2023年学校蛋糕店营销策划方案(实用10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

学校蛋糕店营销策划方案篇一

爱在佳源感恩父亲diy蛋糕创意秀

6月15日星期天

桐琴佳源中心广场售楼处

1、通过举办父亲节暖场活动，促进项目产品成交。

2、增加售楼处人气，让项目形成话题，增大区域影响力。

3、通过口碑宣传，促进老带新客户成交，增加对项目的信心。

4、促进蓄客量，为项目产品积累客户，促进客户之间的相互交流。

5、促进剩余住宅、商铺产品的成交量。

2、此次父亲节diy蛋糕与甜品店合作举办，商家提供所有蛋糕制作物料，包括现场教学指导。

3、整个制作过程有专业师傅指导，最后制作出来的蛋糕不做评选、不分等级，作为节日礼物送给所有父亲。

4、在签到时设置一道祝福墙（可用售楼处画架制作祝福墙，孩子祝福写完后可将祝福墙搬到舞台边上），上面挂上祝福卡片，让孩子写下对父亲的祝福，在蛋糕制作过程中主持人可一一取下来念，然后找到相应家庭，将卡片送给其父亲，最后装进蛋糕盒一起带回家。

5、在正式制作蛋糕diy前做心有灵犀活动。

6、在蛋糕制作过程中穿插念祝福、有奖问答游戏环节（参与互动的客户均有礼品相送），增加与客户之间的互动，促进整个活动的氛围。

为了保证活动的举办能够达到预期的效果，有效的促进项目产品成交，将对所有客户进行筛选，有目的的去举办此次父亲节diy蛋糕活动；所有参与客户按照以下顺序进行筛选：

1、有带过新客户（且新客户已经成交）的住宅/商铺老客户。

2、有带过新客户（新客户未成交，正在考虑）的住宅/商铺老客户。

1、心有灵犀：现场邀请10对父子/父女参加互动，参加的父子/父女分别一个比划一个猜（可由他们自行协商哪个比划哪个猜），每对给5道题，时间限制3分钟，最后10对父子/父女里以最终猜出的时间最短的5对为赢，输的5对将接受惩罚。

2、由现场大屏幕提供词汇。

3、比划者跟猜词者对立而站，猜词者必须背对大屏幕，比划者可用任何方式表演出来，也可提醒猜词者任何有关词汇的语句，但是不能使用谐音，不能使用地方语言直接解说。否则猜的这个词作废（若有猜不出的可选择过，但是每对只有pass二次）。

答对5道题用时较短的一组为胜。

胜利的一方，每对父子/父女可获得雨伞一把；

失败的一方需要接受惩罚，惩罚为挤爆15个气球（5对家庭自由组合，两两背对而站，将吹起来的气球放在他们中间，两人一起配合直到将气球挤爆，一共需要挤爆15个气球），同时每人可获得纸巾1盒。

2、有奖问答：提前准备好10~20个问题，均为项目信息，提问现场客户，回答正确可获得礼品1份（雨伞）。

学校蛋糕店营销策划方案篇二

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。

20xx年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。

13、现场的小惊喜生日party

14．小寿星与参赛选手一起将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）

学校蛋糕店营销策划方案篇三

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼一般产品

蛋糕、生日蛋糕diy产品

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场

6、缺乏特色产品。

21、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受

到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

diy□

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

其他:亲手制作蛋糕送人以表示心意

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小

优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

diy□为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味。

diy服务流程：

顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，由一名店员指导，顾客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想像力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好，带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

资金需求：

1、店面租金：3万/年（30平米）横街中心小学附近

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照□20xx左右

5、工资：1名店长3万每年；3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析：

每日平均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。

（12万由父母出资所得）

风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛□diy巧克力拼图；新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的品牌影响力增加。

篇二：蛋糕店企业计划书范文

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的。产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

1、项目名称：diy蛋糕店——diy食品连锁店

2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚！

3、项目宣言：我的蛋糕，我的young!

4、店面名称：

icake——diy蛋糕店

注释：

1、i——我，icake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕！

5、店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口你说的爱我每天会在店里播放一定的时间。

6、宣传口号：

我的蛋糕，我的young!

注释：young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面：young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子！

7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”：与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“icake”：

