

2023年情人节蛋糕促销方案(实用6篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。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。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

情人节蛋糕促销方案篇一

自己动手，品尝自己做的蛋糕。增强学生的动手能力，丰富学生的课余生活。增进学生之间的交流。协调学生动手和团队合作能力，加强合作意识。

荆楚理工学院全体同学。

3月11号下午19：30到21：30

文园6栋学苑购物广场内

经济与管理学院学生会体育部社团部

赞助方：艾尚烘焙diy蛋糕店；文园六栋购物广场

1. 分别制作2张喷绘和一张展板，喷绘分别贴于学苑购物广场和b-1教学楼门前。展板放于b-1教学楼门侧。
2. 并出2张横幅，内容为“爱上diy□艾尚烘焙，爱上我的“非”蛋糕”分别与3月7日挂于学苑购物广场和b-1教学楼。
3. 体育部于3月6日进行进班宣传报名截止日期为3月9日，每班5人为一组，班级内报名人数多于5人的班级进行抽签，抽签盒由体育部制作。

1. 开场表演

2. 主持人开场介绍艾尚烘焙和diy的由来，同时由学生会成员向观众分发宣传单。
3. 选手入场。（会计1至8班的桌号依次为1至8，电商1至3班依次为9、10、11，物流1至4班分别为12、13、14、15，市场营销1至2班分别为16、17，幸运观众为18。）
4. 选出幸运观众，入场。
5. 20分钟内选手们自己构思diy图片，并阐述图片构思的来源。（穿插一个节目）
6. 播放艾尚烘焙的幻灯片，主持人介绍diy
7. 主持人对观众进行采访。（问题例如：对diy的看法、如果自己能制作的话想设计一个什么样的'蛋糕、蛋糕最想送给谁。）
8. 主持人根据宣传单对观众进行提问，回答正确的观众有机会获得由艾尚烘焙提供的打折卷一张。（问题例如：艾尚烘焙的地址、电话等。）
9. 表演。
10. 选手制作完蛋糕之后进行拉票，由该组的同学分发带笑脸的传单，每组选出一个模特进行走秀，展示该组蛋糕（模特可以不是队员，每组需要有人进行拉票）。
11. 观众投票，观众将手中的笑脸给自己支持的组。
12. 表演
13. 投票完成，评选出最有人气奖的蛋糕。

14. 小寿星与参赛选手一起将蛋糕分给观众品尝。

15. 主持人由本次的diy引出白色情人节，现场的情侣在3月14日凭艾尚烘焙传单经行diy创作可获得精美礼品一份。

1. 18个蛋糕，制作蛋糕过程中的奶油、一次性刀叉、盘子，关于艾尚烘焙介绍的幻灯片，制作蛋糕、布丁、巧克力、饼干的8至5折的打折卷，传单。（由艾尚烘焙提供）

2. 抽签盒一个，横幅2张，喷绘3张，桌布20张咨询台一个，笔记本电脑一台，笔，纸。（由学生会提供）

评选出：最具人气奖一名依据制作出来的蛋糕的造型、创意、味道，获得观众投票最多的一组。

奖品：艾尚烘焙蛋糕diy打折卷一张。

总负责：曾静

负责：欧阳森邓昊旻、吴谄、宋礼玲何星主持人：杨佩霖、郝陈丽

现场秩序：何星

陈亚威、江山、林保、周世建、柯稳、严丰（一个人负责三个桌子周边的秩序）

现场布置：宋礼玲

刘容含、贺足、陈雪、王静怡、白洁、夏琪

传单分发：夏婵娟、刘薇

咨询台：吴谄余雪

计算票数：宋礼玲倪萍王晓萍汤金丹

计时：倪萍

拍照：余亮

场后清洁：全体在场的学生会成员

1. 一切活动服从体育部安排。
2. 注意现场安全问题，不能拿用具伤害他人。
3. 门前三包，活动完后清洁桌子周围的清洁。
4. 现场出现问题，不得私自处理，由体育部出面调解。

