

2023年蛋糕店营销策划方案(模板5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

蛋糕店营销策划方案篇一

为延续往届学工助理的优秀活动，提倡广大学生会感恩，感谢父亲对我们的养育之恩。同时也为同学们提供了一个可以表达父爱的平台，把自己想对爸爸说的'话大声说出来。在这父亲节来临之际系学工助理特举办“感恩六月·感谢父亲”感言展出活动，让爱不断的流传下去。

以真心，拿真情，用行动说感谢！

20xx年x月x日

轩侧门

展出对父亲的爱及转寄感恩的心

1、签名表达父爱

2、把自己想对父亲说的话留下宣传板上，并附上本人的姓名和父亲现在的地址。

3、将真情传递给你的父亲。

物品数量单价总价

签名笔x支

便利贴本子x本

明信片x张

装饰物品

预计费用合计□xx元

1、通过拉赞助的方式拉出横幅，内容为“爸爸，你辛苦了！谢谢您！”以备签名使用。

2、做好宣传板子，留出贴便利贴的位置，准备两块板子，以防差地方贴。

3、购买好所需用品，如签字笔、明信片等。

总策划人员：

拉赞助人员：

购物品人员：

出版报人员：

租借场地及物品人员：

摄影人员：

宣传通讯人员：

保管物品人员：

明信片寄发人员：

活动人员：

202x年x月x日学工助理开会

202x年x月x日确定活动内容及形式

202x年x月x~x日制作板报

202x年x月x日征集便利贴及明信片派发

202x年x月x日寄发明信片

蛋糕店营销策划方案篇二

随着人们生活水平不断提高，对饮食的要求也越来越高，社会经济背景的繁荣也为蛋糕店的发展提供了机会。本站小编为你带来了蛋糕营销方案，欢迎参阅。

一、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。

二、经营目标

1. 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，并成蛋糕市场的著名品牌。

三、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。

四、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。

一、 前言

随着人们生活水平的提高，物质文化生活的多样性，人们开始对生活中一些特殊节日有了更大的关注，对生日、升职、考学等一系列活动的庆祝理念已经越来越深入人心。蛋糕作为节日必备的甜点已经越来越受大家的关注，尤其是在大学校园里，因为蛋糕是喜庆美好浪漫的代表，也有越来越多的人愿意为其特殊的意义来买单。既然蛋糕具有如此美好的来源，而且现阶段，任何节日里，吃份蛋糕已经是人们生活中不可缺少的点缀！蛋糕消费近些年来呈现出越来越旺的趋势，除了蛋糕本身所具有的美味与美丽让人们赏心悦目外，它还能帮助人们传达感情，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

二、 策划目的

2. 校园学生都喜欢时尚新奇的生活方式，并很容易吸收新事物，本策划中采取的营销方案专为在校学生而设，希望能在消费者心中树立良好的形象，提高蛋糕房知名度；3. 打造新的蛋糕房良好的品牌形象，增强消费者的满意度和忠诚度。

三、 蛋糕店在长沙校园消费市场营销现状 (一)蛋糕店在长沙校园消费的市场状况

1. 长沙大学生朋友们普遍接受蛋糕消费

长沙大学生接受蛋糕的大于90%，比例很高，可见蛋糕作为一种必备甜点已经渐渐深入人心，蛋糕市场是一个具有潜力的

市场。

2. 长沙大学生在蛋糕店的消费习惯

频率以一个月一到两次为主；长沙大学生们会因生日、聚会、庆祝等因素在蛋糕店消费，频率都集中在每月一至两次。

3. 人们在蛋糕店消费更注重健康卫生和蛋糕味道

在蛋糕店里面消费，许多人很注重蛋糕店的健康卫生和蛋糕的味道。以下是调查问卷的被访者在蛋糕店消费时注重的因素调查结果(见图一)。

(以上数据来源于新生代cus检测)