8、店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。

三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面积：45平米

房源信息：临主街，有上下水，动力电。消费人群以年轻人为主，人流量大，消费能力强。本店适合经营餐饮等行业。

3、魏公村临街餐饮旺铺出租

女生对蛋糕的依赖远大于男生，因此，我们的蛋糕店会添加

更多的女生元素，以吸引更多的顾客。

2、蛋糕的用途：

市场上蛋糕的种类基本能满足大众的需求，虽然对diy蛋糕会产生一定的冲击，但是，从另一方面讲，市场上已有的经验以及模型，我们可以直接借鉴使用。

4□diy方式态度

男生比女生更为理性，女生讲究的是浪漫情调，而男生则更为实际，因此，我们会从女生着重下手，开发我们的产业。

6、蛋糕的价位：

8、蛋糕的形状：

卫生安全、材料储备是大家主要担心的话题。所以，我们会在办下卫生许可证的前提下，增加消毒设备，并及时更新材料，以保证材料的新鲜。

10、制作环境

大家还是喜欢优雅的环境，所以，我们在不同的风格还是会以静雅舒适的风格为主。

11、制作蛋糕的伴侣：

来店里的恋人居多。所以，我们要创造一个温馨浪漫的情调来吸引更多的情侣来本店。

12□diy蛋糕店的频率：

时效性决定我们选择地址的重要性。因此，我们选择在学校

附近，因为学校每年都有新生的加入，所以，可以说，我们的生源是源源不断的。

13、宣传渠道：

大部分同学选择的是“朋友推荐”。因此，重视回头客就必不可少了，创建良好氛围，并创立推荐好友优惠的制度，我们的diy蛋糕店必定会不胫而走！

2、网络调查：

（注：为了扩大投票的覆盖面积，我们采取多渠道，多人量的发布投票方式，现只截屏其中的一部分，统计表由全部总体数据制成。）

1、关注人群性别

年轻群体主要是我们的对象，主要集中在大学生以及中小学生。

3、关注者意愿：

我们的diy蛋糕店还是很有发展前景的。

学校蛋糕店营销策划方案篇四

活动时间：

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围□x商场商城及八一店□x商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报同步跟进】

华信店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒x商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣□x商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓x商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展

销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

学校蛋糕店营销策划方案篇五

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；

学校蛋糕店营销策划方案篇六

设计意图：

我班孩子的平均年龄为4-5岁，所以这次的设计均以日常行为习惯为主建立孩子感恩之心。孩子学东西很直观，在日常生活中我们要注重在点滴事物之中，用行动和语言让孩子感受到别人对他的关爱，同时也希望通过老师的引导能表达自己对别人的关爱。感恩是中华民族的传统美德。感恩教育既是一种人文教育，又是一种情感的教育。教育学生识恩、知恩、感恩、报恩和施恩。让学生懂得自己的成长离不开家长、老师的付出，离不开社会的关爱。

教学目标：

1.促进家庭和睦，完善人际关系。

2.了解爱妈妈，爱长辈的美好情操。

教学难点：

理解故事内容并了解感恩妈妈的爱

活动准备：

小动物头饰、音乐cd□

教学过程：活动过程:

一、开始部分：

(音乐响起)教师讲故事《小乌鸦爱妈妈》

二、基本部分：

1.有感情的复述故事

引导幼儿感受故事的含义。

2.启发提问

提问：故事里面都有谁?

幼儿：小乌鸦、乌鸦妈妈、小燕子、小喜鹊。

提问：乌鸦妈妈为什么不自己捉虫子吃?小燕子和小喜鹊说什么了?

幼儿：乌鸦妈妈因为生小乌鸦得病了。小燕子和小喜鹊说乌鸦妈妈懒。

提问：那你们觉得乌鸦妈妈懒吗?

幼儿：不懒。

提问：小燕子和小喜鹊最后知道事情的真相了吗?小乌鸦是个好孩子吗?

幼儿：知道了。小乌鸦是个好孩子，他爱妈妈。

引导幼儿大胆发言，加深幼儿对故事的印象。

三、和幼儿讨论’我的妈妈’

四、结束部分(老师用最朴实的语言总结长辈对我们的爱)

孩子们是妈妈将我们带到这个美丽的世界，是妈妈和爸爸给了我们美丽的衣服和好吃的饭菜。在我们摔倒是是他们将我们扶起，当我们生病时使他们将我们照顾，所以我们要记住爸爸妈妈的爱并感谢爸爸妈妈。

五、家庭作业(请家长辅助)

1.回家认真吃妈妈做的饭菜不挑食、

2.帮妈妈爸爸捶背。

六、家园互动

给爸爸妈妈做礼物，送礼物给爸爸妈妈。表达对爸爸妈妈的感恩之情。

学校蛋糕店营销策划方案篇七

diy蛋糕活动是幼儿园教育活动中的一部分，那么如何设计小朋友手工diy蛋糕的活动实施方案?下面本站小编给大家介绍关于手工diy蛋糕活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

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-

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

客户来访签到，发放活动参与券;

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

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：活动前二天

2、活动前网络软文一篇 执行时间：活动前二天

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：

3、活动后网络软文一篇 执行时间：活动后第一天

一、场面布置(如：气球、显示屏、制作蛋糕dv供小朋友看。)

二、让家长与小朋友一起参与，在规定时间内完成蛋糕。

三、各班老师负责小朋友和家长的时间安排、物料安排。

四、活动前一天小朋友准备好彩笔(涂鸦蛋糕盒)。

五、店方负责在规定的时间把奶油、果酱、蛋糕胚、水果等，提前半小时送到指定地点并指派技术员现场负责指导。

六、活动中园方可派主持人1至2人，主持现场互动活动(如：大手牵小手，制出创意蛋糕!)