蛋糕以及配料8寸18个1284元

蛋糕材料费18个300元

横幅8米2条64元

喷绘3张41元

打折券50张17元

一次性桌布及手套若干20元

总计：1726元（其中1284元，由赞助方出，442元由学院出）

情人节蛋糕促销方案篇二

欢乐“六一”蛋糕diy活动

2、暖场活动借六一儿童节为题，把互动性强、老少咸宜的`

游戏带到现场，让来宾同乐之余更营亲情和家的感觉。

3、暖场活动营造热烈气氛，聚拢人气，迅速累积客户。

1、成交客户，由置业顾问进行电话邀约，并短信告知；

2、意向客户以及活动前推广带来的自然来访新客户。

注：以上邀约建议以家庭为单位，旨在创造温馨的情趣；公司内部员工不得参与活动。

蛋糕diy

蛋糕可以打包带走，让亲朋好友也一起分享自己的劳动成果。

蛋糕diy以为主题，客户自由发挥diy个性蛋糕，最后由项目经理评出最切合主题的蛋糕一二等奖。到场客户自己做的蛋糕可以作为纪念礼可以带回去。

开始前先介绍项目，活动开始后，主持人说明diy规则以及注意事项：以为主题进行蛋糕diy设计，活动时间为1小时（可根据现场情况临场把控时间），时间到后客户停止制作，将制作的蛋糕用便签贴上活动券一样的编号，完后统一由工作人员放到展示区，由案场经理和糕点师傅一起评选出最具创意diy最贴切主题的diy蛋糕。评出一等奖2名，二等奖4名，3等奖6名，同时送上礼品合影留念。

奖品设置建议

情人节蛋糕促销方案篇三

一、活动主题：

甜蜜暖冬、蛋糕diy

二、活动目的：

- 1、进行售楼处暖场活动，增加人气，营造氛围；
- 2、释放项目信息，强化价值点，增加入会人数。

三、活动时间：

20xx年xx月xx日xx-xx

四、活动地点：销售中心

五、活动人员：

六、活动内容：

蛋糕diy

客户到访凭参与券领取蛋糕制作原材料，在蛋糕师傅的指导下，亲手制作蛋糕，体验动手的乐趣。

七、活动流程：略

八、场地布置：略

九、人员安排：略

时间具体事项

xx

客户来访签到，发放活动参与券；

xx

岗位人员职责物料备注签到处负责来访签到、发放活动券笔、签到本、活动券桌子(桌布)

椅子引导引导客户并解答客

户疑问---call客所有置业顾问邀约客户参加活动客户名单资料及各自客户名单

蛋糕diy蛋糕师傅

辅助客户diy---讲解

针对项目信息进行

集中讲解

十、活动物料及预算

十一、置业顾问邀约说辞

十二：本次活动推广

1、短信

主题：“甜蜜暖冬、蛋糕diy”

形式：项目短信平台(针对意向老客户)执行时间：活动前两天

2、活动前网络软文一篇执行时间：活动前两天

物料名称规格单价(元)

数量总价(元)

备注条幅喷绘空飘蛋糕diy长条桌椅子

合计□xxx

3、活动后网络软文一篇执行时间：活动后第一天

xxxxx营销部

201xx-xx-xx

情人节蛋糕促销方案篇四

寿司diy活动策划方案

第一部分活动概述

一、活动背景：教育技术学xx级是青春活力，团结奋进的集体。教师节来临，我们希望用美食感谢老师，用创意表达真情。

二、活动主题：和老师一起做寿司，在美食diy中享受教师节

三、活动目的：加强对美食文化的理解与认识；加强交流，增进同学间的友谊，师生之间的默契；在团队合作中体会到的快乐和成就感；丰富校园生活，彰显我们的青春活力。

四、活动名称：寿司diy快乐ing

五、活动时间□xx年9月9号(星期日)上午9点

六、活动地点：基础教学中心院楼107房间

七、活动对象：基础教学中心教育技术学xx级全体同学及部分老师

八、组织单位：基础教学中心教育技术学xx级班委会

第二部分活动分工

一、前期准备：班委会商讨活动细节，并制定切实可行的活动策划，分工如下：

安波负责申请107房间，准备电饭煲，音响设备，布置现场。

曾现报负责购买相关的食材和活动道具，准备现场音乐，布置现场。

张莹渊负责写活动策划书□ppt制作，购买相关的食材和活动道具，统计活动经费，布置现场。

陈钱钱负责做好活动的宣传工作，组织同学前来参与活动，并统计人数，布置现场。

杜佳芝负责ppt的制作，购买相关的食材和活动道具，布置现场。

王一帆负责准备盛装寿司的纸盘子和塑料盒子，布置现场。

二、活动分工：班长和团支书负责组织，其他班委做好活动中的纪律工作及安全宣传并清点人数，保证活动的流程顺利进行。

三、后期工作：王汉梅负责摄像，留影，并将照片传入班级博客中作为纪念。班干部带头清扫活动后的现场，不留垃圾。张莹渊负责撰写新闻稿。

第三部分活动内容

活动拟定于9月9日上午9点正式开始

二寿司diy:同学们大展拳脚，分成4组动手自己做寿司，期间欢迎同学们踊跃为自己的小组点歌或者献歌(约60分钟)

