

# 最新蛋糕店的促销方案做(优秀8篇)

项目策划是一个综合性的工作，需要考虑各个方面的因素和细节。下面是一份较为完整的调研方案，希望对大家进行类似工作的提供一定的参考。

## 蛋糕店的促销方案做篇一

时间□xx年12月23日——12月25日

地点：酒店二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在酒店消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有酒店的主题标语或祝福语。(例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾鹏圣诞节快乐!)初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动酒店品牌广告效应。

- 1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。
- 2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。
- 3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

## 蛋糕店的促销方案做篇二

春节期间消费者的消费愿望更强烈，消费决策更迅速，购物目标和目的更明确，以下是“春节蛋糕店促销活动方案”，希望能够帮助的到您！

店庆活动为期三天，为了保证店庆期间的产品供应，蛋糕店根据自身情况分别从产品数量和种类两方面做准备。

店庆期间大力度的优惠活动必然带动销售量的剧增，根据饼干等糕点类食品存储时间长的特征，三味奇提前10天开始下订单子，生产此类产品，以保证供应量。

客户多选择经济实惠型产品，根据这个情况，在准备产品时把糕点类、吐司类和现烤类产品的比例各占二分之一，以适应客户的消费需求。

在宣传推广方面，蛋糕店分别从店面海报、吊旗、店面设计、宣传页等方面进行推广宣传，根据此次活动设计了“温暖一冬，只因有你”为主题的海报，海报详尽介绍了此次活动的优惠内容，并悬挂于店内醒目位置，不仅介绍店庆内容也起到烘托气氛的作用。对于店内的设计，在橱窗位置布置了可爱的毛绒玩具，营造出温馨的氛围；在进店处摆放了优惠活动赠送的礼品，吸引客户了解店内优惠活动。

在宣传页派发这项推广上，也要颇费心思。为了防止派发时间过早人们遗忘，宣传页的派发在活动前的2—3天开始，并遵循由远及近的原则，在派发的最后时间主抓附近客户群，沿街店面等固定人群。

在人员安排之前首先对店内人员进行培训，让其详细熟知本店的活动内容。并能精确运用话术表达。针对人员安排，专人负责专岗。新员工可以负责相对简单的面包岗，业务熟练的老员工负责蛋糕岗、会员卡卡品销售。为了更好的烘托气氛，安排专人负责店内广播宣传，顾客在店面附近即可通过音响了解店内的活动。

此次具体的活动方案主要从买一赠一、代金券、会员充值等方面吸引客户消费。

- 1、现金消费面包西点满30元返20元代金券，多买多送；
- 2、生日蛋糕现金购买或预订均可享受买一赠一活动；
- 3、会员充值优惠，除多送金额以外，更有精致口杯、卡通公仔等礼品赠送。以此稳定客源，增加销售量。

## 蛋糕店的促销方案做篇三

浪漫圣诞，惊喜回馈！

12月1日——12月30日

- 1、提高消费金额，增加会所营销业绩；
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20x圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者

是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞节赚不停！

活动注意事项：

- 1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。
- 2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。
- 3、在活动结束后

## 蛋糕店的促销方案做篇四

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。

提高销量，塑造形象。

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。

甜蜜母亲的心

一、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。

二、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。

三、制定母亲节套餐蛋糕，赠送全家福照片或红酒一瓶。

一、宣传单□dm单，在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放。

二、店内吊旗、彩条、展板宣传;店外海报。

三、电台宣传。

一、促销礼品的准备要到位。

二、促销人员到岗到位，确保蛋糕促销正常进行。

三、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。

## 蛋糕店的促销方案做篇五

时间飞逝，转瞬间，一年一度的圣诞节又即将来临，为了增进员工之间的感情，展现xx地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的祝福。

放飞梦想传递祝福

xx集团全体员工(项目留守人员除外)

20xx年12月25日(周三)下午15:00—18:00

xx咖啡厅及前广场(利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用;与此同时向现场客户传递xx地产的企业精神，烘托现场销售氛围)

1、圣诞树：拟借用xx销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。

2、喝咖啡吃糕点：将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。

3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。

4、其它节日氛围的物料筹备：每位员工各发一顶圣诞帽，有太东logo;现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的. 节日气氛;现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

1、幸福祈祷：给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌(抢答)、拍七令(报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目)

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

4、真情互赠：将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：现场宣布太东地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

(略)

## 蛋糕店的促销方案做篇六

1、随着季节变化蛋糕行业稍微进入淡季。为了不影响蛋糕店

的整个销售业绩，也为了更好的打开市场作此活动。

2、近的双龙蛋糕店、精工西饼屋、小市场的门脸蛋糕店……对我们多少都有些冲击，尽量把冲击力降到最低。

3、产品的同质化越来越明显。我们要有自己的创新和吸引点证产品质量做到最好达到客人满意度。

1、打开周围市场扩大本店品牌知名度。

2、提高蛋糕店的销售业绩。

3、提高员工积极性和员工个人收入。使“多劳多得。人人拿奖励’的方针落实。

积分兑换生日蛋糕

生日蛋糕享受八折优惠

20xx年3月20—没有期限[如有改动另行通知]

xx

1、积分满200赠八寸鲜奶蛋糕一个

2、积分满300赠十寸鲜奶蛋糕一个

3、积分满400赠十二寸鲜奶蛋糕一个

略

## 蛋糕店的促销方案做篇七

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。

## 蛋糕店的促销方案做篇八

2xxx年8月7号——2xxx年8月19号20：00

走对80步，尽可能快，别掉水里。小伙伴只需要不断踩着图案快快前进即可。很简单吧，谁都可以会玩，但并不是谁都能玩得很好噢，小伙伴，不服来战！

我们通过排行榜的名次给用户发放奖品，并可以设置一定概率的幸运奖，让即便觉得自己速度不快的粉丝也可以拼人品赢得幸运奖。

一等奖：鲜花+情人节专享蛋糕一个+客房一晚

二等奖：鲜花+手工巧克力一盒+西华尚亿观影卷2张

三等奖：鲜花+迷你小缤纷慕斯一盒

幸运奖□xxx官方微信商城20元代金券一张

一、手机号码为兑奖重要凭证，填写应当真实有效，如有误，作废处理；

二、代金券只能在金冠好运来官方微信商城购买兑现使用

三、本活动最终解释权归金冠好运来蛋糕店所有。

关注xxx官方微信点击图片或发送关键字“七夕”，到xxx官方微信参与活动！或进入主页菜单点击活动专区“七夕走鹊桥”参与！请中奖的微友凭中奖的手机页面至xxx蛋糕店总店领奖，各奖级礼品不可互换领取，每个微信号限领取一次。

20xx年8月20日一晚上8点前过时作废。