“开门红”对于一个新店而言尤为重要！一场成功的开业活动，将大大缩短一个新品牌的市场导入周期，对于扩大品牌知名度、提升市场份额等方面，具有非常重要的促进作用。

奶茶市场分析：

1、奶茶市场容量很大，但目前的市场竞争呈现出越发激烈的态势；

2、奶茶价格依然是影响销售的主要因素，但并非决定因素；

3、消费者对品牌的认可度越来越高，比如coco、一点点；

xx奶茶，一家主打星座概念的奶茶店。

产品定位：

12-25元的中档价位为主打产品品类：奶茶+咖啡（后期增加）

目标群体：

周边写字楼和社区消费者（既然以写字楼上班族为主体目标对象，建议在门店内摆放一些时尚杂志和书籍，奶茶店会成为他们闲暇时间的理想去处。例如：我们公司所在写字楼的17楼有家咖啡馆，因为环境优雅、文化浓郁，常常成为我们休闲和商务洽谈的最佳选择）

要想在4月中下旬的开业活动中达到一鸣惊人的效果，必须从以几个方面落实各项筹备工作：

第一阶段：前期造势（开业前10天左右）

1、组建“xx奶茶”微信群。前期先拉写字楼里认识的部分人士入群，然后利用红包雨或其他形式扩大微信群的规模，争取在开业前达到300+。开业之前，利用群来炒作开业信息。

2、预存20元，送价值198元的55度杯，再送20元现金抵用券（我们刚帮一家奶茶店做过类似推广，效果甚好。55度杯淘宝价198元，阿里巴巴价7元多，预存突破180人）。

3、转发朋友圈，送精美礼品一份。

第二阶段：活动宣传（开业前2-5天）

1、物料宣传。将开业信息和店铺二维码印制在鼠标垫上，发给写字楼里的办公人员。

2、微信宣传。通过入驻写字楼的企业微信群、业主微信群等进行活动信息的发布/朋友圈发布。3、1元抢奶茶。提前在微信群进行开业造势，比如在微信群发100个红包，抢到红包的人就可以到店里购买1元的奶茶（当然，前期要在群里进行造势，红包最好在开业当天早上发，时效性强一些）。

第三阶段：开业活动（开业期间）

优惠细则1：29元超值卡

⑴指定茶饮4杯

⑵送价值29元的精美礼品一份

⑶可以参与消费积分（详见店堂公告）

优惠细则2：第二杯半价或者1元

优惠细则3：扫码关注二维码，送5元代金券（下次可以使用）

活动细则根据同行动态以及当地消费特点，进行针对性的制定，不多加累述。

第四阶段：粉丝互动

经常性举行一些互动活动，比如每月10日的会员日、微信有奖竞答等，以促进与粉丝之间的强关系。