

最新保险公司做蛋糕亲子活动 亲子diy 蛋糕活动方案(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为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。

保险公司做蛋糕亲子活动篇一

一、活动主题：

甜蜜暖冬、蛋糕diy

二、活动目的：

- 1、进行售楼处暖场活动，增加人气，营造氛围；
- 2、释放项目信息，强化价值点，增加入会人数。

三、活动时间：

20xx年xx月 xx日-

四、活动地点： 销售中心

五、活动人员：

六、活动内容：

蛋糕diy

客户到访凭参与券领取蛋糕制作原材料，在蛋糕师傅的指导下，亲手制作蛋糕，体验动手的乐趣。

七、活动流程：略

八、场地布置：略

九、人员安排：略

时间 具体事项

客户来访签到，发放活动参与券；

岗位 人员 职责 物料 备注 签到处 负责来访签到、发放活动券 笔、签到本、活动券 桌子(桌布)

椅子 引导 引导客户并解答客

蛋糕diy 蛋糕师傅

辅助客户diy --- 讲解

针对项目信息进行

集中讲解

十、活动物料及预算

十一、置业顾问邀约说辞

十二：本次活动推广

1、短信

主题：“甜蜜暖冬、蛋糕diy”

形式：项目短信平台(针对意向老客户) 执行时间：活动前二天

2、活动前网络软文一篇 执行时间：活动前二天

物料名称 规格 单价(元)

数量 总价(元)

备注 条幅 喷绘 空飘 蛋糕diy 长条桌 椅子

合计：

3、活动后网络软文一篇 执行时间：活动后第一天

保险公司做蛋糕亲子活动篇二

二、活动地点：幸福之家幼儿园(体育公园内原萨哈小镇咖啡馆)

三、活动参与人：幸福之家幼儿园老师，自助园的宝宝和妈妈们

五、活动内容：幼儿园老师带宝宝们一起游戏，妈妈们学烘焙并学习一些基本烘焙知识

六、活动目的：

- 1、妈妈们学做千层酥皮和苹果酥；
- 2、妈妈们了解一些简单的烘焙知识；
- 3、促进妈妈们的相互了解；
- 4、给宝宝提供一起玩的环境；

5、让宝宝们和老师们都相互认识一下……

七、收费说明：上台操作的妈妈每人收10块钱材料费(剩余费用进入巧手妈妈基金，领取工具时交钱)，观摩免费，宝宝材料免费。

八、先看看我们这次沙龙妈妈们要完成的点心是什么样子的吧

九、活动需要准备的材料：

幼儿园准备的有：幼儿园准备的有：烤箱(1个)，面粉(用来和面团给小朋友用)，案板，不锈钢盆两个，电磁炉一个(带锅)，即时贴(剪成小方块)

妈妈们自己准备的有：水果刀。

十、活动流程：

1、妈妈和宝宝们用最简单的方式最快的速度相互认识一下，老师可以带宝宝去玩了。

2、牛子妈简单介绍操作的流程。

3、牛子妈把黄油和面团发给大家。

4、牛子妈跟大家一起用面团把黄油包起来，并折一次，贴好标签，放到冰箱冷冻10分钟。

5、牛子妈给大家介绍一些简单的烘焙知识。

6、面团取回来，分给大家，擀长折叠，再放回冰箱冷冻10分钟。

7、妈妈们把苹果削皮，切小块，装在盆里。

8、重复6

9、牛子妈把小块的苹果炒成苹果馅。

10、取回面团，(如果可以，可以再折一次，然后)擀成方片，切出两到三块正方形。

11、妈妈们把两个正方形的的面皮做成苹果酥皮，四周刷上蛋液。

13、大家把劳动成果处理掉就可以收拾结束了。

保险公司做蛋糕亲子活动篇三

一、场面布置(如：气球、显示屏、制作蛋糕dv供小朋友看。)

二、让家长与小朋友一起参与，在规定时间内完成蛋糕。

三、各班老师负责小朋友和家长的时间安排、物料安排。

四、活动前一天小朋友准备好彩笔(涂鸦蛋糕盒)。

五、店方负责在规定的把奶油、果酱、蛋糕胚、水果等，提前半小时送到指定地点并指派技术人员现场负责指导。

六、活动中园方可派主持人1至2人，主持现场互动活动(如：大手牵小手，制出创意蛋糕!)