三寿司作品展示：每个小组派同学上来介绍自己的得意之作，评委将对其打分，通过小组才艺展示进行加分(约15分钟)。

四献唱环节：神秘嘉宾献歌，评委进行分数统计(约5分钟)

五颁奖典礼：宣布获奖小组，并有好礼相送(约5分钟)

六游戏环节：游戏一：不知道的秘密——有惩罚游戏二：传戒指——有惩罚

七合影留念

第四部分注意事项

一热心参与此次活动的同学尽量按时到达活动现场

二宿舍里有各类用餐工具的同学请尽量带上它们

三活动现场注意安全，刀叉使用要小心

第五部分经费预算

一制作寿司所需的相关食材，班费开支。

二乘车费6元，班费开支。

拟定的购物清单：1、海苔2、碳化寿司帘3、各类酱料4、肉松等配料

5、各类蔬菜条6、一次性手套.桌布.保鲜袋7、小零食

8、大米和糯米

蛋糕diy活动策划方案

一、活动宗旨：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

二、动主题：散播爱心，完善自我

四、活动地点：温州医学院茶山校

五、活动时间：4月4日区

六、活动对象：温州医学院全体师生

七、活动形式：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。

八、活动流程：

- 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。

九、活动预算：

- 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

十、主办单位：温州医学院团委

十一、承办单位：feeling俱乐部

十二、活动组委会名单：

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

情人节蛋糕促销方案篇五

六一儿童节蛋糕diy制作大赛活动方案

活动目的与具体表现：

1. 为了增加园区的人气，提高园区的知名度
2. 加深与客户之间的沟通，更深入了解客户
3. 展示园区的工程进度，给客户增加信心
4. 与客户沟通，保障园区的入住率
5. 开拓新的客户，为招商积累客户
6. 向公众展示企业规模和企业形象

活动参与人群：

1. 园区已经入住的物流客户和已经预订商铺和仓储的客户
2. 对园区有很好的意向，但是仍然没有预订的客户
3. 五金行业和电子商务行业比较有知名度的企业
4. 开发区拜访的对园区有合作意向的客户
5. 媒体与政府有意参加的人员

二、活动介绍：

与提拉米苏合作，我们购买蛋糕坯子，为参与人员提供彩色奶油，以家庭为单位，自行制作蛋糕，每组家庭一个。最后参与评选，由提拉米苏专业糕点师和公司领导共同选出优秀作品，给出一二三等奖励。奖品购买买卖提的儿童玩具。参与人员可以将蛋糕自己带回家。

三、活动整体安排：

活动时间：5月31日14:00--17:00

活动地点□xxx

主持人□xxx

14:00--17:00活动正式开始，主持人宣布活动流程与规则，分为0-6岁、7-12岁两个组别。由糕点师为其提供指点，制作蛋糕。中间有我们的置业顾问协助维持活动现场秩序，还可以与客户进行沟通洽谈，有意向的客户可以带向招商中心进行具体招商活动。活动现场摆放一些怀旧的玩具做展览，活动结束后可以赠送给客户。

16:30开始进行评选活动，在评选之前，有已经制作完成的客户，可以带客户对园区进行参观，置业顾问为其介绍园区。16:40评选结束，发放奖品、纪念品，拍照留念。

17:00活动结束。

场地布置造势宣传：

在活动现场门口，放宣传展架，门口做1个拱门做形象宣传，加上条幅、媒体宣传，邀请电视台，报纸，广播进行采访报道，准备新易泰资料和小礼品(水杯或者纸巾)准备100份。

