

# 奶茶店推广活动方案 奶茶店营销制作方案 (通用5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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 奶茶店推广活动方案篇一

活动时间：2016年5月10日、11日、12日(暂定)

活动地点：八一路和广八路交汇处

活动目的：吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。 活动概述：

开业促销是所有促销活动中最重要的，因为它只有一次，而且它是与潜在顾客的第一次接触，顾客对商店的商品、价格和服务等的印象，将会影响其日后是否会再度光临。利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，一定要使顾客知道新店的存在。

活动内容：门店开业促销

### 一、借装修为开业造势

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着：\_\_奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

## 二、借周末为开业造势

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

## 三、借宣传单为开业造势

# 奶茶店推广活动方案篇二

xxx奶茶店开业活动

20xx年5月10日、11日、12日（暂定）

八一路和广八路交汇处

吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。

开业促销是所有促销活动中最重要的，因为它只有一次，而且它是与潜在顾客的第一次接触，顾客对商店的商品、价格和服务等的印象，将会影响其日后是否会再度光临。利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，一定要使顾客知道新店的存在。

## 门店开业促销

### 一、借装修为开业造势

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

## 二、借周末为开业造势

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

## 三、借宣传单为开业造势

### 奶茶店推广活动方案篇三

第一条、按时上班打卡、穿戴整洁、检查个人仪容仪表、做好岗前准备工作。

第二条、收银员在收款过程中应当做到快、准、不漏收、不多收等，并且要对各种钞票都要进行验钞操作，防止收到假钱。

第三条、为了安全起见，收银员规章制度中还明确指出不得携带私人款项上岗

第五条、严禁收银员私自挪用公款，如果违反者不但扣除当月奖金而且会给予经济处罚。若金额巨大将移交公安机关处理。

第六条、当接受信用卡结账时，应认真依照银行有关规定受理核对资料。

第七条、所有从事收银员工作岗位的人员需要爱护和妥善保管收银各种相关设备，并且做好保养与清洁工作。

第八条、积极的去完成上级所分配的其他工作任务，在遇到突发情况应向经理通知，以及时处理。

第九条、收银没有对任何现金款项免零或打折签单的`权限。

第十条、收银在处理签单时必须保证客人将以下要素填写完毕：

- 1、真实姓名
- 2、工作单位
- 3、电话号码
- 4、签单的大写金额

第十一条、授权人签字、收银员处理免单时必须保证客人将以下要素：

- 1、免单理由
- 2、授权人签字
- 3、老板签字、收银员处理免零时必须有经理或以上管理人员授权签字，方可生效。

第十二条、收银在处理打折时，见卡打折，打折时必须拓号并请持卡人签字，签字内容必须是本持卡人的真实姓名(全名)。

第十三条：上岗时间内不得以任何理由擅自离岗或脱岗，除当班管理人员特同意情况除外。

第十四条：营业时间内任何人不得进入收银工作台。如有其他工作人员强行进入，收银员未进行驱逐。并追究当班员工责任。

第十五条、当班营业结束时，认真核对报表与实收数是否一致，做好交班工作，认真填写交款清单，钱款与清单一致，与财务人员交接时必需双方签名。

第十六条：收银员离开时应清理工作台面卫生、检查各项设备、关闭电源、锁好门窗。

## 奶茶店推广活动方案篇四

开奶茶店的主要设备：净水器、制冰机、冰箱、煮水器、奶茶桶、雪克杯、吧匙、汤匙、搅打器、食品展示柜、小型全自动咖啡机、微波炉、小型烤箱、炉具等，这些设备和工具在一级大城市都可以买到。我们所经营的奶茶原料全部来自于台湾、香港、外国和中外合资企业，我们只经营品质好的产品。

先说加盟。现在奶茶加盟牌子很多，有真有假，能说得上有优质服务的还没有几个！选择加盟一定要了解几个重要要素：

4、公司拥有先进的科学的饮品调味技术并有不断更进的新品推出（特别是在茶类方面，这是\*几千年的文化积淀，不要以为一个不懂茶的小师父就能调好奶茶）。

还有其它合同约束是否公\*合理、公司管理规划、文化与发展远景等，这些都要充分考虑再加盟为好。就以目前我所在的广州市的加盟品牌，做得比较多的加盟店的就是大卡司和五十八度c及大口九。其中以大卡司走中高端消费、五十八度c走中等消费、大口九走低端消费为主。但是由于加盟店的大量发展，都出现不同程度的管理上和原料方面的问题。特别是去年的经济危机，先是直接的影响了原料厂家的上游供应，原料厂家为了竞争，不得不改变生产程序与配方，这样就给连锁加盟公司带来了原料需求上的不稳定，至而影响到了各加盟店的原料配送供应。

再说自创品牌。自创品牌就是不太想受人控制的现代年轻人创业的首选形式。自创一个品牌类似于开一家公司，也是创业的最好办法，别看是小小店面，它可是涉及到好多面的东东。选择自创品牌要注意以下几个重要要素：

3、有可变足够的调味调配技术，对饮品的调味有专业的研究并有自我研发能力；

5、有消费市场分析能力，并懂得广告宣传策划；

6、有足够的时间和失败思想准备。所以有很多人选择多人合作方式解决这些问题。但要考虑充分了，合作失败的例子我见过很多，因为在这个主张张扬个性的时代能合作得来的很少！注意：合作不象谈恋爱，很象找对象结婚。