(二) 长沙蛋糕店主要竞争对手

长沙市一共有60多家蛋糕店。欧爱西点咖啡蛋糕和金小丑蛋糕世界及罗莎蛋糕等几家在长沙市有良好的口碑。他们的竞争优势在于品种多样、诱人，并随时推出各种优惠活动吸引顾客。

四、 环境分析

(1) 宏观环境分析

1. 经济环境分析。人们生活水平不断提高，对饮食的要求也越来越高，特别倾向于悠闲舒适消费的向往，社会经济背景的繁荣为悠闲餐饮企业的发展提供了机会。

2. 政治环境分析。中国政府注意到了西方餐饮在中国取得的成功，十分鼓励发展本国的餐饮食品工业。且有针对性地对国内较好的餐饮企业实施财税优惠政策。

3. 社会环境分析。人们的健康意识日益增强，投资健康、重视饮食、吃好吃精是群众普遍关心的大事。

4. 人口环境分析。中国人口众多，大学校园个体空间被压缩，人们学习工作压力越来越大，寻求一种第三空间(远离城喧，悠闲恬静的生活)越来越被人们所追捧。

(2) 微观环境分析

环境对于消费者的情绪、感受具有重要影响，蛋糕房的环境状况的优劣直接影响消费者心理感受和消费体验。受不同环境的影响，学生消费者消费行为可随之改变。从我们现场调查来看，蛋糕消费者希望在明亮、宽敞、舒适、整洁，卫生的蛋糕房中消费。因此，蛋糕房环境的质量与形象直接影响消费者的态度和消费行为，蛋糕房应努力创造良好的环境来提高消费者的忠诚度，并以此来吸引潜在的消费者。

五、stp策略分析

(一) 市场细分

1、从产品上进行市场细分，烘焙类、炭烧类产品，还有很大特色产品，通过视觉表现让消费者产生试试看的尝试。

2、从品种用途上进行市场细分，如生日蛋糕，庆祝类蛋糕，小型面包糕点，按使用场合制作不同尺寸产品。

3、根据消费者喜爱口味区别，生产适合每位顾客口味的蛋糕，如巧克力和各种水果味等等。

4、根据消费行为分为普通专区和会员专区。

(二) 目标市场的选择

- 1、只要目标客户为在校大学生和美食爱好者。
- 2、各类特殊日子需要糕点的人群，比如生日、聚会、庆祝等人群。
- 3、目标消费者心理分析
 1. “90”后大学生消费容易出现潮汐现象，即一个新事物、新品牌在大学生市场会在某一个节点呈现突然的高峰。其根源在于大学生高度一致的群体认同感，加上集体生活与通讯尤其是网络的普及，使大学生中信息的传递有着高度集中性。
 2. 由追求独特性消费带来普遍消费。大学生普遍追求独特、新奇、时髦的产品，但与此同时，独特、新奇带来的往往是流行、普及。
 3. 实惠仍是大学生考虑的最重要因素。在流行与实用之间，更多大学生选择的是实用。在各类产品的选择标准中，“价格适中”总是大学生欢迎的三种促销方式是：打折、派送和赠送小礼物。
 4. 情感消费成为重要组成部分。当代大学生普遍认为，同学、朋友、师生的交往，谈恋爱，都离不开必要的经济支持。
 5. 在品牌的选择上趋于理性。

(三) 蛋糕店市场定位

新的蛋糕店产品定位的是中高端系列，蛋糕房理念：时尚，健康，品味。不但有其丰富口味满足感官及精神上对蛋糕的需求，还补充消费者对于其他产品的需求，店内推出例如品种繁多的各式小西点、牛奶饮料和果酱等，其产品代表消费者对时尚、健康的追求。更加推出消费者亲手diy制作蛋糕的项目，符合了当代大学生与众不同的创新意识。

一、活动背景

母亲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，正好可以由母亲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

加速母亲节的热烈气氛，传递母亲节感恩母亲的情结，提高人们对于母亲节的重视，同时薄利多销的方式来做十全母亲节蛋糕，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，低价甜蜜母亲节，每份母亲节蛋糕以十元的价格销售，并送康乃馨一支。
- 2、抽奖：凡是在母亲节期间在店内购物的客户都可以抽奖，奖品是门票一张。
- 3、制定母亲节套餐蛋糕，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。

