

# 茶叶品牌营销活动方案优秀2篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/1676541504272.html>

## 范文网，为你加油喝彩！

为了确保事情或工作能无误进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案可以对一个行动明确一个大概的方向。我们应该怎么制定方案呢？白话文为大家精心整理了茶叶品牌营销活动方案优秀2篇，在大家参照的同时，也可以分享一下白话文给您最好的朋友。

### 茶叶品牌营销活动方案 篇一

#### 一、活动主题

精英生活圈系列活动之——品茗论道，以茶会友

#### 二、活动宗旨

人们常说以文会友，以书会友，是说文和书都是可以作为媒介的，在人们的相互交往中发挥过重要作用。其实，以茶会友也是由来已久的，人们在论茶、品茶中敞开心扉、加深了解，以至成为茶友，结下终生友谊。

尊享茶友会为客户提供朋友搭建了以茶为媒介的沟通交流平台，不仅可以结交新友，感悟茶文化，还能放松身心，享受茶带给自己的由内而外的舒畅，在此抛开烦恼，留下欢笑。

#### 三、活动目的

通过此次活动，让企业老板、金融机构、xx茶叶博物馆茶友会、xxxx国际实现无缝对接，为客户提供高品质服务，增加企业与企业之间的交流，提升品牌美誉度和客户忠诚度，同时建立完善客户交流平台，对维护客户关系提供契机。

#### 四、活动流程（当日根据实际情况有可能进行流程微调）

14：00—14：30来宾签到

14：35—14：45茶艺、古筝表演

14：45—14：50主持人入场分组命名

14：50—14：55活动承办方致辞

15:00—15:15有奖猜茶活动：看茶辨茶

15:15—15:45第一道茶品鉴及竞答

15:30—16:00有奖猜茶活动：品茶猜茶

16:00—16:30第二道茶品鉴及竞答

16:30—16:45有奖猜茶活动：闻茶识茶

16:45—17:15第三道茶品鉴及竞答

17:15—17:30最佳团队颁奖

## 五、主办单位

主办单位：xx茶叶博物馆茶友会

特别支持：xxxx国际

## 六、活动时间和规模

20xx年xx月xx日下午14:00-17:30

参与人员：30人左右

## 七、活动地点

xxxx国际多功能厅

## 八、活动模块

此次活动以“茶品鉴”为核心主题，邀请高端客户及茶友约30人参加活动，三大模块始终以品茶、辨茶为主线，融合茶艺表演，古筝演奏精彩环节，通过三道茶的品鉴以及猜茶辨茶互动活动将茶文化推广以及客户交流融合其中。

### 1、三道茶品鉴

本次活动将以茶品鉴为活动的核心，活动将设四台茶席，活动开始后，每台茶席设席长一名，与其他茶席同步开泡，每道茶泡茶及奉茶时间为10分钟，在泡茶过程中，由专业茶道老师为客户讲解该道茶独到之处以及品饮方式。同时确立茶席入座人员交谈主题进行交流，品茶时，主持人邀请茶道老师与客户互动

茶品鉴互动方式：

基本原则：本场活动将进行六次互动，每次互动环节将按照优胜者累计分的形式进行评比，最后

获胜者团队将每人获得一份礼品。

### 1、茶知识抢答（3轮）

老师设计关于该道茶的4个问题（共12题）的知识抢答，各小组参与抢答后，推荐一人回答，回答正确，团队记一分，回答错误不加分；同时答对问题最多者将获得礼品，团队另加一分表示奖励。

### 2、猜茶互动

在每道茶开始前，会进行活动的热场互动，互动将以猜茶为主线，分别进行以下互动活动

2.1、看茶辨茶：选取一款易混淆的茶品（如古树滇红），分别用四个茶荷乘好，各组席长一一传递给小组成员，经协商同意意见以后，写下团队的答案，答案正确的客户，团队将获得1分奖励。

2.2、品茶猜茶：选取一款口感特别，但不常见的茶品，邀请各组派选一名代表上台，蒙上双眼，仅靠品饮猜出茶名（如凤凰单丛）。答案写在纸上，四组全部猜完后公布答案，答案正确的该客户获得礼品，团队加一分。