人员安排：

市场部，行政部全体

六、活动物料及预算：

物料名称

规格

单价（元/个）

数量

总价（元）

备注

蛋糕diy

6寸

30

100

3000

复古玩具

//

//

各类

200

气球

//

//

1包

15

彩纸

作风车

//

各色

20

拱门+条幅

1

300

矿泉水

24瓶/箱

18

4箱

72

长条桌

1.2米*0.45米

8元/张

30张

240

凳子

//

3元/个

30个

90

奖品

15

700

合计

4637元

六一齐欢乐, 蛋糕面包总动员活动方案

活动一：六一小寿星6.1折大派送

细则：

- 1、全市凡15周岁以下(含15周岁)少年儿童，生日为6月1日的。活动期间在本公司门店订购任意一款生日蛋糕，均享受零售标价6.1折的大优惠。
- 2、凡符合条件且参加活动的顾客均能免费获得我公司的vip贵宾卡‘今后全家购买xxx的产品均享受贵宾礼遇的折扣价。
- 3、请要参加此活动者请携带孩子的户口本、身份证或出生证原件提前2天到全市xxx各大门店登记、选款订购。

执行细则：1、各店长在接到活动通知后，要求营业员必须配合登记好参加活动的孩子的姓名、在读学校、身份证号码，家长的姓名及手机号码、选购款式，预交定金等信息。并留底。活动后公司客服将统一收存备案。

2、.并将活动细则培训到每个店员。

3、公司将组织人员对活动落地情况进行实地和电话的检查和抽查。

活动二：

幸运6.1蛋糕面包总动员(特买商品不参加)

细则：1、活动期间在全市xxx各门店一次性消费超过6.1元的顾客即可获得精美小礼物一份。

2、活动期间在全是xxx各门店一次性消费超过61元的顾客即可获得精美学习文具礼物一份。

3、活动期间在全市xxx各门店一次性消费超过161元的顾客即可获得高级学习大礼包一份。

执行细则：

1、各店长要在活动开始前一天在合适的位置张贴或摆放出由公司统一绘制的该活动的pop.并将活动细则培训到每个店员。

2、相应各种赠送礼品会在活动前统一派送到各门店。店长须组织人员要做好礼品赠送登记工作。并留底。以便活动后核对复查。

2、公司将组织人员对活动落地情况进行实地和电话的检查和抽查。

a□以上为**主打活动形象案**，如果翻译成图形稿将是dm的正面也将会成为纸媒通栏的内容。

b□以下为**活动期间搞特价搞活动的具体产品的产品案**。翻译成图形稿将是dm的背面。

产品案：

特卖区：（行文上不能称特价，不符合广告法。为规避法规，但意思一致）

请产品部门从蛋糕、面包、以及糕点等产品线上各选型或设计出适合六一期间销售的2-3款产品进行备选，并最终会同销售部门给出6款产品，且具备击穿同行市场的价格进行促销。

目的是：通过特价销售聚集人气、带动其他正价产品的销售以及占据六一期间同业态的市场份额。

另：请各店长在接到活动方案后，在活动开始当天，开门营

业前带领店员做好特价商品与其他活动商品在布展布局、产品出样摆放上的促销位置关系。公司不出具具体意见，但会在活动期间进行各店布展布局、产品出样上的评比奖惩活动。请各店长与店员一起发挥团队力量及共同智慧的优势。

买四送一活动：

请产品部门从蛋糕、面包、以及糕点等产品线上各选型或设计出适合六一期间销售的2款产品进行备选，并最终会同销售部门选定3款产品。在卖场进行买四送一的活动。具体销售价格请产品与销售部门进行会商。目的是：引导顾客在选购特卖商品的同时，能积极选购店内活动商品。提高销售额。增加进店顾客的离去提袋率。食品行业真正的竞争在于顾客是否给商家自我消费的品尝机会。没有自我消费的品尝，就不会有再次的进店消费。

注意：请各店长在接到活动方案后，在活动开始当天开门营业带领店员做好买四送一活动商品与其他活动商品在布展布局、产品出样摆放上的促销位置关系。公司不出具具体意见，但会在活动期间进行各店布展布局、产品出样上的评比奖惩活动。请各店长与店员一起发挥团队力量及共同智慧的优势。

情人节蛋糕促销方案篇六

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。

二、活动明细

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。

5) 活动意义：此次活动为我社女大学生提供一次很好的轻松娱乐课外休闲机会。塑造魅影女生社良好形象，并扩大女生社的影响力，为打造更大更好的魅影女生社奠定基础。

三、前期准备:

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。

四、活动内容和流程

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。

五、注意事项

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。