

# 蛋糕方案策划(实用5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。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。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。

## 蛋糕方案策划篇一

### 一、前期准备

#### (一) 幼儿准备

- 1、节目（26日-27日排）
- 2、带上一张与自己好朋友的合影（29日）
- 3、制作一朵话，彩练，准备8个酸奶瓶子（30日）
- 4、带上自己最喜欢的玩具，想好一件自己最高兴的事
- 5、制作礼物（27日）
- 6、去给残疾，失去亲人的小朋友送礼物（31日）

#### (二) 教师准备

- 1、水果，蛋糕胚子，奶油，巧克力豆□qq糖
- 2、游戏材料（每班各自准备）

例：小一：摸鼻子做几个纸鼻子

小二：时装舞台准备几套表演服装或几套纸做的服装

中一：模仿秀

中二：钓鱼

大一：讲故事（自己最高兴的事）

3、奖品

4、节目所需的头饰，乐器（铃鼓、圆舞板、小铃、大鼓、钹）

5、教师与幼儿一起布置（31日）

6、邀请家长

（三）家长准备

1、6月1日来园前为孩子化装好

2、请至少一位家长来幼儿园与孩子们一起庆祝·六一·节

二、活动过程（上半日）在活动室或室外

1、幼儿主持人，教师代表简短发言

2、节目表演

歌曲（合唱）诗歌表演舞蹈打击乐教师舞蹈歌曲（小组唱）

器乐表演集体广播操表演家长代表与孩子一起表演集体舞教师与孩子合唱

3、结束语

- 4、回自己教室休息
- 5、家长与孩子一起制作蛋糕
- 6、家长与孩子边吃蛋糕边观看世界各地儿童欢庆·六一·的录象
- 7、孩子可以一起玩大家带来的玩具
- 8、孩子午睡，家长离园

### 三、活动过程（下半日）

- 1、游戏（大带小玩）：摸鼻子时装舞台模仿秀钓鱼讲故事（自己最高兴的事）边做边讲
- 2、游戏结束，互赠礼物
- 3、吃午点
- 4、离园（幼儿园赠送给幼儿礼物，并赠送一句希望或祝福的话）

## 蛋糕方案策划篇二

### （一）幼儿准备

- 1、节目(26日-27日排)
- 2、带上一张与自己好朋友的合影(29日)
- 3、制作一朵话，彩练，准备8个酸奶瓶子(30日)
- 4、带上自己最喜欢的玩具，想好一件自己最高兴的事

5、制作礼物(27日)

6、去给残疾，失去亲人的小朋友送礼物(31日)

## (二)教师准备

1、水果，蛋糕胚子，奶油，巧克力豆□qq糖

2、游戏材料(每班各自准备)

例：小一：摸鼻子做几个纸鼻子

小二：时装舞台准备几套表演服装或几套纸做的服装

中一：模仿??

中二：钓鱼

大一：讲故事(自己最高兴的事)

3、奖品

4、节目所需的头饰，乐器(铃鼓、圆舞板、小铃、大鼓、钹)

5、教师与幼儿一起布置(31日)

6、邀请家长

## (三)家长准备

1、6月1日来园前为孩子化装好

2、请至少一位家长来幼儿园与孩子们一起庆祝·六一·节

1、幼儿主持人，教师代表简短发??

## 2、节目表演

歌曲(合唱) 诗歌表演 舞蹈 打击乐 教师舞蹈 歌曲(小组唱)

