

# 2024年奶茶店520活动文案3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/160721.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

### 奶茶店520活动文案篇一

本奶茶店取名为“xx”，与“xx”谐音，旨在吸引学生前来购买，且给学生留下深刻的印象。本店销售的商品主要有现做的奶茶、可可、咖啡、茶等冷热饮，附带一些小甜点。以占领校内奶茶市场的xx%的份额为目标，日均饮品销售量控制在x杯以上，每月控制在xx杯以上，产品利润率控制在xx%左右，总利润率控制在xx%左右。

#### （一）本店优势（strengths）：

- 1、饮品种类齐全；
- 2、饮品更具个性化，口味浓淡、甜度、配料可由消费者结合自身情况选择；
- 3、本店会定期推出新品（结合季节变化与热点潮流）；
- 4、消费者可以看到饮品的制作过程，对饮品更加放心；
- 5、本店具有较为活泼、轻松的店面环境，使进店的消费者心情舒畅；
- 6、本店使用多种促销手段，如会员储值卡、储值满额赠送、会员积分兑换制度等等。
- 7、本店产品较低，利润率较高；
- 8、学生群体具有很好的口头传播效应；
- 9、提供微信、支付宝订购、外卖服务。

#### （二）本店劣势（weaknesses）：

- 1、店面空间有限，不能容纳足够多的消费者；

- 2、本店的产品、促销手段门槛低，易被模仿；
- 3、房租成本高。

（三）机会（opportunities）：

- 1、东校区内奶茶店数目极少，且缺乏产品个性化、促销手段多样化的奶茶店；
- 2、本店位于连接东区与本部的主干道旁，毗邻食堂与教超，在学生宿舍与公共浴室之间，人流量大；
- 3、大一新生即将入学，本店对其吸引力更大；
- 4、当下的大学生是奶茶等饮品的主要消费群体。

（四）威胁（threats）：

- 1、紧靠一家奶茶店，且该奶茶店具有较长的开店历史，一直独霸东校区奶茶市场，在学生中的影响力较大；
- 2、越来越被重视的“健康理念”与众女生的减肥目标，对奶茶等饮品的销售产生不利影响。

（一）心理分析

新开的奶茶店，对奶茶本来就有兴趣的学生，有较大可能会来尝鲜，如果对产品和服务感到满意，他们会再来光顾，成为“回头客”；而对奶茶兴趣有限的学生，如果没有一定的销售热点、优惠措施，他们来消费的可能性相对较小。

（二）相关措施

- 1、提供个性化服务，给消费者更多的选择权；
- 2、开业初期可提供较大优惠，以吸引学生（尤其是新生）前来消费，例如全场5.8折、买一赠一，同时保证产品的口味、质量与工作人员的服务质量，提高顾客的满意度与忠诚度，吸引他们再次消费，提高本店在学生（尤其是新生）中的影响力；
- 3、为顾客免费办理会员卡，会员卡可以充值，冲xx元送x元，且凭卡在本店消费可享受九折优惠；
- 4、实行会员积分制，一员积一分，积满x分可抵x元现金使用；
- 5、周期性推出新品与会员半价商品。

（一）市场细分

校内的市场主要是以学生需求为主，学生需求又分为生理需求与心理需求。生理需求包括：

- 1、口渴时对饮品的需求，例如从澡堂出来的学生、上过体育课的学生；
- 2、天气寒冷时对热饮的需求，天气炎热时对冷饮的需求。

心理需求包括：

- 1、新品与优惠活动的吸引；
- 2、交际的需要。

## （二）目标市场

因为不同需求对本店的产品销售的影响较小，因此不进行特定目标市场的划分，但需结合季节等客观因素，如夏季将销售重心放于冷饮，冬季将销售重心放于热饮。

在校大学生数量众多，其对奶茶等饮品口味的喜好也各不相同。因此本店的品牌定位是“私人订制”，即个性化，消费者可以完全根据其个人喜好选择饮品，甜度、配料、温度等因素完全由个人选择，订制个人专属饮品。

产品质量：保证店面的安全与卫生，建立完善的质量保证体系；

产品外观：在保证产品质量的前提下，美化产品外观；

产品品牌：以“私人订制”为品牌定位，在产品的包装、门店装修、传单等处进行宣传；

产品包装：选择安全、卫生、环保、美观、舒适的包装，且在包装上注明本店“莱伊呗”的店名与“私人订制”这一品牌定位；

产品开发：结合季节、潮流热点等因素，定期推出新品。

因为东校区内只有一家竞争对手，所以采取以竞争为导向的定价策略。

本店饮品的价格与另一家奶茶店的同类饮品的价格保持一致，但是推行会员卡制度，为在本店任意消费的顾客免费办理会员卡，会员卡可充值，冲xx元送x元，且凭卡在本店消费可享受x折优惠；同时实行会员积分制，一员积一分，积满xx分可抵x元现金使用；凭会员卡购买新品可享受八五折优惠；定期推出凭会员卡享受五折的饮品。

消费者不仅可以到店购买消费，还可以通过支付宝与微信订购外卖。不足x杯的外卖，每一杯收取1元配送费；购满3杯的外卖，免费配送。

- 1、聘请愿意兼职的同学，在开张的前三天，在奶茶店门口进行宣传。届时，我们将准备好的本店招牌饮品倒入小纸杯中，给来往的人群免费品尝；
- 2、在食堂门口、教超门口，发放宣传单，凭传单到店消费可享受两元优惠；
- 3、在开张的前三天，本店全部饮品打xx折，在此基础上，买三送一。附：

销售量：每天至少xx杯，每月至少xx杯。

利润：单件产品成本（食材、包装）控制在xx元以内，价格控制在7元以上，单位产品平均利润控制在x元以上。

市场占有率：50%以上。

竞争状态：x校区内只有一家奶茶店与之竞争。

## 奶茶店520活动文案篇二

- 1、把握520情人节促销奶茶店策划商机，让顾客有新鲜感，刺激其消费欲望；
- 2、提升奶茶店人流量，吸纳新客源；
- 3、打造奶茶店的信誉度，提升顾客忠诚度；

20xx年x月x日（提前十天）——20xx年x月x日（520日24：00结束）

### 三、20xx情人节活动主题

我爱你，丝丝心动

针对20到30岁的女性客户。

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼！

1分享即有奖：xx。（人人有奖）

2幸运降临奖（每月1名）

3忠诚客户奖（年终1名）

1、宣传重点时间：活动前x天；--后x天；

2、宣传手段：目标对象确定了，再用通过合适的途径传播，比如xx等等。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品要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。

2、做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

### 奶茶店520活动文案篇三

浓情五月，hold我所爱

20xx年x月x日——5月20日（情人节）

20xx年x月-x日——2月-x日（x天）

1.示爱有道，降价有理

2.备足礼物，让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

#### 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

#### 2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

- a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象
- b、各店必须包装至少x份以上的“xx套系”用于主题陈列

更多范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发