

最新蛋糕店活动方案(优质8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

蛋糕店活动方案篇一

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。增加进店顾客的离店提袋率。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。

蛋糕店活动方案篇二

活动意义：

在三八节来临之即，为了感谢所有辛勤的妈妈，表达对妈妈节日的祝福，希望幼儿园特别组织了此次“庆三八亲子diy蛋糕制作”活动。望通过此次活动能让孩子们享受自己动手做蛋糕的喜悦，并拉近家长和孩子之间的距离和情感，并更好地促进孩子们健康快乐地成长。

活动时间：3月5日下午13:40—15:00

活动参加人员：全园爸爸和小朋友

活动地点：幼儿园操场

活动流程：

1、主持人开场。

- 2、园长妈妈温馨祝福。
- 3、全体爸爸和小朋友、老师共同演唱“世上只有妈妈好”。
- 4、喜盈门蛋糕师现场演示蛋糕制作。
- 5、爸爸和小朋友们合作现场制作蛋糕。

活动提示：

- 1、要求每个孩子的爸爸参加，和孩子一起制作蛋糕送给妈妈。
- 2、保持活动场地的干净整洁，不抽烟，蛋糕制作时奶油尽量不涂抹到桌面、地面处，活动结束后清理班级场地的卫生。
- 3、因涉及的人数多，每个家长现场要照看好自己的孩子，注意孩子的安全。
- 4、为避免交通堵塞，请参加活动的家长机动车按规定停放，非机动车有序停放到幼儿园周围。

【拓展延伸】

蛋糕diy做法

材料：

琼脂5克左右、牛奶200克左右(多半袋)、戚风蛋糕底2块

本来想做慕司，结果搞成这样了。比慕司口感清爽，琼脂的软绵和戚风很搭。

琼脂蛋糕做法：

- 1、琼脂5克左右，喜欢硬点口感的就多加点琼脂。牛奶200克

左右(多半袋)

2、戚风蛋糕底2块,牛奶加热放入琼脂至琼脂完全融化。

3、小小罗嗦下下：第一次做的时候这个过程完成后我加入了打发奶油，搅拌均匀即可。

4、融好的琼脂糊倒入容器，铺上蛋糕底

5、等第一层晾凉凝固后接着倒一层琼脂糊(在晾凉第一层琼脂时候，锅里的糊会凝固，只要小火加热至融化就好了)

6、然后在放层蛋糕底就好了。

7、脱模，去掉边角切块就好了。

8、那琼脂冻是剩下的琼脂糊做的，加了半盒优酸乳，有加了点琼脂，一小勺油，最后放了3大勺果珍，加热融化后倒模具里，晾凉脱模。

9、由于是意外，所以过程图是第二次做的时候拍的，没有奶油了，中间介绍时候，喜欢奶油的jm自己做时候加进去就好。

蛋糕店活动方案篇三

一、指导思想：

通过开展“书香家庭亲子共读”活动，培养广大学生的学习兴趣和习惯，使家长和师生在阅读中增长知识、开阔视野、陶冶情操、感受快乐，促进学校教育和家庭教育和谐共进，推进素质教育的实施。

二、活动目标：

- 1、通过“书香家庭 亲子共读”活动，家长与孩子选择“我最喜欢的一本书”来共读，及时交流心得体会，用家长的读书热情去激发、培养孩子的读书兴趣。
- 2、通过“书香家庭 亲子共读”活动，提倡学生建立小书架，并有一定的藏书量。
- 3、通过“书香家庭 亲子共读”活动，营造良好的家庭读书氛围，提升家庭文化品味，提高家庭成员的文学欣赏能力及综合素质。
- 4、让家长、学生在活动中体验到读书给自己带来的快乐、幸福与收获的喜悦。
- 5、通过活动，使家长掌握家庭教育艺术，成为孩子人格的榜样，成为孩子知心的朋友。

三、工作措施：

1、加强领导：

组长：李宏晓

成员：孙苗珠、寇磊利、各位班主任及语文教师。

2、广泛宣传

通过学习文件，专题宣传，向家长发告家长书、校信通等形式，广泛宣传，形成共识，使广大家长和师生明确“书香家庭亲子共读”活动是一项造福家庭、社会的民心工程，是一项为中小学生健康、快乐、成长的希望工程。

3、过程落实

(1) 我校决定积极开展“书香家庭 亲子共读”活动，成立活

动领导小组，并结合我校实际，制订一个切实可行的方案及书香家庭、书香班级的考评细则。

(2)购置一定的图书。结合河南省中小学“书香家庭亲子共读”活动推荐书目，学校按照书目购置一定量的图书充实图书室；有条件的家庭按照自愿原则，教师指导家长、学生对重点书目自行购买几本。

(3)分低、中、高年级交给学生科学有效的读书方法，提高阅读速度和质量。提倡学生、父母共读；父母与孩子交流心得体会；家长以自己的读书热情去激发、培养孩子的读书兴趣等。

(4)“亲子共读”每周至少保障两个小时的时间；低年级孩子每天的阅读时间不少于半小时，中年级孩子每天的阅读时间不少于1小时，高年级孩子每天的阅读时间不少于一个半小时。

