

# 2023年蛋糕店开业活动营销策划方案(优质5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 蛋糕店开业活动营销策划方案篇一

校园本就有几家专门经营面包的商店，并且学校内的各个超市也都出售各种品牌的面包，因此学校内的竞争是十分激烈的。同时，随着物质生活的丰富，学生们对食品口味的要求也越来越高，一旦产品不能适应学生们的要求，就会很快被淘汰。

在面包市场上来讲，美食乐面包价位并不低廉，所以想要走低端路线，靠走量来进行盈利是不太可行的。幸好，对于学生消费群体来说，更注重的是食品本身的品质，而不是价位的高低，这就给我们的产品带来了商机。我们要在食品的多种多样化以及高品质上进行重点宣传，试图在质量上获胜。

## 蛋糕店开业活动营销策划方案篇二

红色气充拱型门：

在酒店广场口放置一个直径x米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅。增加开业当天的喜庆氛围。

升空气球：

预计x个升空气球围绕在酒店周围，并且悬挂彩色垂幅，上面

张贴贵酒店的系列祝福语。(内容待定，主要围绕：开业主题、开业贺词等)

## 蛋糕店开业活动营销策划方案篇三

1. 印制3万张刮刮卡(家电用)或用现有的成品卡。

海报30000份(邮局发行10000份，齐鲁金页发行10000份，商场发行10000份)

3. 电视台广告(飞字广告)

4. 气象局广告

5. 手机短信50000条

6. 卖场气球氛围装饰

7. 卖场地贴、门贴、吊挂看板

8. 开业吊旗

## 蛋糕店开业活动营销策划方案篇四

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法。具体操作：

(1)分两个宣传组进行宣传，每个组在两人或者两人以上，如果条件限制一个人一组也可以。宣传组的目的是在开业之

前两周内，通过和顾客的一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业现场即可。

(2)将市区楼盘进行划分，分配上基本做到平衡。每个组负责一个区域，开展工作。两组之间展开竞争，竞争的指标为引导进入开业现场顾客的数量和签单顾客的数量。表现优异的给予表彰，譬如现金奖励、业务人员考察留用等。根据每组销量进行提成等措施来调动业务员的积极性。

(3)入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿。值得注意的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪，并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、宣传单页：宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显(关键词：低价/环保/品质/服务)。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，没有档次。

## 蛋糕店开业活动营销策划方案篇五

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。