器乐表演 集体广播操表演 家长代表与孩子一起表演 集体舞 教师与孩子合唱

## 3、结束语

## 4、回自己教室休息

## 5、家长与孩子一起制作蛋糕

## 6、家长与孩子边吃蛋糕边观看世界各地儿童欢庆·六一·的录象

## 7、孩子可以一起玩大家带来的玩具

## 8、孩子午睡，家长离园

## 2、游戏结束，互赠礼物

## 3、吃午点

## 4、离园(幼儿园赠送给幼儿礼物，并赠送一句希望或祝福的话)

# 蛋糕方案策划篇三

## 一、活动背景：

1. 新店开业，没有品牌基础

2. 复合式店面，烘焙、裱花、简餐、茶座

3. 地址处在地级市二类商圈内

4. 店铺面积较大，门头宽，预期销售额5000元——7000元/天

## 二、市场背景：

1. 消费者消费能力一般

2. 商圈内没有类似的复合店

3. 其它烘焙连锁店情况不明

## 三、活动目的：

1、建立###在消费者心中的品牌形象；

2、帮助消费者快速接受复合式店面，让消费者快速了解所有的服务内容；

3、拉升业绩到一定水平，检验整体产能、管理、服务水平和漏洞

4、了解消费者偏好和消费习惯，便于开店后的调整

## 四、活动对象：

1、中高层次收入家庭的家庭主妇、儿童、学生；

2、年轻类似白领、职员、商务人士

## 五、活动主题

超级美食、开业有礼

蛋糕——送给最重要的人(蛋糕和月饼的宣传广告语，可以用

在包装盒上)

## 六、活动方式

1. 宣传——品牌形象建立过程中不可替代的做法
3. 会员卡或优惠券——抓住高端客户

## 七、活动时间和地点

20xx年x月x日

截止到x月x日(持续3天)

地点：###店

## 八、宣传

a□横幅5——10条

- 一、“超级美食、开业有礼——###休闲饼店登陆新余”5条
- 二、“###蛋糕——送给最重要的人”3条
- 三、“用舌尖去阅读###的时尚魅力”2条

将“一”悬挂在新余靠近店面的主干道上;将“二”与“一”配合悬挂2条，省一条在店堂门口周围悬挂;将“三”与“一”配合悬挂1条，省一条在店堂门口周围悬挂 以上条幅提前一天悬挂，共悬挂3天，开业后1天去掉。

b□促销宣传单张2000份

目的1：争取在周围1000米商圈内迅速传递开张信息，迅速让

商圈内潜在客户，了

解本店是个什么店?有哪些服务?适合什么人?

目的2：促销手段，让顾客接触到我们的服务和产品。

c□提前1天，在新店的橱窗上张贴主推产品海报。

e□路演：请电声乐队或军乐队，在店铺门口上下午各两个小时的演出。

g□包下当地电视台点歌台频道每天1小时持续三天，在下午3—4点(时间选择也可以根据本频道的收视黄金时段确认)，给生日人点歌，文字信息事先准备好，歌曲目录要认真选择。

h□制做200张会员卡，折扣定为88折为宜。

以上活动需要当地政府职能部门支持，所以要预先准备。

## 九、现场促销

1. 找一款现烤产品：蛋挞或者肉松沙律包最合适，作较大力度促销，作pop推广海报，牺牲这个产品的较大部分利润，吸引顾客进店，提升人气。

2. 促销宣传单张的使用和回收

3. 答题卷的发放和使用回收

4. 茶水饮料部分的折扣促销

5. 会员卡发放

前期准备：

1) 路演人员寻找签合同3天前预约好，横幅、路演职能部门审批提前2周操作。

2) 印刷品提前10天准备，开业前3天全部到位

3) 提前4天确定产品出样，3天开始小批量试制产品，测试设备、准备物料模具；提前2天开始制作产品，囤积中长线产品量要是正常每天销售量的3倍。现场制作产品要囤积5天的原料。

