# 最新奶茶店活动策划方案模板(五篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-10-04

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。奶...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**奶茶店活动策划方案模板篇一**

凡是情侣在情人节当日购买奶茶两杯或以上的可以使用情侣奶茶杯，每一位使用奶茶情侣杯的情侣在纸条上留名字，一张纸条两个名字，每过一段时间可以进行抽奖~抽到名字的人可以加十元以下的money换购一对情侣杯。

随意举行一个活动，可以是平常的什么现场制作，在活动上，准备写了号码的小纸条。一男一女一对，男的纸条用蓝色，女的粉色，号码相同的一对临时情侣组成一队，随机抽取号码。抽到的一对可以像神马非诚勿扰一样的牵个线……好吧，我承认很恶俗。

说白了就是把奶茶什么的and一些甜点拼成套餐推出，新的奶茶可以加入玫瑰花瓣啊什么的，这个要看自己了。比较简单的方案。

宣传可以不用打印的海报，多找几个人，一起做手写海报，贴在店门口或者是店内，可以用上很萌的字体，中英文同时使用，如果条件可以的话用壁纸、纱巾什么的把店面布置成与平常不同的颜色，假设平常是粉色，现在可以用装饰成紫色为主，粉色为辅的店面。

**奶茶店活动策划方案模板篇二**

1、把握520情人节促销奶茶店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；

2、提升奶茶店人流量，吸纳新客源；

3、打造奶茶店的信誉度，提升顾客忠诚度。

20xx年x月x日——20xx年5月20日（520日24：00结束）。

我爱你，丝丝心动。

针对xx到xx岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动。

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：xx。（人人有奖）。

2幸运降临奖（每月x名）。

3忠诚客户奖（年终x名）。

1、宣传重点时间：活动前x天，后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如xx等等。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

**奶茶店活动策划方案模板篇三**

结合节日特性适当装饰店铺。520当天，门店可适当增加一些浪漫元素，收银台上放上一束玫瑰，墙上挂一些粉色爱心气球，找一个可爱的玩偶发放玫瑰，顾客因此也能感受到门店的的用心设计，对门店的好感度也会有所提升。

关注店铺片微信公众号，并在朋友圈分享在本店的爱情瞬间的顾客，即可免费获得本店爆款饮品一杯。

这是很多品牌情人节惯用的营销方法之一，虽然创意不高，新意不够，但是好处是操作方便，顾客的参与度也不错，既活跃了门店的节日气氛，也无形中让顾客在朋友圈分享了门店，主动帮门店宣传。

门店可在门口设立创意打卡点，让顾客手捧饮品，请专业的摄影师拍照，放在公众号上投票选出最恩爱的情侣获得520的奖品，或者赠送本店饮品等。

在520当天以较低的成本，为情侣顾客提供了贴心的增值服务。

另外门店可在当天设计简单温馨的520表白墙，表白墙适当融入产品和品牌信息，顾客在分享照片的时候无形中也达到了传播门店的品牌形象的效果。

为了帮助他们向对方表达这份爱，奶茶店店长可以费些小心思去牵线、制造机会。比如：以门店的名义送上祝福和感谢卡片；饮品杯结合节日特性做一些装饰；调整一杯两杯门店的饮品名称......

结合七夕节特性，推出特别品，帮助顾客顺利表达爱意。这也是门店节日促销较常见的营销方式之一，餐饮人巧妙抓住这些情感痛点，构建有价值的情感营销，不仅可以为门店提高当天盈利额，还可以提升顾客满意度，给顾客留下好印象，增加回头客。当然这个方法比较适用于单店或者门店还不多的店。

1、网红直播。

邀请当地或者在全国都比较有名气的网红来店里直播，或者组织网红线下粉丝见面会，为七夕节活动造势。

2、消费遇“7”，赠玫瑰。

消费结算，每单金额遇“7”，即送玫瑰花一朵（数量有限先到先得）。

3、第三人免单。

七夕节大部分商家都会把目光聚焦在情侣身上，却忽略了单身群体。这时候反其道而行，推出一个三人同行第三人免单活动，势必会形成新的传播势能和影响力。德克士曾经就在情人节时推出过三人套餐，效果还非常不错。

4、情书接龙。

邀请当天第一个来买奶茶的人，写个开头后面谁想写就接着写，一人一句，让顾客参与这份情书的书写，最后可以在店面里展示出来，也可以放在自己的xx上，吸引流量。

**奶茶店活动策划方案模板篇四**

浓情五月，hold我所爱。

20xx年x月x日——5月20日（情人节）。

20xx年x月x日——5月x日（x天）。

1.示爱有道，降价有理。

2.备足礼物，让爱情公告全世界。

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少x份以上的“xx套系”用于主题陈列

**奶茶店活动策划方案模板篇五**

本奶茶店取名为“xx”，与“xx”谐音，旨在吸引学生前来购买，且给学生留下深刻的印象。本店销售的商品主要有现做的奶茶、可可、咖啡、茶等冷热饮，附带一些小甜点。以占领校内奶茶市场的xx%的份额为目标，日均饮品销售量控制在x杯以上，每月控制在xx杯以上，产品利润率控制在xx%左右，总利润率控制在xx%左右。