店面的选择是创业成功的关键，好的店面已经成功了一半，它关系到投资规模、店面档次、产品定位、装修方案、人员配备、开业宣传方案及发展空间。饮品业做的就是时尚行业、流行行业，其中消费者主要以年轻人为主，而年轻人里当以不懂得钱来之不易的学生的消费最没有理性。所以学校集中区或路口是饮品店的首选之地。当然单做学生的生意最难受的就是放假，于是很多人选择商业街。商业街一般不用再怎样分析，主要是怎样面对同行竞争，需要的经营能力及资金实力要更强，投入也大。住宅小区就需要在调味技术方面有一定的实力，很为不是过路客，是常客，对口味也要求也高，在产品的稳定性和味道上要下足功夫。厂区及城中村属于普工区，消费水\*不高（特指珠三角一带），做到一般般的就能应付了。作为外带店，店面选择在路口才是比较理想的，\*均每分钟年轻人人流要达到30人以上就达到合理。店面不要偏离街道上三级以上台阶，除非有特殊条件。

很多这行业的朋友和我交流的时候，很少提到原料会有风险。其实，原料就象“万事俱备，只欠东风”里的东风，没有合适或合理的原料，一个店根本无法满足消费需要，从而难以经营。就象我前面也提到过，现在的厂商比加盟公司还乱，这就要求你慧眼去分清了。我试过很多，原料的改变意味着整个店的改变。我现在的应对方法是：复配。这样复配下来成本不但会降低，也降低了产品成本（原料厂商会让你用很多看起来需要用但增加很多成本的实际上可用可不用的原

料)。当某个厂商的产品出现问题时就不会对调味的单个产品产生很大的味道变异，并且能很快的用另一个厂的代替，这就要求经营者有一定的功夫了。

这也涉及到调味技术的核心。现在很多原料批发厂商信言拥有全套的调味技术，但是我告诉你，它的技术一般只适用它自己的原料。这样会产生依赖性，这就是风险。再有就是加盟公司的技术，让有好多加盟者开店半年一年了也不知道奶茶的`真正配法。因为加盟公司不会笨到轻易的让你能脱离它而独立运营。还有就是从奶茶店里打工些时候就出来开店的，感觉是懂了，但不会全面。真正懂得饮品调味技术的是大型公司从事连锁加盟者或是从事厂家原料经营者，这些人才是真正的懂！在广东省（特别是东莞地区），我接触过很多真正的台湾人过来开的奶茶饮品店，一般他们都是自己开店不给加盟，要给也是只给很好的朋友开一两个。因为他们知道，他们的原料无法大量的复制供求。那才是原汁原味的珍珠奶茶！现在我也是仿照他们的做法，除了很好的朋友开可以帮助外，我的牌子不会轻易的给加盟。

经营一个饮品店就象是经营一家小型的公司，无论是经营战略、店面文化、产品流水、人员选定、规章制度、奖罚激励、延续发展等都要求经营者要有一定的魄力和远见。这也是确定经营者想长期投资还是短期行为。开一家饮品店是要考虑细水长流，骤少成多的，急为短，稳为长。

## 奶茶店推广活动方案篇五

奶茶店的员工需要良好的沟通能力，一定的亲和力、动手能力一定要强。但奶茶店的管理难度确实比较大(难度不在于管理能力而在于信任成本)，这个问题应该在招聘环节就要预防和解决。一方面，你要尽可能的在面试时找到一个可信任的人。另一方面，在招聘到正式入职前就要明确一些“天条”，所谓“天条”也就是犯了就“死”，不给任何解释的机会。这个在入职签合同时必须写入合同中，避免后期的纠纷。

奶茶店员工薪资不建议拿死工资。应至少分三部分。固定工资+绩效奖金+单品奖金，固定工资和后面奖金的比例建议6:4或7:3或8:2，根据你当地的实际情况而定。绩效奖金建议跟整体的销量挂钩，也就是卖了多少杯。不建议和销售额挂钩。为了鼓励大家卖贵的，则要设单品奖金，一些你新品或你利润更大的，可以单独设单品奖金，也就是如果卖这几个产品额外有奖金。绩效奖金和单品奖金建议7:3或8:2。注意不建议把用料与奖金结合来做，这个也无法杜绝店员作假。他完全可以把做一份的料做了两份，而只报给你一份的钱，这样最终死的是你。

这个非常重要。作为一个奶茶店老板，心态要好一些。或者说心要大一些。你自己每个月应该有几天全天在店里，这样你对店里的销售量、原料用量、产品接受度等都是一些了解，这样你对店员的工作结果能大致有一些评估。管理基本上能达到你90%的，你就高兴吧，在偏执行行业里基本是这样。只要不违反天条，这样的店员你适当的给创造一个好的环境。

一些事情看似无所谓，但一定要成为机制。比如必须打小票，而且顾客必须凭票取奶茶。在你开奶茶店的时候就要养成这样的机制。而一旦违反天条，则必须要立马清退，不能顾及没人看店，而且绝不能在这个人还在的时候招新人来，否则你就招不到好人了。

——情人节奶茶店活动方案