# 最新蛋糕店端午节活动策划(4篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-08-24

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。蛋糕店端午节活动策划篇...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**蛋糕店端午节活动策划篇一**

中秋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，正好可以由中秋节促销活动做为后补。

二、活动目的

提高销量，塑造形象。

三、活动策划

加速中秋节的热烈气氛，传递中秋节感恩母亲的情结，提高人们对于中秋节的重视，同时薄利多销的方式来做十全中秋节蛋糕，提高销量及店形象。

四、活动主题

甜蜜母亲的心

五、活动内容

1、价格(薄利多销)。千份十全甜蜜蛋糕，低价甜蜜中秋节，每份中秋节蛋糕以十元的价格销售，并送康乃馨一支。

2、抽奖：凡是在中秋节期间在店内购物的客户都可以抽奖，奖品是\_\_\_

门票一张。

3、制定中秋节套餐蛋糕，赠送全家福照片或红酒一瓶。

六、活动宣传

1、宣传单，dm单，在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放。

2、店内吊旗、彩条、展板宣传;店外海报。

3、电台宣传。

七、活动预算(略)

八、活动执行

1、促销礼品的准备要到位。

2、促销人员到岗到位，确保蛋糕促销正常进行。

3、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。

蛋糕店端午节活动策划篇二

活动目的：

给\_\_\_蛋糕定义主题，通过促销手段和消费者互动，达到惠诚蛋糕品牌的推广并带动蛋糕销售。

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：

\_\_\_.10.1-\_\_\_

.10.7

活动内容：

中秋乐翻天，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\_\_\_

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\_\_\_

x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”

\_\_\_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\_\_\_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“l”章，即时开奖。

蛋糕店端午节活动策划篇三

活动时间：20\_\_\_年8月7号——20\_\_\_年8月16号

活动目的：促销是每一个节庆时候所必须的传统营销手段，带有主题性的促销活动就是在传统营销手段中寻求突破，以谋求区域市场与消费群中更为轰动的传播效果。

产品组合：欧式蛋糕4款(每系列一款)切件西点8款(每系列两款，套装为四个)

促销活动方式：

方式一：浪漫满屋

☆每购买中秋节主题蛋糕一个或者购买切件套装有精美包装及送中秋节玫瑰一支。

注：玫瑰由客户或办事处当地自行采购，或者由公司开发制作巧克力玫瑰。

方式二：浪漫的味道——产品试吃

☆切块后的产品用托盘陈列在冻柜，但不要一次性切好，保持产品的完整性.

☆拿试吃产品时使用夹，并用纸托承放，牙签(小叉)由顾客取用。

☆保证在试吃产品前已经向客户介绍了活动内容，根据客户特点给以不同的产品。

☆试吃产品后要介绍产品特点和重复活动要点，了解顾客反应有针对性地推荐产品组合。

方式三：游乐互动活动——有奖知识问答

目的：让消费者充分感觉到活动与意大利的紧密联系，从而给到他们惠城的蛋糕是正宗的欧式意大利蛋糕。

操作方式：在店外空地(店内)悬挂关于意大利的地理、历史知识问答题目以及爱情诗句问答(可反复利用，每天限100份礼品，礼品为钱包公仔)，由消费者自行挑题，消费者拿题后如回答正确，就可获得一个公仔钱包作为奖品。

蛋糕店端午节活动策划篇四

一、促销方法：

1、利用打折进行促销

2、免费礼物满就送

3、积分换购或积分抵现金

4、加价购

5、满就减

6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：

利用中秋节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三、促销前工作：

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品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，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案介绍

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!

3、折扣大打折

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以“您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7。7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品;例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品;案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟!

再者就是一发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息;二是多建友情链接，特别是那些浏览量特别大的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的店铺;三是巧用搜索，建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如中秋促销，中秋特价。

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