4) 提前两天或三天对促销活动和常识、服务流程、礼仪、收银培训；

5) 提前3天采购部采购大量的拉花、气球、小饰物等小物件装饰店面；

6) 店面的收银员、工人、裱花师提前3天培训，店长要做好突发事件的准备；

8) 提前1天卫生全面清理，有店长负责；

9) 裱花工与生产工人必须熟悉现场操作，技术熟练。并且严格遵守现场卫生管理制度；

10) 开业时间最好定在星期五

## 十、中期操作

开业前准备：

(一)、开业前2天，

1、营业员散发宣传促销单张

2、开始卫生扫除工作，物品准备清点完毕

3、内部装饰件悬挂摆放完毕

4、裱花、现烤、收银、服务员培训

## (二)、开业前1天

1、卫生扫除

2、继续发宣传单张

3、张贴海报、悬挂横幅

4、布置展柜内样品

5、开始上货：冻点、吐司、酥点、中点、盒装礼品等

6、确认路演人员到位情况、确认电台点歌

7、确认物料准备情况

8、准备制作现场品尝用大蛋糕

## (三)、开业当天

1. 人员安排好定点定岗

2. 店长内外协调

3. 发放会员卡

突发事件的发生与处理：

现场突然出现物品短缺；

顾客误解促销活动内容；

顾客的投诉；

现烤产品的质量问题的；

现烤产品供应不足；

现场秩序的维护；

销售高峰期店面顾客过多，顾客、店面财务的安全问题 以上问题均有店长负责处理。

一、活动背景：

1. 新店开业，没有品牌基础

2. 地址处在地级市二类商圈内

3. 店铺面积较大，门头宽，预期销售额5000元----7000元/天

4. 店内服务项目包括自主diy

市场背景：

1. 消费者消费能力高，且以年轻人居多，对于糕点的接受程度高。

2. 商圈内没有类似的复合店

3. 西方文化越来越受人们所喜爱， 食品文化的进一步交流。

二、活动目的：

1、建立ihome在消费者心中的品牌形象；

2、帮助消费者快速diy式店面，让消费者快速了解所有的服

务内容；

3、拉升业绩到一定水平，检验整体产能、管理、服务水平和漏洞

4、了解消费者偏好和消费习惯，便于开店后的调整

三、活动对象：

1、三峡大学的大学生；

2、东山花园邻近小区居民

四、活动主题

超级美食、开业有礼

ihome蛋糕——爱家的选择（蛋糕和月饼的宣传广告语，可以用在包装盒上）

五、活动方式

1. 宣传——品牌形象建立过程中不可替代的做法

3. 会员卡或优惠券——抓住高端客户

六、活动时间和地点

2011年x月x日

截止到x月x日（持续3天）

地点□ihome店

七、宣传方式

a□横幅5——10条

一、“超级美食、开业有礼——ihome休闲饼店登陆城东大道” 5条

二、“ihome蛋糕——爱家的选择” 3条

三、“用舌尖去阅读ihome的时尚魅力” 2条

将“一”悬挂在城东大道靠近店面的主干道上；将“二”与“一”配合悬挂 1

以上条幅提前一天悬挂，共悬挂3天，开业后1天去掉。

b□促销宣传单张20000份

至少提前2天让店面营业员在新店附近，少量派发，主要针对周围的小区、周围小店铺、三峡大学和八中学生。

目的1：争取在周围1000米商圈内迅速传递开张信息，迅速让商圈内潜在客户，了解本店是个什么店？有哪些服务？适合什么人？目的2：促销手段，让顾客接触到我们的服务和产品。

c□提前1天，在新店的橱窗上张贴主推产品海报。

e□路演：请电声乐队或军乐队，在店铺门口上下午各两个小时的演出。

g□包下当地电视台点歌台频道每天1小时持续三天，在下午3—4点（时间选择也可以根据本频道的收视黄金时段确认），给生日人点歌，文字信息事先准备好，歌曲目录要认真选择。

h□制作200张会员卡，折扣定为88折为宜。

## 八、现场促销

1. 找一款现烤产品：蛋挞或者肉松沙律包最合适，作较大力度促销，作pop推广海报，牺牲这个产品的较大部分利润，吸引顾客进店，提升人气。

### 2. 现场蛋糕制作

项目方式：比赛

规则： 1. 每2-3人组成小组，以小组为参赛单位。

2. 每个参赛小组在2小时内完成蛋糕制作。

3. 比赛过程中允许要求蛋糕师指导以及其他组别人员协助。

4. 比赛通过无记名投票（所以制作者以及店内工作人员都比参与），选出一名优胜者

参考人员安排： 1. 每3组由一个人员负责指导蛋糕制作（个人建议如果人员不足的话，不要在此处过度降低要求，因为这是一个客户体验的过程，是蛋糕制作者对本公司的最直接体验，对于制作者的印象是很重要的环节，可用采取其他分店人员临时调整的'办法）

2. 活动主持人一名

3. 吃蛋糕比赛

比赛时间：在客流量最多的时候，具体就是上午11点到12点

，下午4点到5点各举行一场。

比赛方式：主持人现场选取5至8名选手，每位选手分一定大小的蛋糕，看哪一个选手先吃完，每轮选取2名优胜者，奖励本店会员卡一张。

4促销宣传单张的使用和回收

5答题卷的发放和使用回收

6茶水饮料部分的折扣促销

7会员卡发放

九 前期准备：

1) 路演人员寻找签合同3天前预约好，横幅、路演职能部门审批提前2周操作。

2) 印刷品提前10天准备，开业前3天全部到位

3) 提前4天确定产品出样，3天开始小批量试制产品，测试设备、准备物料模具；提前2天开始制作产品，囤积中长线产品量要是正常每天销售量的3倍。现场制作产品要囤积5天的原料。

