 2、 在老师的指导下有兴趣的同学进行现场制作大赛。
- 3、 对自己制作的蛋糕进行现场拍卖。以价钱的形式进行评比，评出最佳设计大奖，并给以一定的奖品。

- 1、 材料费用：500元
- 2、 工作费用：200元
- 3、 宣传费用：100元
- 4、 指导费用：100元
- 5、 后勤服务费用：200元

合计：1100元

- 1、 策划组：周月月 钱约男
- 2、 宣传组：罗渠鹏 周欢欢
- 3、 后勤组：金珍珍 诸丽丹

蛋糕店活动促销方案案例篇三

为了丰富温医学子的课余生活，体现新一代的大学生关爱精神

动主题□

温州医学院茶山校

4月4日区

温州医学院全体师生

温州医学院社团文化节活动场地设置位点。提供精美的制作场所。同学们可以自行选择原料、工具，发挥想象力与创造力，自己动手制作蛋糕。届时，我部将邀请高级蛋糕师进行现场指导。同时将有多种蛋糕以供购买。

- 1、进行精美蛋糕现场制作表演。
- 2、在老师的指导下有兴趣的同学进行现场制作大赛。
- 3、对自己制作的蛋糕进行现场拍卖。以价钱的形式进行评比，评出最佳设计大奖，并给以一定的奖品。

- 1、材料费用：500元
- 2、工作费用：200元
- 3、宣传费用：100元
- 4、指导费用：100元
- 5、后勤服务费用：200元

合计：1100元

温州医学院团委

feeling俱乐部

- 1、策划组：周月月 钱约男
- 2、宣传组：罗渠鹏 周欢欢
- 3、后勤组：金珍珍 诸丽丹

蛋糕店活动促销方案案例篇四

今年辅导员实行了新的带班制度，将班级分成了五人一组的8小组(除去班委)，并且班级内的活动将由组内成员全权负责，班委协调帮助diy蛋糕是由文娱委员考虑策划，丰富班级课

下生活，加强同学情感交流的一次集体活动。

二、活动目的

培养同学们的动手能力以及团队协作能力，增加同学之间的互动与交流。

三、活动流程

1、活动总负责

文娱委员：叶冬冬

2、活动策划

d2小组：潘林亚、朱欣、刘瑞琪、宋蕤、张桂雄

3、活动地点

九华厅二楼

4、活动时间

20xx年x月x日下午2:20

5、参加人员

注会2班全体同学

四、活动流程

1、准备：活动前找蛋糕店协商，预定8寸布丁10个，奶油三桶，果膏四种

2、分组：班级在原有抓阄分的小组基础上，将班委编进去，

并且让每组都分配到一个男生。分组情况如下：

第一队：何家乐 李波 吴小艳 干梦婷 梅海燕 胡月

第二队：云芬 韦忠霞 幸清萍 郭凤萍 梅凌

第三队：秦典 刘娟 王丽雄 解红霞 谢冬冬

第四队：李娅娅 覃锦 吴雨霏 刘傲雪 华金华

第五队：丁兰 李晓满 褚玲玲 舒俊 周昊鲲

第六队：周婷婷 王青 张丹子 聂晓 李大文

第七队：刘洁 曾凡芸 欧阳婷婷 钱翠 刘维星

第八队：潘林亚 朱欣 刘瑞琪 叶冬冬 宋蕤

第九队：陈静谊 徐莹华 熊倩 王卉 张桂雄

第十队：张婵媛 兰巍 陈文娣 吴丽 吴天晴

3、 活动过程

将准备好的材料分发到每一小组，各个小组有四十分钟的时间完成各自的diy蛋糕，同学们可以随意发挥想象，对蛋糕进行装饰。当然还可以自带水果。

4、 评优

提前做好全部同学的学号签，现场自愿报名，由报名的同学抽取10名同学来进行评选，每个人拥有三票，在规定时间内将票摆在中意的蛋糕前，票数得到前三位的蛋糕小组获得奖励。

五、注意事项

- 1、各位同学要做好卫生工作，保证卫生的进行蛋糕的制作。各成员之间要加强合作意识，做之前要协调好成员的想法，共同完成蛋糕的制作。
- 2、做好活动后，清理现场。
- 3、有关人员提前到场布置场地，及时对蛋糕的装饰工作进行指导，保证活动办得快，紧，稳。