七、提问小朋友们一些小问题，(如：有哪位小朋友知道奶油是从哪里来啊?答：它是坐飞机过来的哦，很有阳光的味道哦，等一些小互动让现场气氛热闹起来。)

保险公司做蛋糕亲子活动篇四

就要从象牙塔里出来了,由于经济危机的影响已经自己对于餐饮业的爱好打算毕业后开一家蛋糕店,蛋糕店有很大的发展远景,今下人们的生活好了,消费水平高了,对于生活品质的追求也就高了,综合性的蛋糕店已经成为城市消费的一大潮流。

二、蛋糕店概况

1. 本店发属于餐饮服务行业,名称为“麦琪下午茶”,是个人独资企业。主要为人们提供蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。
2. 本店打算开在社区贸易街,开创期是一家中档蛋糕店,未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊那样的蛋糕连锁店。
3. 本店需创业资金9.5万元。

三、经营目标

由于地理位置处于贸易街,客源相对丰富,但竞争对手也不少,特别是本店刚开业,想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟,1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的蛋糕连锁公司,在众多蛋糕品牌中闯出一片天地,并成蛋糕市场的着名品牌。

四、市场分析

1. 客源: 本店的目标顾客有: 到贸易街购物娱乐的一般消费者,约占50%;四周学校的学生、商店工作职员、小区居民,约占50%。客源数目充足,消费水平中低档。

2. 竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。因此竞争是很大的。

五、经营计划

1. 先是到四周几家蛋糕店“刺探情报”，摸清不同种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的“小花招”。

2. 开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店“挖角”。不能“明目张胆”地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重考虑。

3. 据了解发现一套消费定率：“顾客永远没有最便宜的价钱。今天你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。”从中体会到产品市场一定的竞争策略：“降价促销并不是长期的经营策略，唯有以最好的材料制作出最高品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住”。

4. 蛋糕店主要是面向大众，因此价格不会太高，属中低价位。

5. 可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果。

6. 蛋糕店可以专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7. 经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以形成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下非常流行的冰粥和刨冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8. 建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高,如9.5折。一方面,这可以给消费者受尊重感,另一方面,也便于服务员对于消费者的称呼。特别是假如消费者和別人在一起,而服务员又能当众称他(她)为*先生、小姐,他们会觉得很受尊重。

9. 在桌上放一些宣传品、杂志,内容是关于糕点饮料的知识、故事等,一方面可以提升品位,烘托气氛,也增加消费者对品牌好感。

10. 无论是从店面装修、店员形象,还是蛋糕制作上,都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店一定要严格执行国家《食品卫生法》,这是立足之本。

11. 食品行业有特别的岗位劳动技能要求:从业职员必须持有“健康证”。

六、财务估算

启动资产: 大约需9.5万元

设备投资: 1. 房租5000元。2. 门面装修约20xx元(包括店面装修和灯箱)3. 货架和卖台投进约1500元4. 员工(2名)同一服装需500元5. 机器设备最大的投资: 8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款: 面粉、奶油等原材料,约6000元。

月销售额(均匀): 21000元。占有关内行人士评估,如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后,每月销售额可达21000元。

每月支出: 14033元. 房租: 最佳选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周),约5000元。

货品本钱: 30%左右,约5000元。职员工资: 10平方米的小店

需要蛋糕师傅1名, 服务员1名, 工资共计20xx元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算, 每月1333元月利润：6967元左右按此估算, 一年左右即可收回投资。

七、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的第一家店, 顾客很难改变一贯的口味, 所以就得花费更大的财力物力和“花招”来招揽顾客。