常见的促销有消费后赠送代金券，赠送盒装牛奶。但这些都是有人气基础的店增加销量的常用方式。你要聚人气的话可以选择：1、到人流量大的地方派发代金券;2、店内推出好吃但低价值的小糕点，制作这个小糕点的免费领用券对外分发赠送。3、十一限时折扣销售;4、做区域团购。

蛋糕店如何做好促销活动

促销的方法是极为重要的。一般蛋糕店较为常见的促销方法有如下几种：

一． 体现个性，清晰可见的点面外观

优秀的点面外观设计让人看一眼就能记住，通过其外观可初步估计店的类别、档次，并可引起相应的细分市场的关注。麦当劳餐厅那金色的拱门-"m"已成为快乐的象征。

应该注意的是蛋糕店的外部装潢是否会让顾客误会价格必定很高，以致不敢贸然进入消费。在这种情况下，若在店外显

著的位置设立精美的价格牌，这样可消除顾客的顾虑而可安心的进入进行消费。

二. 自制店内广告

店内广告(pop广告)，它主要包括店面广告、橱窗陈列及放在桌上、贴在墙上的价格单等。

在制作店内广告时应注意以下两点：

1. 选择适当的广告数量。店内广告数量太多将破坏店中固有的特色、气氛，反而会减弱广告的效果，所以重点要放在招牌产品基本产品上。

2. 注意张贴位置。

三. 电视台、电台、报纸等大众传媒

蛋糕店在决定利用媒体做广告之前一定要认真分析各个传媒的覆盖情况，主要观众、听众以及与他们与本企业的细分市场的关系，找出其交叉点，创造最佳促销效果。

四. 街头传单の利用

在街头散发传单是一种常见的促销手段。因为其投入成本不高，许多企业都采用这种促销方法，但是若前期工作没做好，通常会收效甚微，为此应考虑以下几点：

1. 广告的内容

不易过多，应尽量限于重点内容，如店名、招牌产品、价格、电话、地址、简明地图等。同时在设计时应从接受者的角度来看是否有收藏价值，如附印折扣优惠券或兑换纪念品的传单，最好还要有公章，并规定有效期限。这有利于顾客对该

券的真实性产生肯定的态度。另外可以定做5000-10000只广告气球(印刷上本店广告语或是标志)，要比宣传单更省钱实惠。

2. 重视对分发员工的培训

不要见人就发，要针对某种适合消费的客户群。

五. 赠送礼品(小礼品，带面包点标志)。

六. 吸引流动客户的交通广告。

一般来说，新的客户是不太愿意进入客人稀少，且清淡的店内购买食品的，因此，靠窗的位置特别是落地玻璃墙不要用来安放太多的桌椅。通常情况下可以用来展示产品，以免减少客人从外看到的空旷。优质服务的策略是蛋糕店最重要的营销策略，是现代饼店企业的经营之本，只有在提供优质服务(当然包括本身产品的质量)的前提下，其它几种促销策略才可能生效。

蛋糕店营销策划方案篇三

1. 一生挚爱，私享奢华。
2. 享受美味，糕糕兴兴。
3. 香甜在口，松软在手。
4. 喜乐三义和，蛋糕“心”制作。
5. 物美价廉，不妨一尝。
6. 无尽奢华，时光挚爱。

7. 无尽奢华，时光挚爱。
8. 味在香甜，意在初恋。
9. 为你制作初恋般感觉的蛋糕。
10. 万种情义，一种表达。
11. 填嘴，更甜心。
12. 填了你的嘴，更甜了你的心。
13. 甜蜜生活，幸福味道。
14. 送去一份爱意，让爱情更加甜蜜！
15. 让幸福定格在那一瞬。
16. 让您品尝温馨的甜味。
17. 让您的心意更显诚意，让您的情义更显浓意。
18. 亲情友情爱情的凝聚点。
19. 品质蛋糕店，甜美千万家。
20. 分分出炉，秒秒新鲜。
21. 想吃的连呼吸都忘了
22. 年年岁岁有今日，一年更胜一年旺。
23. 甜甜麦田寄深情，爱心孝心尽在麦田蛋糕。
24. 缘汁缘味，块块香味！

