

最新蛋糕房促销活动广告词 端午节蛋糕店促销活动方案(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

蛋糕房促销活动广告词篇一

- 1、蛋糕作为节日必备的甜点已经越来越受大家的关注。
- 2、蛋糕最大的消费群体，还是在校的女大学生，并且消费者很少是有规律的去购买蛋糕，通常是随心所欲，想吃就就买。
- 3、夏季消费者喜欢相对于甜品更喜欢奶茶等类似的饮品。

推出新品、打响品牌

甜蜜一夏你的心

20xx年x月x日至20xx年x月x日

长沙环境保护职业技术学院

奖，奖品为水果一份或奶茶一杯；

- 4、会员卡：凡活动期间在本店购买满50元，可免费办理会员卡，平时

可享受9.5折优惠。

XXXX

- 1、在x月x日至x日，应聘学生兼职，发送传单，做好前期宣传工作；
- 2、事前做好评估工作，根据平时消费者的购买偏好，对热门甜品做好充足的准备；
- 3、在活动期间，销售量必定会增加，要时刻检查所需的资源，以防缺货的现象发生；
- 4、及时印制传单、印制架立幅、积分卡片、抽奖券以及会员卡；
- 5、及时将所需奖品备齐；
- 6、训练好工作人员，确保活动能够有序完满的进行；
- 7、做好后期的善后工作，如：会员维护等，回收店内的横幅等宣传物品。

3、因为实在做活动，客流会大大增加，同时结账的人也会很多，收银处的位置会排很长的队伍，我们可以把后台不忙的员工临时调到前台，增加一个收银来缓解一下人流的高峰期。

本次五一的促销活动主打降价打折的方式必然会吸引不少的消费者，销售量的增加是无可厚非的；而本次推出的会员制和积分卡制，第一有利于增强营销竞争力；第二也有利于建立长期的稳定的市场；第三有利于提升品牌的附加价值，培养消费者的品牌忠诚度。

综上所述，本次“吃货家”蛋糕抓住五一节假日进行的促销活动必能达到预期目标，带来盈利。

蛋糕房促销活动广告词篇二

如今蛋糕店的竞争已经达到空前的激烈，每天都有因经营不善而惨败的，但是每天也还有新的蛋糕店企业诞生。据笔者数年的观察，蛋糕店的经营失败率达到50%以上，这并不是说蛋糕店这行业经营很困难，而是这个过去一直被人们看成很容易操作的行业，到了如今要成功的经营，必须利用科学的管理手段、采取恰当的营销方法和结合经营地的实际情况才可正常运作。而这些因素中，促销的方法是极为重要的。一般蛋糕店较为常见的促销方法有如下几种：

一、体现个性，清晰可见的点面外观

优秀的点面外观设计让人看一眼就能记住，通过其外观可初步估计店的类别、档次，并可引起相应的细分市场的关注。麦当劳餐厅那金色的拱门-"m"已成为快乐的象征。

应该注意的是蛋糕店的外部装潢是否会让顾客误会价格必定很高，以致不敢贸然进入消费。在这种情况下，若在店外显著的位置设立精美的价格牌，这样可消除顾客的顾虑而可安心的进入进行消费。

二、自制店内广告

店内广告(pop广告)，它主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。

在制作店内广告时应注意以下两点：

1. 选择适当的广告数量。店内广告数量太多将破坏店中固有的特色、气氛，反而会减弱广告的效果，所以重点要放在招牌产品基本产品上。

2. 注意张贴位置。

三、电视台、电台、报纸等大众传媒

蛋糕店在决定利用媒体做广告之前一定要认真分析各个传媒的覆盖情况，主要观众、听众以及与他们与本企业的细分市场的关系，找出其交叉点，创造**促销效果。

四、街头传单的利用

在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多企业都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，为此应考虑以下几点：

1. 广告的内容

不易过多，应尽量限于重点内容，如店名、招牌产品、价格、电话、地址、简明地图等。同时在设计时应从接受者的角度来看是否有收藏价值，如附印折扣优惠券或兑换纪念品的传单，最好还要有公章，并规定有效期限。这有利于顾客对该券的真实性产生肯定的态度。

2. 重视对分发员工的培训

不要见人就发，要针对某种适合消费的客户群。

五、赠送礼品

六、吸引流动顾客的交通广告

一般来说，新的顾客是不太愿意进入客人稀少，且清淡的店内购买食品的，因此，靠窗的位置特别是落地玻璃墙不要用来安放太多的桌椅。通常情况下可以用来展示产品，以免减少客人从外看到的空旷。