蛋糕店活动促销方案案例篇五

现在人们生活水平的提高，对生活情调的追求，越来越多的人喜欢上了糕点。糕点市场的竞争也越来越激烈，要想在糕点市场这个狭小的空间中找到一席之地就需要对整个糕点市场有一个详细的了解。

一、名称

暂定bread life蛋糕店

二、市场竞争态势

1、好利来

全国性强势品牌 济南市场大约6家 生产蛋糕、面点、西点、月饼

广告语：爱就在你身边

情感模式诉求典范。

2、稻香园

全国性强势品牌 济南市场大约6家 生产蛋糕、西点、面包、中点、月饼的综合性连锁食品店。

广告语：香飘家园，生活美满。人缘，情缘，稻香园。

3□a里

济南当地强势品牌 济南市场大约7家 生产蛋糕、面点、西点、月饼

广告语

4、大三元

发展中的连锁性品牌 济南市场大约3家 主要做月饼

广告语：“月圆、情缘、团圆”相聚大三元

另外在济南市上还有皇家、古德、花旗食品、康利来、金百利西饼店、大金元蛋糕店、麦香村蛋糕店、金苹果蛋糕世界、红喜玛蛋糕店、新加坡面食店等。其中也不乏一些知名企业。

好利来和稻香园主要面对的是中端收入水平的人们□a里则是一个面向中高端的面包店，大三元面向的是中低端的`消费者。

三、定位

中高端糕点店，主营蛋糕、西点、月饼.

定位中高端休闲糕点市场

四、目标群

1. 20—30岁之间，有一定的经济收入，接受过较高学历教育

2. 消费习性：更注重消费享受

3. 生活形态：追求 新颖、个性化、时尚

五、选址

面包店的选址. 有一定的特殊性，最好是以下一些地区：

1、特定区域内的商业中心。

2、人流量大的购物集中场所。

3、交通枢纽，人员流动量大。

4、靠近年轻一族上班，购物，娱乐的地方

六、产品宣传

在产品宣传阶段主要分为三步进行

第一阶段：品牌宣扬阶段

目的：1)、告知“bread life”即将进入济南市场

2)、对产品定位进行宣扬，与其他糕点店形成区位隔断优势

3)、让消费者了解bread life

媒体选择：

以《齐鲁晚报—济南版》进行广告投放，既具有针对性又相对便宜

在有了第一阶段的宣扬的基础上，此时的受众对我们的品牌“bread life”已经有了一定的认识，在第二阶段中我们主要

做的是对我们产品加工，产品特色，包括我们产品包装上的优势。

第二阶段：产品加工安全性，特色，包装的特色，作为休闲糕点的特点的宣扬

目的：使消费者进一步了解我们的店铺，了解我们的产品，并对我们的产品放心

内容：1)、在产品加工，制作，材料上有什么特色

2)、我们设备的专业性，人员的专业性

3)、将材料安全性，制作的安全性单独作为一体进行宣传。

4)、在作为休闲糕点上有什么样的特色

媒体选择：

2第二期宣传册已经制作出来，重点介绍糕点在原材料的选择，烘焙的过程中我们对食品安全性的控制，使读者明白我们的产品是100%放心的；在休闲糕点包装上我们有什么样的特色，让消费者敢于尝试，喜欢上我们的产品。

第三个阶段：开业促销宣传。有了品牌的铺垫、又有了系统全面的店铺专业性介绍，剩下就是临门一脚的射球了，而这一脚的准确与偏颇将决定着整个营销战役的成败。所以我们把这临门一脚更作为一个重点进行策划。

1、开业活动部分。

举办现场咨询会，对客户提出的关于烘焙方面的问题进行解答，以及是消费者明白怎样选购上好的面包，如何正确的和面包搭配营养。并在现场让顾客免费品尝。

2、开业促销活动。

在开业店周围进行打折券发放，以吸引更多的消费群体

在购物满xx元就可以享受更高的折扣

3、媒体投放

a□选择离开业店面较近的几条街，在公交站牌，出租车站牌，街灯等主要位置发布大面积广告，一定要达到轰动的效果。

b□继续在《齐鲁晚报—济南版》发布广告，对店面开业，打折发放进行详尽报道

c□第三期宣传单印制出来，重点介绍产品特色，口味，环境及礼品糕点的特色，并在开业店周围进行发放，可以同打折券一同发放。