

# 2023年奶茶店六一儿童节朋友圈宣传语 奶茶店感恩节活动方案(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 奶茶店六一儿童节朋友圈宣传语篇一

本次活动以“感恩xx中，与爱同行”为主题，借此升华“爱在xx中”的主旨，弘扬xx中的感恩情节，将感恩之情深入人心，通过本次感恩活动表达我们感恩的心声。让“爱在xx中，爱在校园使者团”的思想传得更远。

20xx年11月25日

感恩树前

全体师生员工

第一部分：“爱，要大声说出来”征文活动

(一)活动时间□20xx年11月18日—11月23日

(二)活动形式：征集身边感人的真实故事，将收集的优秀作品于11月29日展出于一教大厅。

第二部分：片片真情铭记感恩

(一)活动时间□20xx年11月23日

## (二)活动形式:

- 1、制作“感恩墙”展放在一教门前并附带为大家留下感恩话语的卡片，让同学们增添一种表达爱的方式。
- 2、将“感恩长中，与爱同行”活动主题的条幅悬挂在感恩长廊。

## 第三部分：感恩主题电影展播

(一)活动时间□20xx年11月24日

(二)活动地点：于当晚6:00在二教2204播放感恩主题电影《我们俩》。

## 第四部分：放飞红丝带传递祝福情

(一)活动时间□20xx年11月25日

(二)活动地点：感恩树前

(三)活动准备:

- 1、装饰感恩树——悬挂彩灯、彩带。
- 2、红丝带、感恩卡片、笔、音响、照相机、集卡箱。

(四)活动形式：点亮装饰好的感恩树，播放关于感恩的歌曲。工作人员向同学宣传本次活动的主旨及意义，并在现场为同学们系上感恩节礼物“红丝带”，并邀请同学们在感恩卡片上留下真挚的话语，将写好的感恩卡片投入集卡箱。活动结束后由校园使者团将这些祝福传递。在活动现场，我们准备娱乐问答，随机有精美礼品奉送。

办公室：

- (一) 负责本次活动的采购准备工作(11月20日前完成)
- (二) 负责征集感恩小故事和感恩节当日展出等工作(11月23日)
- (三) 负责感恩节所用条幅及卡片的制作(11月20日之前完成)
- (四) 制作宣传板、感恩墙和集卡箱(11月20日之前完成)
- (五) 借音响、麦克、桌子。(11月25日)
- (六) 装扮感恩树及活动现场的布置(11月25日)

思想调研部

协助办公室装扮感恩树及活动现场的布置

网络信息部

- (一) 收集关于感恩的主题电影以及电影的展播
- (二) 协助办公室开展此次活动

社会实践部

- (一) 负责感恩卡片的设计
  - (二) 协助办公室开展本次活动
- (一) 工作分配有序，注意协调。
  - (二) 增强时间观念，按时完成任务。

(三) 在活动过程中注意使者形象及工作态度。

(四) 活动结束后每人写一份活动总结。

(五) 活动期间要求全体成员佩戴工作证及徽章。

感恩卡片：500张x0.4=200元

条幅制作：75元

丝带：90元

总计：365元

## 奶茶店六一儿童节朋友圈宣传语篇二

### 一、事项说明：

- 1、活动主题：“激情之夜圣诞狂欢”全员大互动；
- 2、活动时间：\_\_月\_\_日\_\_：\_\_—\_\_：\_\_；
- 3、活动地点：\_\_\_\_广场店；
- 4、活动形式：集体游戏，嗨歌欢唱；

### 二、活动内容

活动按人数随机抽签分成三组，每组各自推选代表参加下面的活动，失败的队伍集体接受惩罚。

- 1、猜猜猜：道具：12张纸卡片。每组抽两名队员参加，一位队友只可以用身体语言表达谜底，其他队员猜答案，对三题即过关，表达的人员只允许说这是一个什么类型的词语。