1、饮品种类齐全；

2、饮品更具个性化，口味浓淡、甜度、配料可由消费者结合自身情况选择；

3、本店会定期推出新品（结合季节变化与热点潮流）；

4、消费者可以看到饮品的制作过程，对饮品更加放心；

5、本店具有较为活泼、轻松的店面环境，使进店的消费者心情舒畅；

6、本店使用多钟促销手段，如会员储值卡、储值满额赠送、会员积分兑换制度等等。

7、本店产品较低，利润率较高；

8、学生群体具有很好的口头传播效应；

9、提供微信、支付宝订购、外卖服务。

1、店面空间有限，不能容纳足够多的消费者；

2、本店的产品、促销手段门槛低，易被模仿；

3、房租成本高。

1、东校区内奶茶店数目极少，且缺乏产品个性化、促销手段多样化的奶茶店；

2、本店位于连接东区与本部的主干道旁，毗邻食堂与教超，在学生宿舍与公共浴室之间，人流量大；

3、大一新生即将入学，本店对其吸引力更大；

4、当下的大学生是奶茶等饮品的主要消费群体。

1、紧靠一家奶茶店，且该奶茶店具有较长的开店历史，一直独霸东校区奶茶市场，在学生中的影响力较大；

2、越来越被重视的“健康理念”与众女生的减肥目标，对奶茶等饮品的销售产生不利影响。

新开的奶茶店，对奶茶本来就有兴趣的学生，有较大可能会来尝鲜，如果对产品和服务感到满意，他们会再来光顾，成为“回头客”；而对奶茶兴趣有限的学生，如果没有一定的销售热点、优惠措施，他们来消费的可能性相对较小。

1、提供个性化服务，给消费者更多的选择权；

2、开业初期可提供较大优惠，以吸引学生（尤其是新生）前来消费，例如全场x折、买一赠一，同时保证产品的口味、质量与工作人员的服务质量，提高顾客的满意度与忠诚度，吸引他们再次消费，提高本店在学生（尤其是新生）中的影响力；

3、为顾客免费办理会员卡，会员卡可以充值，冲xx元送x元，且凭卡在本店消费可享受x折优惠；

4、实行会员积分制，一员积一分，积满x分可抵x元现金使用；

5、周期性推出新品与会员半价商品。

校内的市场主要是以学生需求为主，学生需求又分为生理需求与心理需求。

生理需求包括：

1、口渴时对饮品的需求，例如从澡堂出来的学生、上过体育课的学生；

2、天气寒冷时对热饮的需求，天气炎热时对冷饮的需求。

心理需求包括：

1、新品与优惠活动的吸引；

2、交际的需要。

因为不同需求对本店的产品销售的影响较小，因此不进行特定目标市场的划分，但需结合季节等客观因素，如夏季将销售重心放于冷饮，冬季将销售重心放于热饮。

在校大学生数量众多，其对奶茶等饮品口味的喜好也各不相同。因此本店的.品牌定位是“私人订制”，即个性化，消费者可以完全根据其个人喜好选择饮品，甜度、配料、温度等因素完全由个人选择，订制个人专属饮品。

产品质量：保证店面的安全与卫生，建立完善的质量保证体系；

产品外观：在保证产品质量的前提下，美化产品外观；

产品品牌：以“私人订制”为品牌定位，在产品的包装、门店装修、传单等处进行宣传；

产品包装：选择安全、卫生、环保、美观、舒适的包装，且在包装上注明本店“莱伊呗”的店名与“私人订制”这一品牌定位；

产品开发：结合季节、潮流热点等因素，定期推出新品。

因为东校区内只有一家竞争对手，所以采取以竞争为导向的定价策略。

本店饮品的价格与另一家奶茶店的同类饮品的价格保持一致，但是推行会员卡制度，为在本店任意消费的顾客免费办理会员卡，会员卡可充值，冲xx元送x元，且凭卡在本店消费可享受x折优惠；同时实行会员积分制，一员积一分，积满xx分可抵x元现金使用；凭会员卡购买新品可享受八五折优惠；定期推出凭会员卡享受五折的饮品。

消费者不仅可以到店购买消费，还可以通过支付宝与微信订购外卖。不足x杯的外卖，每一杯收取1元配送费；购满3杯的外卖，免费配送。

1、聘请愿意兼职的同学，在开张的前三天，在奶茶店门口进行宣传。届时，我们将准备好的本店招牌饮品倒入小纸杯中，给来往的人群免费品尝；

2、在食堂门口、教超门口，发放宣传单，凭传单到店消费可享受两元优惠；

3、在开张的前三天，本店全部饮品打xx折，在此基础上，买三送一。附：

销售量：每天至少xx杯，每月至少xx杯。

利润：单件产品成本（食材、包装）控制在xx元以内，价格控制在7元以上，单位产品平均利润控制在x元以上。

市场占有率：50%以上。

竞争状态：x校区内只有一家奶茶店与之竞争。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找