保险公司做蛋糕亲子活动篇五

随着社会经济的迅猛发展, 人们对精神和物质文化的要求也随之越来越高。但是现在都市生活质量的提高和生活节奏的不断加快, 加之多元化文化的迅速渗透, 迫使许多传统行业面临传承求新的阶段, 也使得消费者追求着更高更好的精神与物质的享受。

然而分析当今社会, 人们追求的主题不外乎绿色、健康、时尚。

纵观当今社会, 人们对吃越来越讲究, 一日三餐也越发品类繁多, 尤其早餐, 更讲究起一个简约而不简单。这在众多的现代白领身上尤为体现。藉此, 我们需要开一家集传统与革新以一体的现代化开放的时尚蛋糕店。让顾客在繁忙或闲暇消费时候, 抛却激烈的社会竞争背后的“烦躁”。也让他们对餐饮有更多的理解与选择。而对于蛋糕这个传统行业, 本身就面临着巨大的行业性竞争。我们需要在竞争中脱引而出, 需要一个品牌的慢慢建设, 和一系列具有口碑的产品。

我们的产品涵盖：中、日、西式蛋糕, 各种中西点、甜品、奶酪制品, 时鲜蔬果饮和茶。我们所有的产品将必须主打新鲜绿色、健康和时尚的理念。在产品上实现现代消费者“求

异”的心态。

此外，我们还将建立一个电子商务的平台，通过努力推广，方便了顾客，也巩固了自身，实现双线赢利，以达最终效益。

我们将力争围绕一个理念创造出更多的社会价值，以满足不同消费者的需要。在消费者满意的同时，赢得更多的口碑，以期达到自身品牌的建设并推广，实现盈利。

二、公司描述

本公司是一个涉足餐饮行业的公司，其本身围绕健康休闲的服务而建设，徐图慢慢打造自身品牌，并占有市场的份额。

公司涉足的是一个传统行业，但公司是一个站在传统行业的基础上，不断求新、求发展、求生存的公司。公司必将面临激烈的行业竞争，但公司不会以一个新人的弱者姿态去要求分一杯羹。而是以一个求学求新求成功的姿态去占领拥有这个市场的部分份额，以求不断壮大。

公司主营：中日西式蛋糕，各种风格口味的甜品、点心、奶酪制品，以及新鲜现榨的健康果蔬饮品，和各式的茶品。公司的产品将秉承新鲜绿色、健康、时尚的理念不断推陈出新，以期符合顾客的各种需要，实现双赢。

另外，公司将借助并推广电子商务平台，打造一个属于自己的网络销售平台，并实施以专门的门对门配送，实现品牌的对接，采取双线销售的模式，将生产销售与服务真正一体化，最大限度的提升公司的价值，并满足顾客的不同需求。

三、公司的宗旨

一、 公司将秉承绿色、健康、时尚的理念。尽最大的责任赋予自己使命感，让顾客得到充分的尊重与享受的同时，使自

已得到被认同。

二、 我们将以提供各种口味的蛋糕、点心、饮品为根本，立足于市场，放眼于将来，服务于顾客。

三、 经营宗旨：绿色、健康、时尚。责任赋予使命，微笑带以尊重。

四、公司的目标

一、 公司的产品将得到市场的青睐，相比一般的蛋糕店，我们的产品所针对的顾客群分布各个年龄层次，从小朋友到老年人都喜爱的各式新型糕点、饮品等。

二、 一个新产品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的产品，做到推陈出新，从少到多，推出越来越多属于本公司特色的产品，在此行业中做出自己的特色。

三、 公司在顾客的立场上，会尽最大努力对顾客负责，以建立优良的口碑，为公司树立起较好的形象，以达到品牌的建设。

四、 最重要的，公司要实现盈利。理想中，一个三年计划，第一年立足市场，第二年市场拓展，第三年实现真正盈利。

五、经营项目及内容

作为服务行业，我们不只是提供单一的产品，周到的服务，特色的环境也是吸引顾客的重要因素。所以本公司经营的是特色产品、店内服务、店员服务。

一、 经营主产品：

各式中西蛋糕、糕点，甜品，奶酪制品

前期，我们将有“科萨米尔”或者“85度c”为我们提供成品，我们藉此加以包装出新，保证质量，并加以改进，最终推出自己的产品。我们还会雇佣专业的烘焙师专门设计改进，推出属于自己的特色产品，成为公司的品牌项目。还会在各个节假日或者不同季节，推出专门的主打产品。