优质服务的策略是蛋糕店最重要的营销策略，是现代饼店企业的经营之本，只有在提供优质服务(当然包括本身产品的质

量)的前提下, 其它几种促销策略才可能生效。

蛋糕房促销活动广告词篇三

2月14日, 一年中最烂漫的日子, 这一天无限柔情和蜜意尽情释放, 真诚的'渴望与期待等待回答, 心与心的碰撞, 撞出永恒不熄灭爱的火花。

情人节是一个典型的西方节日, 但今年来已经成我我国年轻人每年期盼的节日, 其流行程度已经大大超过我过传统的七夕情人节。在这一天, 情侣们都会安排很多活动来庆祝这特殊的节日, 这样一来2月14就成为春节过后的第一个消费高峰, 很多商家都积极主动抓住这个机会, 搞各种各样的活动来提高人气, 在年初获得一个销量增长。同样我们也不例外, 也要抓住这个机会。

XXXX“爱就在身边”情人节真情演绎

“玫瑰心情, 情系你我”

“万千真情, 达成所愿”

(1) 在这样一个烂漫的日子里, 我们以实际行动送上真诚祝福, 愿天下有情人终成眷属, 白头偕老, 美满幸福。

(2) 借活动来提高店铺人气, 提升店铺的人性化的关怀。

时间:20xx年2月14日

地点:XXXXX店铺

1、凡在店铺消费满元, 凭消费小票可在店铺免费领取蛋糕一份。(单张消费不满钱可累加, 单张小票只能领取一次。)

2、店铺做一个爱的宣言张贴墙。凡在店铺消费的顾客均可在张贴墙留下爱的宣言)。

备注:建议店铺用大的x展架在店门口做宣传。如有多家连锁店,可同时进行,可用鲜花、气球等来烘托店铺的绯闻,春装要陈列在店铺黄金销售区域。

蛋糕房促销活动广告词篇四

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。

XXXX—XXXX

XXXX

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1 3份;

(4)、送礼品一份（领带等）。

4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠；

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。（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）

(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！还有更多惊喜哟！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□□x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；

(5)、台面软文（从六、一儿童节到6.15父亲节）；

(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）

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。

蛋糕房促销活动广告词篇五

活动目的：

给xx蛋糕定义主题，通过促销手段和消费者互动，

活动主题：

“幸福很简单，勇敢晒出来”

全新的u鲜酸奶，六种不同的款式和口味。现定义主题：送给家人的爱。大的主题下面分为三个面来诠释分别为：关于亲情、关于友情、关于爱情。

关于亲情

在最无助的人生路上，亲情是最持久的动力，给予我们无私的帮助和依靠；在最寂寞的情感路上，亲情是最真诚的陪伴，让我们感受到无比的温馨和安慰；在最无奈的十字路口，亲情是最清晰的路标，指引我们成功到达目标。（定义蛋糕：“感恩”“思念”）

关于友情

我深深地理解，耗费了多少时间，战胜了多少困难，你才取得眼前的成绩。请你相信，在你追求、拼搏和苦干的过程中，我将永远面带微笑地站在你的身旁。（定义蛋糕：“友谊天长地久”“其乐融融”）

关于爱情

你遇上一个人，你爱他多一点，那么，你始终会失去他。然后，你遇上另一个，他爱你多一点，那么你早晚会离开他。直到有一天，你遇到一个人，你们彼此相爱。终于明白，所有的寻觅，也有一个过程。从前在天崖，而今咫尺。（定义蛋糕：“一网情深”“爱情伊甸园”）

活动时间：

xx.10.1-xx.10.7

活动内容：

国庆乐翻天，惠诚“幸福很简单，勇敢晒出来”促销活动开始了！

在客户购买u鲜酸奶主题蛋糕的同时，即时上传“幸福照”即可获得xx主题精美餐具一套(所有上传“幸福照”将在店内经行展示)。凡一次性消费xxx元的客户赠送10元代金券一张，代金券使用时限全年。当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“早餐面包”一个。(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“小奶酪”礼盒一份。(价值约20元)

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

各店按照赠礼价值自行同厂家协商，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%。

前期活动的宣传主要采取广告宣传单和宣传折页的派放，

活动方式：

“幸福很简单，勇敢晒出来”

xx新品u鲜酸奶主题蛋糕，

活动一：购买u鲜酸奶主题蛋糕的客户，只要现场上传“幸福照”即可获得xx精美餐具一套。

活动二：当日现金消费满100元的客户赠送10元代金券一张。

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“早餐面包”一个。（单独包装，价值约15元）

当日现金消费满300元，可凭购物发票或小票再获赠“小奶酪”礼盒一份。（价值约20元）

当日现金消费满600元，可凭购物发票或小票再获赠“胶原蛋白”套装礼盒一份。（价值约80元）

凡当日单店购物满200元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加 活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。