

茶叶店做活动方案 茶叶五一促销活动方案 (大全5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

茶叶店做活动方案篇一

二. 活动主题：五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三. 活动内容：

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

四. 活动宣传与推广

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“五一”钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细

广告。

五. 活动控制与评估

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至__珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六. 活动经费预算：略

茶叶店做活动方案篇二

- 1.“xx茶”我的最爱!
- 2.“xx茶”，天地精华!
- 3.“xx茶”，健康绿卡!
4. 难挡的诱惑，随时的享受!
- 5.“xx茶”，我的渴望!
6. 诚心于技术，用心于品质!
7. 茶中上上品，美味香万家!
- 8.“xx茶”，共享健康!
- 9.“xx茶”，叶香天下!
10. 用心做好茶，自然是好茶!
11. 健康烦恼，一“茶”就好!

12. 喝出的健康，品出的好茶！
13. 客至心常热，人走茶不凉。
14. 香分花上露，水汲石中泉。
15. 尘滤一时净，清风两腋生。
16. 煮沸三江水，同饮五月茶。
- 17.“xx茶”，茶中精品！
18. 喝xx□做健康人！
19. 品xx□走幸福路！
- 20.“xx茶”，健康千万家！
- 21.“xx茶”用品质赢天下！
- 22.“xx茶”，就是不一般！
- 23.“xx茶”，熟悉的味道！
24. 君饮xx□快活似神仙！
25. “饮”领时尚，“喝”护健康！
26. 自然爱不释手，健康赞不绝口！
27. 喝“xx茶”，做有福之人！
28. 喝出健康体魄，饮出美丽人生！

- 29.“xx茶”，自然健康新选择!
- 30.“xx茶”，自然真情永无价!
31. 品质赢天下□xx进万家!
32. 选择“xx茶”，味道就是香!
33. 茶上茶上好茶，上“xx茶”!
34. 一片“xx茶”，一份绿色心情!
35. 为爱清香频入座，欣同知己细谈心。
36. 九曲秀山采龙井，一溪活水煮豪尖。

1. 新年服装店促销广告语
2. 2016猴年春节促销广告语
3. 元旦促销广告语集锦
4. 春节酒水促销广告语2016
5. 元旦春节促销广告语

茶叶店做活动方案篇三

一、促销时间

1月1日-2月1日

二、促销地点：

中茶网各连锁机构

三、促销目的

- 1、提高中茶网各连锁机构的销售量，推广义元牌富硒茶
- 2、扩大中茶网的影响力

四、促销活动内容

1)、广告语

喜喜庆元旦健健康康来补硒

2)、主题

喝义元牌富硒茶健康补硒庆元旦-----中茶网引导健康消费

3)、媒体促销宣传

在中茶网上滚动播出元旦促销信息

4)、产品促销内容

促销活动规则

- 1、买二袋富硒茶送一盒七叶参
- 2、买三袋富硒茶送一盒苦丁茶
- 3、凡购茶者赠送优惠卡，下次购茶凭卡优惠！
- 4、单位、团体购买可享受更大优惠

促销工具

- 1、布幅广告一幅（主题）
- 2、展板一块
- 3、优惠卡
- 4、印有“硒”元素的宣传册子

促销人员

中茶网各连锁机构人员

促销活动执行

- 1、落实促销活动规则
- 3、向消费者说明并解释中茶网元旦及春节促销活动，紧紧围绕“富硒茶”这一主题

中国店网—中国最专业、最全面的开店创业网

促销活动店面布置

- 1、按规定陈列好产品
- 2、将促销主题产品“富硒茶”放在醒目的位置
- 3、将写有促销主题产品“富硒茶”的展板放在显眼的.位置，便于消费者更好了解富硒茶
- 4、布幅广告悬挂店面正门，突出促销主题
- 5、促销人员服装整齐、仪容端庄，以饱满的精神投入促销工作

一. 活动背景

茶叶消费是一种传统消费，也是一种成熟消费。我们为中年人提供免费泡茶服务。活动长期坚持，必然对晒部茶柜的品牌认可度提高。

二. 活动目的

免费试饮——品牌体验——品牌传播——品牌认可

1. 扩大“晒部茶柜”的市场占有率和社会知名度，提升试饮率，达到塑造良好的企业形象和提高品牌价值的目的。
2. 以茶文化讲座、上门泡茶等形式，让更多的受众了解茶文化，了解晒部茶柜，巩固现有消费群，培育潜在消费群。

三. 活动主题

每期一个主题，围绕一个主线，针对跳广场舞的中年人。如：
以茶会友、舞后解馋

四. 活动时间

满足两个条件即可1. 晴天2. 晚上广场舞结束后。

五. 活动地点

人流量大的各个广场，不定期更换活动地点

六. 广告文案

1. 晒部茶柜，快乐新选择（副标：快乐新选择，互动也快乐）
2. 晒部茶柜，非你不渴

3. 会喝茶、喝好茶、砸部茶柜

七. 物料准备

一次性纸杯、烧水壶、茶叶、麦克风、展架、工服、阳伞、展台

（人员配备在20人左右）

八. 活动执行

1. 提前到达活动地点，确定活动执行位置，清点物资
2. 在广场入口处摆放物资，进行活动告知和产品介绍

茶叶店做活动方案篇四

以下五个促销方法就是本文介绍的有关于茶叶加盟店的五一茶叶促销活动内容介绍，相信您在通过阅读以后，对于这个方面的问题有了更详细的了解吧！对于茶叶加盟店的创业者来说，促销活动很关键，不仅可以提高业绩，清理库存，又能够提高知名度和影响力。希望大家都能够抓住五一黄金周，举行各种形式的促销活动，赚得钵满盆满的。