2.3闻香识茶：选取一款香气突出，常见但易于混淆的茶品，邀请各组派选一名代表上台，蒙上双眼，仅靠闻香猜出茶的种类，要求猜出茶名（如龙井），答案正确者，赠送茶叶礼品，团队加一分

### 2.4、穿插以古筝欣赏、茶艺表演等辅助环节。

邀请专业古筝老师以及茶叶博物馆茶艺师现场表演，时间约15分钟。

### 3、团队命名方式

活动筹备组提前为活动小组准备小组名，邀请各组代表抽签选取

### 九、拟参与活动人员

年销售额在3000万人民币以上的企业业主；

全省部分银行部门主要负责人；

xx茶博馆茶友会精英生活圈会员；

xxxx金牌客户；

活动工作人员；

### 十、拟邀请表演嘉宾

茶道介绍老师：待定

古筝老师：待定

各茶席表演：（待定）

## 十一、宣传方案

### 1、活动前期

活动开始前一周，复地地产中心以及湖南茶博馆茶友会通过各种渠道（官网、邮箱、论坛、微群、QQ群）进行活动预告；

活动开始前一周，设计制作活动邀请函，包括活动通知公告、活动简介等内容；

活动开始前三天，通过上门、邮寄、邮件发送等形式，将邀请函送至拟定邀请客户手中

### 2、活动中期

活动当天xx茶博馆茶友拍摄即时图片，在微信朋友圈发布并转发

### 3、活动后期

活动结束后第一天，xxxx、xx茶叶博物馆及茶友会、xx国际官网、微信平台编辑发布活动新闻

## 十二、精彩亮点

### 1、茶艺表演热场，吸引客户注意力

姿态优美的茶艺表演伴随着悠扬的琴声是唤醒客户惺忪睡意最好的方式，通过表演首先营造出轻松自然地氛围，有别于常规的讲座活动，给客户耳目一新的感觉。

### 2、互动活动贯穿始终

活动的设计不是枯燥地单向推送，而是从活动开始便设计多次邀请客户互动的环节，使参加活动的客户嘉宾始终处在兴奋且注意力高度集中的状态，提升客户的参与感，增强活动的趣味性。

### 3、小团队的设计

将客户有计划地分组，并在活动过程中展开有效的各组PK，不仅快速地使客户相互熟识，融合，也可以增强客户参加活动的团队意识，工作人员亦可加入到各团队中，在轻松愉悦的氛围下，和客户建立友好关系。

### 4、环节紧凑，留有悬念

活动各版块设计环环相扣，猜茶环节也是由易到难，结合礼品赠送的规格调整，使各个活动都保

留吸引力直到活动结束。客户注意力高度集中的2小时内，所有的活动都将紧凑设计于其中。

## 茶叶品牌营销活动方案 篇二

### 一、营造节日气氛

营造中秋节气氛对于品牌茶叶店来说，是必不可少的，这也叫造势。随着中秋节的临近，以观景茶业为代表的茶叶店加盟商应该迅速整理茶叶店，营造节日气氛，比如可以挂一些加盟连锁总部推出的中秋所用横幅广告条。

### 二、充分利用已有资源

在茶叶淡季，加盟店肯定多少有储备一些客户资源，在这个茶叶销售旺季到来的时候，茶叶店加盟商可以充分发挥这些已有资源，主动联系、主动介绍等方法吸引顾客来店消费。

### 三、整理货架进行促销

中秋对于茶叶加盟连锁店来说，是个促销的好节日。加盟商应认真整理产品货架，突出一些要着重推广的产品，或者要进行促销的茶叶产品。同时保持产品排列整齐，分类明细，易于客户选购。

### 四、积极推动中秋礼品促销

中秋节是中国的传统节日，中秋送礼成为人们的潜意识。因此，消费者在购买中秋茶礼的时候，习惯性的认为中秋有礼品相送或者促销活动等。加盟商应该抓住这种消费心理，积极推动中秋礼品促销，激起消费者的消费欲望。

### 五、提前备货迎战中秋

所谓“未雨绸缪”，在这个茶叶销售旺季到来之前，茶叶加盟商应该提前备货。中秋是个茶叶销售旺季，消费者对于中秋茶礼的追求会陡然增加。加盟商应该根据市场需求，合理进行备货，以免出现“虚缺”情况。

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](https://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发