七、提问小朋友们一些小问题，(如：有哪位小朋友知道奶油是从哪里来啊?答：它是坐飞机过来的哦，很有阳光的味道哦，等一些小互动让现场气氛热闹起来。)

一、活动背景

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。

学校蛋糕店营销策划方案篇八

就要从象牙塔里出来了,由于经济危机的影响已经自己对于餐饮业的爱好打算毕业后开一家蛋糕店,蛋糕店有很大的发展远景,今下人们的生活好了,消费水平高了,对于生活品质的追求也就高了,综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

二、蛋糕店概况

1.本店发属于餐饮服务行业,名称为“麦琪下午茶”,是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2.本店打算开在社区贸易街,开创期是一家中档蛋糕店,未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊那样的蛋糕连锁店。

3.本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

由于地理位置处于贸易街,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业,想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

四、市场分析

1.客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者,约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民,约占50%。客源数目充足,消费水平中低档。

2.竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多,仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

五、经营计划

1.先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”,摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2.开业金筹齐后,开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖,要趁店里人少时,偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅,开蛋糕店师傅很重要,所以要慎重考虑。

3.据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱,明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略,唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕,才能吸引顾客,将顾客留住”。

4.蛋糕店主要是面向大众,因此价格不会太高,属中低价位。

5.可印一些广告传单,以优惠券的形式发放,以达到广告宣传的效果。

6.蛋糕店可以专门开辟休闲区域,设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心,坐在蛋糕店里慢慢品尝,蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7.经过多方调查,出于竞争等方面的需要,不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品,藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上,不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季,会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰,以及奶茶,果汁类的饮料深受顾客青睐。

8.建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高,如9.5折。一方面,这可以给消费者受尊重感,另一方面,也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和别人在一起,而服务员又能当众称他(她)为*先生、小姐,他们会觉得很受尊重。

9.在桌上放一些宣传品、杂志,内容是关于糕点饮料的知识、故事等,一方面可以提升品位,烘托气氛,也增加消费者对品牌好感。

10.无论是从店面装修、店员形象,还是蛋糕制作上,都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》,这是立足之本。

11.食品行业有特别的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产：大约需9.5万元

设备投资：1.房租5000元。2.门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投进约1500元4.员工(2名)同一服装需500元5.机器设备最大的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料,约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有关内行人士评估,如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后,每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元.房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周),约5000元。

货品本钱：30%左右,约5000元。职员工资：10平方米的小店

需要蛋糕师傅1名,服务员1名,工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算,每月1333元月利润：6967元左右按此估算,一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店,顾客很难改变一贯的口味,所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

学校蛋糕店营销策划方案篇九

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-

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

客户来访签到，发放活动参与券;

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

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：活动前二天

2、活动前网络软文一篇 执行时间：活动前二天

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：

3、活动后网络软文一篇 执行时间：活动后第一天

学校蛋糕店营销策划方案篇十

二、活动地点：幸福之家幼儿园(体育公园内原萨哈小镇咖啡馆)

三、活动参与人：幸福之家幼儿园老师，自助园的宝宝和妈妈们

五、活动内容：幼儿园老师带宝宝们一起游戏，妈妈们学烘焙并学习一些基本烘焙知识

六、活动目的：

1、妈妈们学做千层酥皮和苹果酥;

2、妈妈们了解一些简单的烘焙知识;

3、促进妈妈们的相互了解;

4、给宝宝提供一起玩的环境;

5、让宝宝们和老师们都相互认识一下……

七、收费说明：上台操作的妈妈每人收10块钱材料费(剩余费用进入巧手妈妈基金，领取工具时交钱)，观摩免费，宝宝材料免费。

八、先看看我们这次沙龙妈妈们要完成的点心是什么样子的吧

九、活动需要准备的材料：

幼儿园准备的有：幼儿园准备的有：烤箱(1个)，面粉(用来和面团给小朋友用)，案板，不锈钢盆两个，电磁炉一个(带锅)，即时贴(剪成小方块)

妈妈们自己准备的有：水果刀。

十、活动流程：

1、妈妈和宝宝们用最简单的方式最快的速度相互认识一下，老师可以带宝宝去玩了。

2、牛子妈简单介绍操作的流程。

3、牛子妈把黄油和面团发给大家。

4、牛子妈跟大家一起用面团把黄油包起来，并折一次，贴好标签，放到冰箱冷冻10分钟。

5、牛子妈给大家介绍一些简单的烘焙知识。

6、面团取回来，分给大家，擀长折叠，再放回冰箱冷冻10分钟。

7、妈妈们把苹果削皮，切小块，装在盆里。

8、重复6

9、牛子妈把小块的苹果炒成苹果馅。

10、取回面团，(如果可以，可以再折一次，然后)擀成方片，切出两到三块正方形。

11、妈妈们把两个正方形的的面皮做成苹果酥皮，四周刷上蛋液。

13、大家把劳动成果处理掉就可以收拾结束了。