蛋糕店营销策划方案篇四

通过儿童节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉会馆的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉会馆品牌的忠诚度。

通过我们的情感营销(提供超值服务)不断提高我们麻辣风芙蓉会馆在该廊坊餐饮市场的占有率，不断领先于竞争对手。

XX月XX日

XX

- 1、儿童节当天来我店用餐的顾客都可以免费给儿童打个电话，无论是市话、国内长途。限时15分钟。
- 2、儿童节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人儿童的手中；
- 3、儿童节当天如有客人请本人儿童来我店用餐，可享有如下优惠：
 - (1)、免费合影一张；
 - (2)、送影框一个；
 - (3)、送纪念儿童节特制菜品1-3份；
 - (4)、送礼品一份(领带等)。
- 4、如果是请自己的儿童用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8、8折优惠；

5、儿童节当天过生日的儿童，我店免费提供儿童节家庭套餐一桌供10人以内用。

(一)、对外广告宣传

1、做2期平面媒体广告；

2、电视广告2期；

3、网络广告；

4、高档楼宇广告

(二)、短信群发。

短信内容：6、15儿童节到了，麻辣风全体员工祝福您的儿童或身为儿童的您健康快乐!当天(6、15)生日的儿童可享受免费家庭套餐!还有更多惊喜呐!订餐电话：

(三)、通过店内外各种广告(图片和文字)在不同位置的布置，进行全方位立体化的宣传，在店内营造出浓浓的儿童节文化氛围。具体工作布置如下：

1、店外水牌，第一次提示顾客；

2、店内广告和氛围营造：

(1)展架3个；

(2)、喷绘图片30张；

(3)、特制儿童节菜单；

(4)、免费儿童节家庭套餐；

(5)、台面软文;

(7)、员工问候语：儿童节快乐!等等对顾客进行第二次第三次儿童节提示，让顾客产生儿童节的情感或由此而想起了家乡的儿童或由此而想起自己做儿童的艰辛与不易为后面的感动做好铺垫!

3、现场互动:

(1)、送父子(女)连心菜品一份。祝福语：祝愿天下父子父女都永远心连心、幸福快乐!

(3)、为现场的儿童和天下儿童敬上一杯祝福酒，祝酒词：今天是儿童节，祝现场的儿童和远在家乡的儿童节快乐、身体健康!

(4)、(祝酒词讲完之后)说：各位领导，我和我的助手一起为现场的儿童和客人献上一曲《儿童》，再次祝您和您的儿童节快乐身体健康!(将氛围推向高潮)

1、宣传文稿、词句感情表达要贴切、准确、到位，过则显假，欠缺则无法与顾客产生情感共鸣，就很难感动顾客。

2、对儿童节活动内容要进行全员培训，达到熟知的地步。

3、儿童节优惠活动不能与其它优惠活动同时享有。

4、儿童节那天来我店过生日的儿童必须提前预约。

5、当天在我店过生日的儿童或在我店里请儿童吃饭时，要组织管理层一起为儿童说句祝福的话语。

6、要保障儿童节特制菜品原材料充足。

蛋糕店营销策划方案篇五

1. 蛋糕香喷喷，只有利民店。
2. 来到利民店，吉祥有如意。
3. 快乐的滋味，甜蜜的时光
4. 从麦奇乐开始，爱上你!
5. 麦享的艺术不只是蛋糕。
6. 心语传心意，新意在心语!
7. 一丁，忘不了!
8. 祥和美味, 隆情盛意!
9. 百福蛋糕，百年幸福
10. 吃在嘴里的是蛋糕，留在心底的是百福。
11. 苦苦的追求，甜甜的感受!
12. 麦滋，有滋有味。