2、对歌活动：由主持人说一个字，每组人员自由唱出带着个字的一句歌词及过关，三个小组轮流唱，每回合不超过10秒，接不上的小组失败接受惩罚。

3、愚公移山：道具，乒乓球30个，分为3组，粗吸管6根。活动人员嘴含吸管，把10个乒乓球从a地移到b地。最后完成的队伍失败接受惩罚，中途不允许乒乓球掉落，掉落犯规重新移取。

4、一人一首拿手歌曲，嗨唱时刻。

三、费用预算：

项目金额/元

场地使用：800元

酒水食品等：1000元

四、工作人员安排：

后勤准备：\_\_\_\_\_

主持人：\_\_\_\_\_

照相：\_\_\_\_\_

猜猜猜题目：冲动的惩罚

目标管理

龙飞凤舞

狗急跳墙

圣诞老人

全求人

红烧排骨

坐山观虎斗

做一天和尚撞一天钟

醉翁之意不在酒

对歌活动题目：爱心

活动议程：

第一项：为丰富员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，公司特举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。

第二项：有请分公司经理王建新同志讲话

第三项：有请分公司党委书记江同志讲话

第四项：活动开始

第五项：唱歌开始

## 奶茶店六一儿童节朋友圈宣传语篇三

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年内便以一种锐不可当的气势风靡中国。其市场发展潜力巨大，利润空间巨大。

据国际权威调研机构ac-尼尔森调研数据显示，消费者对奶茶产品的认可度非常高，从台湾流传到大陆已有10年之久，消费群体已非常成熟。目前，现调奶茶铺的数量仍然直线攀升并规模连锁化。

小饮品、大市场，投资小、门槛低、见效快，奶茶行业以其旺盛的生命力20多年来长期占据个人创业榜首位。时至商机无限的20xx年，珍珠奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快消行业的脚步、引领饮料行业消费的主流。

就当今奶茶市场现状而言，珍珠奶茶行业接近饱和，市场上有各种各样的品牌，其中以地下铁，港饮之都最受消费者欢迎。而西苑诸多奶茶店主要是低端消费为主，顾客主要为在校学生。相对于地下铁、港饮之都，销售量明显低于前者，口碑没有前者的好。

## 1、原料

原材料严格把好质量关，选取原汁原味的天然资源，保证了口味的正宗与地道；把握恰当的奶、茶、水的比例，正是解决了选材与配比比例的问题。

## 2、商品种类

覆盖范围广：珍珠奶茶口味多样，有椰果奶茶、草莓奶茶、香芋奶茶、青苹果奶茶、乌龙奶茶、抹茶奶茶、鸳鸯奶茶、柠檬奶茶等等众多系列，迎合每个人的口味，广受欢迎。此外，除奶茶外，还兼有果汁销售。

## 3、市场定位

物美价廉、即买即走的奶茶饮品。

#### 4、价格

在价格策略上，产品的价格低于或等于同行的价格，处于被动状态，定价紧跟同行业。

#### 5、渠道

多采用加盟店的渠道方式。而且奶茶店加盟一直是以连锁经营的方式出现。主要的渠道模式是：总公司——加盟店——消费者。

#### 6、消费者

紧贴目标消费群体。由于西苑奶茶店的目标消费者多数是高校学生，所以其门店多分布在各大高校附近，利用各高校间的紧密联系，口耳相传而不断赢得更多的知名度。

提高促销力度，加强目标顾客与企业的联系。奶茶店应该抓住奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

- 1、尽最大努力提高服务质量，改善服务态度。
- 2、不断加强对学生的宣传力度，增强学生对奶茶店的顾客忠诚度。
- 3、不断创新，完善和增加奶茶品种，适应广大学生需求。
- 4、海纳百川，在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。
- 5、适时推出促销策略。

