

# 2023年蛋糕店活动促销方案(优质7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 蛋糕店活动促销方案篇一

儿童节：6月01日(星期二)

父亲节：6月20日(星期日)

端午节：6月22日(星期二)

### 二、快讯档期

5月27日—6月09日 《金色童年，快乐六一》

6月10日—6月24日 《端午节靓粽，购物满就送》

### 部分端午节促销方案

#### 营销目的

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节。今年是6月22日(星期二)。端午节\*方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子、喝黄酒、插蒲子叶等，主要是满足人们“驱邪、消毒、避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这\*节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

### 三、快讯档期

6月10日—6月24日 《端午节靓粽，购物满就送》

### 四、促销主题

1、端午节靓粽，购物满就送

2□xx猜靓粽，超\*价格平

3、五月端午节□xx包粽赛

### 五、促销方式

#### 1、商品促销

一) 《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午当天，在xx各连锁超市\*次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费\*取靓粽\*只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

#### 1、商品陈列

1) 采购部要求供应商或厂家(如三全凌、思念公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店\*个;(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。)

2) 促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销;无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈)。

3) 除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通

道摆放4-6个粽子堆头；

### 3、商品特卖

#### 二)活动促销

#### 1□□xx猜靓粽，超\*价格平》

1)活动时间：6月10日—15日

2)活动内容：凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市\*次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

#### 3)活动方式

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格\*定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下\*步的销售立下口碑打下基础。

#### 2、《五月端午节□xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司\*导定夺；

2)操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

#### 3、《五月端午射粽赛》

1)活动时间：6月20日—22日

2)活动内容：凡在6月20日—22日促销时间内，在xx各连锁超市\*次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3)活动方式：

7)道具要求：气球、挡板、飞镖；

8)负责人——由店长安排相关人员。

## 五、相关宣传

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯\*\*、二期各40000份，\*三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园、莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

## 六、相关支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

## 七、费用预算

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2、xx猜靓粽，超\*价格平》活动：(数量价格由赞助商在各店

促销决定)；

3、《五月端午节□xx包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

## 蛋糕店活动促销方案篇二

三、促销主题：端午粽飘香，礼献3周年——热烈庆祝树田店3周年华诞

四、主题商品：粽子、糯米、糖、红枣、绿豆、礼品、酒类、保健品、休闲食品等。五、商品、陈列、价格策略：

?粽子的陈列：两套方案。一是由供应商自带展架，各自展示其商品，如龙舟、竹架等，

集中陈列在一起，形成一种氛围。二是由我们自己包装堆头，用灯布围好堆头架。前一个方案由商品部找供应商谈，如果谈不好，就用第二方案，并请在0809期dm拍照前告知市场部。粽子集中陈列处要有气氛布置。

?关联陈列：在粽子陈列的周围，可陈列一些糯米、红糖、红枣、绿豆、粽叶、粽线等商

品，以满足部分有手工包粽需求的顾客。另外可陈列一些酒类、保健品、礼品等送礼用的商品，以满足部分有送礼需求的顾客。再就是休闲食品等节日休闲零食。这样全方位地满足顾客的节日需求。

?季节性商品：夏凉商品仍可做一些堆头陈列，与主题商品相呼应，满足顾客夏日季节需求。

?惊爆价商品要有醒目的标识。

?熟粽热卖。每店准备一个煲锅和电磁炉，根据预估的销量，每天煮熟一批粽子，当场售

卖。这可满足单身顾客的需求。要有气氛布置。六、活动内容：

活动一：买粽送砂糖（6店做）

6月2日至5日共3天内，凡在我店购买粽子一次性金额满30元，送砂糖0.5斤，满60元，送砂糖1斤，满90元以上送2斤，最多送6斤。凭当日收银小票到服务中心领取。赠品有限，送完即止。单张小票只能参加一次活动。活动二：一“剪”双雕好省钱（6店做）

6月2日至5日共3天内，凡持剪下的我店dm封面优惠券，到我店购物有如下优惠：购粽子95折优惠，购服装、鞋、家电、童玩、童车9折优惠，特价商品除外。单独收银之专柜不参加。每人每次限用一张优惠券。活动三：西瓜猜“重”就归你（6店做）

6月2日至5日共3天内，凡在我店购物一次性金额满20元以上者（服装、鞋、家电一次性购物满40元以上者），凭当日收银小票到店头活动处可参与“西瓜猜重就归你”活动。如果顾客所报重量与西瓜的实际重量上下幅度不超过1两（含1两），