各类新鲜现榨的健康果蔬饮品

蔬果汁饮品，将以各种产品配方，采购最新鲜饱满的果蔬，采用分别榨汁、搅拌均匀的方法，达到尽可能不流失任何原汁与营养价值的目标，给予顾客最新鲜最富有营养的时鲜果蔬饮料。

套餐类

特别针对现今白领的主餐套餐，如早餐、中餐、下午茶、晚餐及夜宵。不同的时间段配以不同的营养套餐。将每份产品都做到价值可取。

二、 优雅舒适的店内环境

传统蛋糕店，吸引顾客的是本店的产品，以及其本身的品牌价值。然而，我们吸引顾客再次光临的除了自己的特色产品外，还有优雅的店内环境。顾客光临本公司门店，是为了享受休闲时光，追求一种轻松写意的温馨感。所以店内的装潢要主打亲近自然的明亮色调，给人一种更放松的感觉。如配合堂吃，时尚又人性化的桌椅摆设，配合主环境，给人以轻松自在的温馨感。再加上些许精致的小摆设，在小细节就给顾客留下深刻的印象。

三、 轻松亲戚的店员服务

无论什么行业，顾客都是重中之重，更何况服务行业，顾客便是上帝，所以优质的店员服务也是至关重要的。店员应该

与顾客建立一种亲和默契的关系，在营业过程中，主动与顾客进行交流，让顾客有种亲近的感觉，使顾客对公司及店员都产生好感。这是培养一定基数固定顾客的好方法。

我们将统一店员的着装，培训店员有统一的迎宾口号，礼貌谦虚，微笑服务。

六、经营原则

一、 诚实守信原则。对消费者以礼相待，不欺不瞒，友善好客。另外必须做到商品质量过关。

二、 微笑服务原则。顾客是上帝，将会是一种真实的感受，做到礼貌谦逊，互相尊重。

三、 双赢互惠原则。在诚实的基础上，做到主顾双方平等互惠，既达到我们创业的目的，也让消费者满意。

七、市场分析

我们计划在饮食服务行业竞争，相信这个行业发展趋势将向着环境健康导向型、小型化、高质量发展。

随着现代人生活水平的提高，生活节奏的加快，在日常生活中，对各种健康食品的需求不断增加，健康绿色又时尚的食品与饮品正越来越受到人们的欢迎，对于广阔的市场前景是毋庸置疑的。虽然市场机会在眼前，但是它存在的市场竞争也是极大的，这是一个极具挑战力的市场。

优势，且很多都没有一个绿色、健康的理念。我们将自己的理念注入这个多元化发展的市场，积极开拓，力求更新，必将可以将自己优势发挥得淋漓精致。我们可以利用市场的需求，打造自己的特色，利用产品的高质量，优雅的环境，利用亲近自然的服务打动和笼络顾客。打造“自然的纯粹与甜

美”，慢慢提高知名度，然后申请品牌专利，实行品牌加盟，达到一个连锁的形态。我们有了自己的品牌价值，招揽更多的加盟商，市场占有率就越大。

目标市场

糕点及果蔬饮品，男女老幼皆宜，也一直深受广大消费者的喜爱。而且其产品的新鲜健康特色，尤其受到年青人的青睐。其本身的营养价值也颇高，所以一部分人将其当做正餐来食用，可见其在市场的前景。

我们可以先将目标市场定位于白领一族，他们早出晚归，很多时候顾不上自己的早餐。我们可以吸引他们为主要顾客，提供优质健康的糕点小吃及果蔬饮品。所以，早点是我们必须加强的卖点，以吸收并巩固一类顾客。