(1)促销资讯公开化，网络化。高校学生是奶茶店的目标顾客，



针对年轻人经常上网的习惯，利用信息技术，建立针对各高校的信息沟通平台，在此平台上提供论坛区域让学生针对企业的产品和服务提出意见和建议、及时在网络平台发放最新促销资讯。

(2) 人员促销。必要时，可以到各高校附近派发促销传单，这是最直接的宣传手段。

(6) 广告促销

## 奶茶店六一儿童节朋友圈宣传语篇四

自我们入学以来就发现校区内的商业店铺很少，紧有一家小卖部，学生平时可以在学校喝到得饮料只有小卖部里买的成品饮料，且品种单一，大大满足不了学生们对于饮料口味方面的需要。奶茶作为一种时尚饮品，以其口味好，方便快捷的饮用方式深受广大年轻人的喜爱，据我们调查，在长汽高专中德大部分学生想喝奶茶时都得到很远的地方购买，极不方便，所以开奶茶店就能满足学生购买奶茶的方便性，市场前景非常好。下学期，我们长汽高专即将乔迁新校区，根据消息，我们学校在下学期将会扩大招生，在校学生人数保守估计可达八千人左右，这是一个很大的目标消费市场，综上所述奶茶店奶茶店的消费市场非常好！

本店位于大学聚集中心地段，紧挨着学生超市，旁边是学生食堂，离三栋学生公寓也不远，每天人流量非常大，属于黄金地段。我们的目标消费群体主要针对的是大学生、教师、以及学校工作人员。经营面积约为10平方米左右。主要提供的各式的奶茶以及冷饮如：招牌奶茶、橙c□芒c□卡布奇诺、绿豆源、还有各式的水果沙拉、果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本店采用的是现做现卖的销售方式外带可以送外卖，使顾客能更方便更健康的饮用我们的饮品。本店装饰自然，时尚，符合我们青年人朝气蓬勃的个性，我们还会在店设一个许愿墙，用便利贴的方式让顾

客在我们的许愿墙上贴上他们最美好的愿望，以增加我们店浪漫的风格。

1. 本店开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单、个人关系宣传或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。
2. 开业之初，我们会面对全校开展一次促销活动，促销内容主要是降价销售一天，还举办喝奶茶赢奖品等活动，活动目的在于对本店的宣传，让学生知道有我们奶茶店的存在。3为了方便学生以及增大我们的销售量，本店还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。
3. 本店还会在特殊的日子推出特别的奶茶饮品，如：情人节我们会推出情侣奶茶，冬至日会推出温暖冬日奶茶等等。
4. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、学校工作人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。
5. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮品行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

略

在大学中喝饮料是日常生活的一部分，而学校中所提供的饮品选择却远远没有达到学生们的要求。饮品市场前景良好，特别是具有青年人喜爱的时尚饮品，我们开奶茶店一定会得到广大学生们的大力支持。还有我们会对食品安全问题严格把关，做到无污染无食品添加剂的绿色饮品并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

**优势分析：**本店经营解决学生饮品单一等问题，并且与超市里的成品饮料同样方便快捷，节约时间。同时，我们还会提供送货服务让学生购买更方便。简洁舒适时尚的装修将是本店的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的饮用饮料，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂就在我们饮品店旁边，多数学生在吃晚饭后想喝饮料，这部分的优势很明显。**劣势分析：**由于刚起步，饮品店规模较小，如服务的人力资源、服务项目等都比较有限。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

**机会分析：**据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该饮品市场的。

**威胁分析：**餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1. 据计算可初步得出店面开业启动资金约需8000元（场地租赁费用600元，餐饮卫生许可等证件的申领费用600元，场地装修费用1000元，饮品制作用具购置费用5000元，基本设施及其他费用等800元）。

2. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3. 每日经营财务预算及分析

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

根据饮品企业竞争激烈、模仿性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕“健康、绿色、时尚”为核心的品牌特征，本店通过树立绿色形象、开发绿色产品，实行绿色包装，采用绿色标志，加强绿色沟通，推动健康消费、打造时尚气息来实现营销目标。作为一个饮品店开展绿色、时尚营销，我们有着天然的优势，本店将严格贯彻绿色餐厅的标准，无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出朴素典雅又不失时尚的就餐环境，通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康绿色时尚的理念。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。

2、学生群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与学校开展的活动以及各个社团的活动。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

(1) 在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似饮品店的开业。

(2) 项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源于市场上饮品业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

1、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色饮品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识饮品市场周期，不故步自封，积极开发更新饮品。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

## **奶茶店六一儿童节朋友圈宣传语篇五**

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年内便以一种锐不可当的气势风靡中国。其市场发展潜力巨大，利润空间巨大。

据国际权威调研机构ac-尼尔森调研数据显示，消费者对奶茶产品的认可度非常高，从台湾流传到大陆已有10年之久，消费群体已非常成熟。目前，现调奶茶铺的数量仍然直线攀升并规模连锁化。

小饮品、大市场，投资小、门槛低、见效快，奶茶行业以其旺盛的生命力20多年来长期占据个人创业榜首位。时至商机无限的20xx年，珍珠奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快消行业的脚步、引领饮料行业消费的主流。

就当今奶茶市场现状而言，珍珠奶茶行业接近饱和，市场上有各种各样的品牌，其中以地下铁，港饮之都最受消费者欢迎。而西苑诸多奶茶店主要是低端消费为主，顾客主要为在校学生。相对于地下铁、港饮之都，销售量明显低于前者，口碑没有前者的好。

## 1、原料

原材料严格把好质量关，选取原汁原味的天然资源，保证了口味的正宗与地道；把握恰当的奶、茶、水的比例，正是解决了选材与配比比例的问题。

## 2、商品种类

覆盖范围广：珍珠奶茶口味多样，有椰果奶茶、草莓奶茶、香芋奶茶、青苹果奶茶、乌龙奶茶、抹茶奶茶、鸳鸯奶茶、柠檬奶茶等等众多系列，迎合每个人的口味，广受欢迎。此外，除奶茶外，还兼有果汁销售。

## 3、市场定位

物美价廉、即买即走的奶茶饮品。

#### 4、价格

在价格策略上，产品的价格低于或等于同行的价格，处于被动状态，定价紧跟同行业。

#### 5、渠道

多采用加盟店的渠道方式。而且奶茶店加盟一直是以连锁经营的方式出现。主要的渠道模式是：总公司——加盟店——消费者。

#### 6、消费者

紧贴目标消费群体。由于西苑奶茶店的目标消费者多数是高校学生，所以其门店多分布在各大高校附近，利用各高校间的紧密联系，口耳相传而不断赢得更多的知名度。

提高促销力度，加强目标顾客与企业的联系。奶茶店应该抓住奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

- 1、尽最大努力提高服务质量，改善服务态度。
- 2、不断加强对学生的宣传力度，增强学生对奶茶店的顾客忠诚度。
- 3、不断创新，完善和增加奶茶品种，适应广大学生需求。
- 4、海纳百川，在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。
- 5、适时推出促销策略。

平台发放最新促销资讯。

(2) 人员促销。必要时，可以到各高校附近派发促销传单，这是最直接的宣传手段。

## (6) 广告促销

a. 报纸、校园杂志。在各学校的周报和各学校杂志上投放广告。优点信息量大、便于携带、保存、阅读率较高，它介绍的注重“大众化”——使得读者看了也学到了东西。

b. 宣传单。在各学校、路边印发宣传单，提高品牌知名度。

c. 提供商业赞助时，在横幅上注明店名。

d. 店面上增设宣小杯免费品尝奶茶，既可以让同学方便饮尝，了解口味，又可让学生留下良好印象，从而于人流中起宣传作用，扮演间接促销的角色，可谓一石二鸟。