西瓜立即免费赠送。如：西瓜实重1斤，顾客报重1斤1两或9两，此西瓜即可归顾客所有。赠品有限，送完即止。单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。活动四：逢3必奖乐翻天（树田店做，其它店不做）

6月5日至11日，凡在我店购物者，不论金额大小，只要收银小票单号的最后一位数是3，即可到服务中心领取“华生笔记本”一个。数量有限，送完即止。单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动五：刮一刮，大奖拿（树田店做，其它店不做）活动细则：

6月10日、11日，凡在我店超市区购物一次性金额满18元以上者，在家电、服装

最多只能抽5次（家电、服装区满76元抽2次，满114元抽3次，满152元抽4次，满190元抽5次）。小票金额零头不计，小票不可累计。小票当日有效，盖章作废。单张小票只能参加一次活动。单独收银之专柜不参加。奖项设置：

特等奖：1名，29寸彩电1台。一等奖：2名，冰箱1台。二等奖：5名，高档凉席1床。三等奖：10名，台式风扇1个。

四等奖：100名，百事可乐2升装1支。幸运奖：1000名，奖精美礼品一份。

活动二：一“剪”双雕好省钱

活动四：逢3必奖乐翻天（树田店做，其它店不做）

八、广告宣传

dm广告

1、开本、页数：大度16开4个p□2□单品数：60个

4、材料与工艺：105双铜

7、对一稿：5月29日。

上下班时。?巨幅

1、材料与工艺：红色牛津布丝印。3、数量：各1幅。共6幅。

4、交货：6月6日上午送货到各分店，并安装。

1、材料与工艺：室内背胶写真，过哑膜。

3、交货：6月6日上午送货到分店，包安装。

## 蛋糕店活动促销方案篇三

二、促销目的：树立五四新华都的人文形象，同时增进销售额的提高。

三、促销时间□x月xx日——x月xx日

四、促销对象：第一商圈内的居民

五、促销商品：主要商品成品粽及熟食、海鲜等；

六、促销内容：

（一）价格促销：对一些成品粽及熟食进行特价活动□x月xx日——xx日）

具体品项由采购部决定（一楼促销栏及广播进行宣传）



（二）娱乐促销：可选2项中的其中1项

1) 包粽子比赛

游戏规则——3人/组；限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——x月xx日/xx日

活动地点——一楼生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料（糯米、豆子、花生、肉、竹叶）

负责人——生鲜部，采购部配合

2) 射击粽子比赛

游戏规则——每人可获得5科子弹；以射中的是标识为豆沙、肉粽等即获得该种粽子一个；

活动时间——x月xx日/xx日

活动地点——一楼生鲜部的海产区前

道具要求——气球、挡板、子弹

负责人——生鲜部，采购部配合

（三）免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间□6/xx日—xx日

具体负责——采购部

（四）新品促销：可考虑引进一批闽南肉粽，现场特色促销。

具体负责——采购部

（五）卖场陈列与布置：

场内：

1) 一楼冻品区前，两个堆头的位置，堆头前布置成龙舟的头，两个堆头为龙舟的身；

2) 冻柜上方用粽子或气球挂成“五月五吃粽子”字样。

场外：条幅宣传“忆一段历史佳话尝一颗风味美粽”

## 蛋糕店活动促销方案篇四

每年五月的第二个星期天,是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设,是一个充满温馨的节日。下面为大家分享了母亲节的促销活动方案,欢迎借鉴!

每年五月的第二个星期天,是传统的“母亲节”。这个节日为天下母亲所设,是一个充满温馨的节日。超市,家庭主妇经常光顾的卖场,我们可以在这一天经营“亲情”,做一些有助于超市形象的公关促销活动。今年母亲节为5月9日。

:5月8日—5月10日

:超市康乃馨节,或者为温馨母亲节

活动一:母亲节特价商品

食品：蛋糕、巧克力、牛奶、生鲜类等；

日用品：纸品、卫生巾等；

化妆品：洗面奶、营养霜等。

活动二：凡在超市购物单张收银小票满100元者，凭购物小票送康乃馨一扎。

成本测算：一扎康乃馨(10枝)的成本在母亲节当天约为人民币5元，相当于打让利5%，如果数量减少为5枝1扎的话，预计成本为2.5元左右。

活动三：真心真语祝妈妈

内容：“母亲节”到来之际，您最想对妈妈说的话是什么？5月8日—5月10日，您可将最想对妈妈说的话填在超市的“留言本”上。由超市把这些话在超市的显眼处张贴公布。

1. 上述第二项活动中，为防止作弊，礼品送出后必须在购物小票后面做记号。

2. 活动三中需准备一本较高档的留言本，将其放在超市门口，方便顾客购物后留言；留言本上精彩的内容用电脑处理后，张贴在显眼的位置，以便顾客欣赏，内容包括留言人姓名及被祝福人姓名。