1、买多减得多

这种方式对于需要购买大量茶叶产品的消费者来说，吸引力是最大的。一般情况下，春节、国庆、尾牙等节日是开展这种促销方式的最佳时机。只要产品质量好，价格适中，顾客甚至会拉动身边的亲朋好友一同组团购买，使茶叶加盟店在增加收益的同时还能建立良好的口碑。

2、限时折扣

限时折扣相信很多人都看到过，当你需要购买茶叶的时候，如果遇到限时折扣而且价格也不贵的适宜产品时，你是不是就会毫不犹豫的买下了呢？其实这是针对了大部分人的一个普遍的心理。限时折扣其实给消费者制造一种心理压力，刺激消费者的购买欲，缩短消费者的决策周期，促使消费者在短时间内达成交易。

3、回头折上折

有的八友茶叶加盟店在发货后会随货给客户一张回头消费的折扣券，但这个折扣券是有时间限制的。比如购买这次商品起的7天或者12天内再次购买本店的商品可以得到折上折的优惠，这样，如果顾客在购买产品之后觉得满意的情况下，就会促使其再次光临消费，因此而形成一个循环，让茶叶加盟店业绩不断得到提升。

4、满额促销

这种策略也是比较常用的，比如消费满多少就送礼品，满多少再买其他产品有优惠之类的都属于这种方式。

5、打组合拳

打组合拳就是捆绑销售，但要兼顾好消费者购买的产品和推荐的产品的关联性，还有兼顾到消费者需求的相关性。

茶叶店做活动方案篇五

一、活动的主题：

激情夏日，健康喝茶。

二、市场营销目标

第一：让广大的消费者对于中国的传统茶文化有更多的了解。茶文化以德为中心，重视人的群体价值，倡导无私奉献，反对见利忘义和唯利是图。主张重于利，注重协调人与人之间的相互关系提倡对人的一种尊敬，重视修生养德，有利于人心态的平衡，解决现代人的精神困惑，提高人的文化素质，所以传播和弘扬中华民族的茶文化，可以增强广大群体对茶文化的了解，也可以提升广大消费者的精神境界。

第二：同时也让大家在这个酷热的夏天里，感到心旷神怡，生活、工作无比惬意。

三、市场营销环境分析

1、从文化环境来看，饮茶仍然是我国传统的习惯，所以在学校，不管是学生，老师等消费群体来说，市场情况是蛮可观的。

2、从经济环境来看，在学校里，一般的茶叶对于普遍的消费者(学生)来说是可以消费得起的。

3、从自然环境来看，珠海的天气还是很炎热的，所以需要解暑提神的饮品，就如茶。

四、swot分析

(一)s-优势

1、大家都对茶的作用有大概的了解，可以减少宣传的力度，节省很多的时间。

2、马上进入饮料的消费旺季，还有茶有消暑的功能等。

3、同时产品多样化，功能多样化(减肥、美容、防暑降温等)3作为一种健康天然的饮料，茶饮料市场仍然较大。

4、食用较方便，用热水冲泡即可。

(二)w-劣势

1、我们不是学市场营销专业的，可能对于市场的营销知识不是很了解。

2、对于比较传统的对象，可能对于其消费者的好奇心方面，还是有困难的，所以投资需要谨慎。

3、竞争对手(商业街、格子店)比较强，并且他们站的市场份额比较大，对于抢占市场失去了先机。

4、对于大消费群的口味不是很了解，茶的种类多样，对于决定茶的品种有一定的难度。

(三)o/t-机会、威胁

机会：随着夏天的到来，而茶是一种更好纯天然的、健康的、解暑提神的绿色饮品。

威胁：就是因为有太多的饮料，和茶差不多的功能，对茶有替代的作用，可能会影响到它的销量。

五、目标市场

主要针对广科院的同学、老师、还有在广科工作的人员等，男女老少皆宜，市场范围覆盖广。

六、市场营销策略

(一)产品

茶叶范围广，经营的范围广，可以有侧重，经营的档位不要

求太高的，但要求是健康的、天然的，强调男女老少皆宜。

(二) 价格

价格因素直接影响到茶叶的市场的竞争力，所以采取跟随策略，以市场上其它的同类商品的价格为参考，以避免价格战。

(三) 促销

根据市场调研结论，结合产品特点和市场竞争需要，针对性地确定促销推广方案，通过经济、实惠的品牌传播途径，如和各大班级，社团合作试饮，让大家品尝，先尝后买，买赠礼品、现场抽奖、附带样品、折扣优惠等营业推广，上门推销、专柜推销等让大家认识此产品。

(四) 预算

为了让更多的人了解产品，达到更好的促销投放大量小包装饮品进行试饮，大约需20元的成本，同时做买赠、附送样品、优惠等活动预算20元左右。

同时采用发放传单等的投入控制在5元左右，综合上述的预算，再加上进货的成本可能要在四百左右。