(5)多途径、多方法鼓励学生开展亲子阅读活动，比如换一本书，交一位朋友，鼓励学生、家庭开展“好书交换看”活动。阅读过程中完成亲子共读记录卡，或以日记、照片或绘画的形式记录下共读的那一个镜头，那一份情趣。

(6)及时跟踪交流评比。可以通过开展征文比赛、演讲比赛、情景剧会演等，用好奖励激励机制，大张旗鼓地评选书香班级、书香家庭、读书明星、读书大王、读书好家长、读书好老师、优秀辅导教师等，推动活动广泛深入开展。

(7)做好“书香家庭 亲子共读”活动的档案收集。班级、教师要注重收集资料，学校要将此项活动中的活动征文、演讲比赛、经典美文诵读、读书笔记及手抄报、对班级、家庭的考评、图片文字、影像资料等整理归档。

四、评估表彰：

学校将此项活动纳入年度的整体工作，工作一样布置、措施

一样采取、督导一样评估、期末一样表彰。(1)评估表彰三类先进：一是星级书香家庭，二是星级书香校园，三是“书香家庭亲子共读”先进个人。(2)先进个人又分三类：一是教师类：“书香家庭亲子共读”优秀辅导奖，二是学生类：读书明星奖或读书大王奖，三是家长类；读书好家长奖。(3)表彰层次：省每三年评估表彰一次，市教育局每两年评估表彰一次，县(市区)教育局每年评估表彰一次，学校每学期评估一次。

我校将以此次“书香家庭亲子共读”活动为契机，培养学生良好的读书习惯，使学生从小爱读书、读好书、会读书。

在学校召开亲子共读活动以来，我与儿子一起阅读《小布头奇遇记》和《怪城奇遇记》，读到高兴时，看到儿子哈哈的大笑，听着儿子“接着读!接着读!”的催促声，心里感到很满足，仔细想一想，与儿子一起阅读，真的体会很多。

平时总是发现儿子学的太慢，如此简单的东西却总是理解不了，自己急的不得了，后来静下心来想一想自己小时候的样子，才发现儿子也真不容易，理解比什么都重要，暗暗的告诉自己要学会换位思考，至少在陪儿子阅读的我要有耐心，用儿子的思维体会儿子的生活，这也是一种收获吧。

与儿子一起阅读，通过一些小故事，让他知道什么是对错，让他知道一些简单的社会准则，从小就树立积极向上健康全面的生活学习世界观。与儿子一起阅读，不仅儿子高兴，我自己也感到很高兴，虽然生活很累，工作很忙，但是拿着书给儿子讲故事的时候，就会不知不觉放松起来，感觉很温馨。

发现互动学习的效果真的不错，学得轻松，掌握得也快，有点儿羡慕他，要是我们小时候也这样该多好。

在学校召开亲子共读活动中，我和儿子共同学习，共同成长，

陪伴儿子读书的同时，和儿子一起读书，一起在书中感觉故事的精彩，词语的优美，让儿子感受到读书的乐趣。总之，在与儿子一起阅读过程，我的收获真的很多很多。

蛋糕店活动方案篇四

蛋糕店母亲节营销方案

活动内容

1、制定母亲节套餐

主题蛋糕搭配主题饼干和红酒，捆绑销售。价格根据饼店不同的情况而定。

2、买蛋糕送康乃馨

3、满99元送定制玻璃杯

4、温情特价52.0元或是52.1元

推出两款8寸的母亲节蛋糕，打上“温情特价”的小标签，定价为52.0或是52.1(都代表“我爱你”)。

5、抽奖活动

活动宣传

1、店内外的布置

温馨的粉色系为主打——用气球和粉纱布置大厅，以及做成心形或拱形的气球柱放在进店门口处。

温馨提示：有条件的铺上红毯会让你的饼店更具节日气息哟~

2、宣传单页、卡片

制作成花型或心形的宣传单页或是卡片，在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放

3、朋友圈宣传

穿上了这些“装备”，定能在助您在母亲节打一场漂亮的`胜仗~

别忘了，亲手给自己的母亲做一款蛋糕。

母亲节蛋糕促销方案

一、活动背景

母亲节是一个感恩母亲的节日，正与中国人的孝道情感相吻合，非常适合促销活动的开展，同时，五一促销的缩水，正好可以由母亲节促销活动做为后补。

二、活动目的

提高销量，塑造形象。

三、活动策划

加速母亲节的热烈气氛，传递母亲节感恩母亲的情结，提高人们对于母亲节的重视，同时薄利多销的方式来做十全母亲节蛋糕，提高销量及店形象。

四、活动主题

甜蜜母亲的心

五、活动内容

1、价格(薄利多销)。千份十全甜蜜蛋糕，低价甜蜜母亲节，每份母亲节蛋糕以十元的价格销售，并送康乃馨一支。

2、抽奖：凡是在母亲节期间在店内购物的客户都可以抽奖，奖品是xx门票一张。

3、制定母亲节套餐蛋糕，赠送全家福照片或红酒一瓶。

六、活动宣传

1、宣传单□dm单，在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放。

2、店内吊旗、彩条、展板宣传;店外海报。

3、电台宣传。

七、活动预算(略)