4) 提前两天或三天对促销活动和常识、服务流程、礼仪、收银培训；

5) 提前3天采购部采购大量的拉花、气球、小饰物等小物件装饰店面；

6) 店面的收银员、工人、裱花师提前3天培训，店长要做好突发事件的准备；

8) 提前1天卫生全面清理，有店长负责；

9) 裱花工与生产工人必须熟悉现场操作，技术熟练。并且严格遵守现场卫生管理制度；

10) 开业时间最好定在星期五

十 开业前准备：

一、开业前2天，

1、营业员散发宣传促销单张

2、开始卫生扫除工作，物品准备清点完毕

3、内部装饰件悬挂摆放完毕

4、裱花、现烤、收银、服务员培训

二、开业前1天

1、卫生扫除

2、继续发宣传单张

3、张贴海报、悬挂横幅

4、布置展柜内样品

5、开始上货：冻点、吐司、酥点、中点、盒装礼品等

6、确认 路演人员到位情况、确认电台点歌

7、确认物料准备情况

## 8、准备制作现场品尝用大蛋糕

### 三、开业当天

1. 人员安排好定点定岗
2. 店长内外协调
3. 发放会员卡

### 十一 突发事件的发生与处理

现场突然出现物品短缺；就近添补物品

顾客误解促销活动内容；向顾客耐心讲解，宣传此次促销内容 顾客的投诉；安排员工负责接待不满意的顾客，听取意见，并作出记录，能够解决的马上实施，不能的向店长报告，并为顾客作出郑重承诺。

现烤产品的质量问題；向顾客解释其原因，并立即免费更换。  
现烤产品供应不足；向顾客道歉，并增派人手满足供应（可提前寻找2-3人的兼职人员等候待命）

现场秩序的维护；对于店内的各关键要道实行专人负责，定点到人，实行个人负责制。

## 蛋糕方案策划篇四

今年我们的辅导员实行了新的带班管理制度，将我们班分成了五人一组的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。本次diy蛋糕活动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。

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。

## 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

xx年3月29日下午2:20

## 5、参加人员

注会2班全体同学

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。

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。

## 蛋糕方案策划篇五

通过儿童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。

xx月xx日

xx

- 1、儿童节当天来我店用餐的顾客都可以免费给儿童打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。
- 2、儿童节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人儿童的手中；
- 3、儿童节当天如有客人请本人儿童来我店用餐，可享有如下优惠：
  - (1)、免费合影一张；
  - (2)、送影框一个；
  - (3)、送纪念儿童节特制菜品1-3份；
  - (4)、送礼品一份(领带等)。
- 4、如果是请自己的儿童用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8、8折优惠；

5、儿童节当天过生日的儿童，我店免费提供儿童节家庭套餐一桌供10人以内用。

(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儿童节到了，麻辣风全体员工祝福您的儿童或身为儿童的您健康快乐!当天(6、15)生日的儿童可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话：

(三)、通过店内外各种广告(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儿童节文化氛围。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)、特制儿童节菜单；

(4)、免费儿童节家庭套餐；

(5)、台面软文;

(7)、员工问候语: 儿童节快乐!等等对顾客进行第二次第三次儿童节提示, 让顾客产生儿童节的情感或由此而想起了家乡的儿童或由此而想起自己做儿童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)、为现场的儿童和天下儿童敬上一杯祝福酒, 祝酒词: 今天是儿童节, 祝现场的儿童和远在家乡的儿童节快乐、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儿童和客人献上一曲《儿童》, 再次祝您和您的儿童节快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

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、对儿童节活动内容要进行全员培训, 达到熟知的地步。

3、儿童节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、儿童节那天来我店过生日的儿童必须提前预约。

5、当天在我店过生日的儿童或在我店里请儿童吃饭时, 要组织管理层一起为儿童说句祝福的话语。

6、要保障儿童节特制菜品原材料充足。