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“白海豚国际酒店”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“感恩”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，而且最重要的是，公司利用母亲节这个活动氛围，充分渲染了公司关爱老人、关注亲情的企业形象。使“感恩母亲”深入目标消费者情感深处，

从而起到提高品牌知名度，增加购买率的营销目标。

(一)母亲节促销活动方案 提高品牌知名度。

(二)提高目标消费者心目中的形象。

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在本市了解这个节日的人还不多。本酒店通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点话题。并且在首次“感恩母亲”活动中，可以留下“白海豚国际酒店让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“感恩母亲”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月8日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在钦州消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

大多数人没有过“母亲节”的习惯，为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年-月-日是母亲

节”，以及“感恩”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

## 蛋糕店活动促销方案篇五

每年的农历五月初五,是我国富有民俗传统节日——端午节.今年是6月8日(星期日.端午节一方面是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,主要是满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案,以求达到提升我司知名度和节日销售的目的.

### 二,快讯档期

6月1日—6月8日《端午节靓粽,购物满就送》

### 三,促销主题

1,端午节靓粽,购物满就送

2,猜靓粽,超级价格平

3,五月端午节,包粽赛

### 四,促销方式

#### 一商品促销

1,《端午节靓粽,购物满就送》活动

活动内容:凡五月端午当天,在各连锁超市一次性购物满38元,即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只,每店限送200只,数量有限,送完即止.

## 2, 商品陈列

1采购部要求供应商或厂家(如三全凌, 思念公司等, 制作促销粽子的小木屋或小龙舟, 每店一个;(因为便于厂家的销售, 我们又免费提供位置, 合作是可行的.

2促销期间, 要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销.....

## 蛋糕店活动促销方案篇六

一年一度的端午节也慢慢临近了, 20--年端午节是几月几日你知道吗?哈哈, 还是我来告诉大家吧。因为我们那边是过农历生日, 而我的生日刚好在端午节的前两天, 所以20--年的端午节是6月6号哦, 到时别忘了吃粽子哦~当然今天我主要讲解的不是怎么做粽子啦, 而是来探讨下餐饮酒店端午节促销方案。促销历来是各大商家在重大节假日常用的手段, 因此端午节也不能“放过”。促销活动方案的撰写和拟定是很费劲的事, 不仅要新颖有吸引力, 而且还得考虑成本和收益。为此呢, 我特在中国吃网资料库里整理了一些实用的餐饮酒店端午节促销方案范例以供大家参考借鉴。

1、端午节特色套餐。推出特色套餐, 很多酒店都做过类似的促销, 花样繁多, 旨在营造节日气氛, 吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销, 可以进一步体现酒店服务的人性化, 整合一切可以调用的资源进行促销, 即可吸引消费者的目光, 也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子, 一起吃饭热闹一下是常事, 但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价, 针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定.....

## 蛋糕店活动促销方案篇七

五月初五端午节。每一年的这一天，许多人家都会包裹粽子，涌现许多不同味道不同种类的粽子。关于端午节的由来，其实向来都说法不一。有些人将它视为是纪念于五月初五投汨罗江的爱国诗人屈原。有人说，这一个节日在古代，是一个消毒避疫的日子。根据文献上的记载，以及历代相传流行下来的许多端午习俗，五月被视为“毒月”、“恶月”，五月初五是九毒之首，所以这一天便流传了许多驱邪、消毒和避疫的特殊习俗如插蒲子艾叶、喝雄黄酒、祭五瘟使者等。

后来端午节的意义起了变化。人们为了纪念爱国诗人屈原的爱国精神及崇高的人格，把一些原先未必是纪念屈原的划龙船及包粽子等习俗，联系到他的身上。关于端午节赛龙舟，其实现在不是端午节的到来赛龙舟的比赛项目也是处处有。

从驱邪避疫，到纪念屈原，端午节的意义起了很大的变化。今天，这个节日变成了一个中国人美食的节日。从旧有的角黍，粽子制作到今天的各式各样多姿多彩的包粽。许多的地方都融入自己的地方美食特点在粽子中。

端午节的主要习俗是赛龙舟。关于龙舟的竞渡，文字的记载始于公元五百年前梁代吴均的《续齐谐记》。较后，许多的记载中都可以找到有关赛龙舟的文字记载。现存中国各地的数千种方志中，共有227种方志有龙舟竞渡的记载。端午划龙舟，龙舟竞渡的说法，包括有“大众舟齐出发，赶往丞救屈原.....