八、活动执行

1、促销礼品的准备要到位。

2、促销人员到岗到位，确保蛋糕促销正常进行。

3、前台接待人员要做好培训，引导解决客户制定蛋糕及促销活动的解答问题。

蛋糕店活动方案篇五

diy亲子蛋糕活动是幼儿园教育活动中的一部分，可以让小朋友们通过某种活动，增强自己的想象力和动手能力，认识颜色的.区分，通过活动增进幼儿园与家长之间的交流，家长与

孩子无声的沟通。

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，等一些互动让现场气氛热闹起来。)

幼儿园举行庆祝教师节活动，孩子们制作贺卡□diy蛋糕，送给他们最敬爱的老师，现场爱意浓浓。

该园大班近100名孩子，在糕点师傅的指导下，认真学做蛋糕。经过大家的努力，一个蛋糕终于制作完成，孩子们第一时间把它切成几份，送给老师品尝。

该幼儿园大班的小朋友蔡知希说，老师们很辛苦，在教师节就要好好休息，吃蛋糕，她们也会给老师送礼物。孩子们的热情让老师们感动不已，她们说，以往的教师节都是老师们一起聚餐，今年是第一次和孩子们一起过，很感动，很幸福。

制作贺卡。

小朋友们在认真涂字。

老师们指导。

孩子们排成心形状。

给老师们送蛋糕。

蛋糕店活动方案篇六

前期，你可以做一点宣传单，购买10元或以上凭宣传单可以减免多少钱的活动，这样为你做后面的工作打下基础。母亲节不是刚过去吗？你可以接着个势，搞点亲子活动。比如，安排几个家庭一起做糕点，当然安排的人最好是你自己的人。还可以提示自己店会在父亲节的时候也会举行同类活动，可以就顾客下次参加，时间的宣传效果会自动延长，到父亲节的时候可以顺便派发点优惠卡，会员卡什么的。

一、活动目的：

通过父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙

蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

二、活动时间：

三、活动地点：

四、活动内容：

1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。

3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：(1)、免费合影一张；(2)、送影框一个；(3)、送纪念父亲节特制菜品13份；(4)、送礼品一份(领带等)。

5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供父亲节家庭套餐一桌供10人以内用。餐厅父亲节活动策划方案--策划书餐厅父亲节活动策划方案--策划书。(父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准，年龄达到法定结婚年龄一年以上，有和儿女合影照片)

五、宣传与氛围营造：

(一)、对外广告宣传

1、做2期平面媒体广告；

2、电视广告2期；

3、网络广告；

4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容：6.15父亲节到了，麻辣风全体员工祝福您的父亲或身为父亲的您健康快乐！当天(6.15)生日的父亲可享受免费家庭套餐！还有更多惊喜呐！订餐电话：

(三)、通过店内各种广告(图片和文字)在不同位置的布置，进行全方位立体化的宣传，在店内营造出浓浓的父亲节文化氛围。具体工作布置如下：

1、店外水牌，第一次提示顾客；

2、店内广告和氛围营造：

(1) 展架3个；

(2)、喷绘图片30张；

(3)、特制父亲节菜单；

(4)、免费父亲节家庭套餐；

(7)、员工问候语：父亲节快乐！等等对顾客进行第二次第三次父亲节提示，让顾客产生父亲节的情感或由此而想起了家乡的父亲或由此而想起自己做父亲的艰辛与不易为后面的感动做好铺垫！

3、现场互动：

(1)、送父子(女)连心菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐！

(3)、为现场的父亲和天下父亲敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是父亲节，祝现场的父亲和远在家乡的父亲节日快乐、身体健康！

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的父亲和客人献上一曲《父亲》，再次祝您和您的父亲节快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

六、注意事项：

- 1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。
- 2、对父亲节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。
- 3、父亲节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。
- 4、6、15父亲节那天来我店过生日的父亲必须提前预约。
- 5、当天在我店过生日的父亲或在我店里请父亲吃饭时，要组织管理层一起为父亲说句祝福的话语。
- 6、要保障父亲节特制菜品原材料充足。

蛋糕店活动方案篇七

幼儿园举行庆祝教师节活动，孩子们制作贺卡□diy蛋糕，送给他们最敬爱的老师，现场爱意浓浓。

该园大班近100名孩子，在糕点师傅的指导下，认真学做蛋糕。经过大家的努力，一个蛋糕终于制作完成，孩子们第一时间把它切成几份，送给老师品尝。

该幼儿园大班的小朋友蔡知希说，老师们很辛苦，在教师节就要好好休息，吃蛋糕，她们也会给老师送礼物。孩子们的热情让老师们感动不已，她们说，以往的教师节都是老师们一起聚餐，今年是第一次和孩子们一起过，很感动，很幸福。

制作贺卡。

小朋友们在认真涂字。

老师们指导。

孩子们排成心形状。

给老师们送蛋糕。

蛋糕店活动方案篇八

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

散播爱心，完善自我

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