

酒吧促销方案

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/zuowen/1693526131688958.html>

范文网，为你加油喝彩！



酒吧促销方案

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，常常需要提前制定一份优秀的方案，方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该怎么去写方案呢？下面是为大家整理的酒吧促销方案，仅供参考，一起来看看吧。

酒吧促销方案1

背景：

零点啤酒作为华润雪花啤酒XX年新推出的高档品牌，主要目标消费群体为18—25岁的年轻人群，该目标消费群体属于80后，有自己张扬的个性和追求个性自由的自我，愿意过自由自在的生活，与朋友分享快乐。酒吧则成为该群体夜生活的主要场所，而夜店里的洋啤酒品牌则非常昂贵，让零点啤酒成为属于中国年轻消费者自己的夜场啤酒。

目的：

借元旦之夜，在成都夜鸟酒吧重拳推出零点啤酒，让目标消费群体认识零点啤酒，增强其好感。

主题：

“我的零点时刻”

时间：

20xx年12月31日22：30——24：30

地点：

XX酒吧

现场布置：

1、门外：一幅零点啤酒巨型立牌、一幅巨型勇闯天涯啤酒立牌、一介绍当晚活动的X展架、一立得拍背景拍照立牌（人头像部分镂空）

X展架文字内容：我的零点激情夜！今夜凡消费一打零点啤酒，即可选择获得现场立得拍照片一张或爱乖金猪一个，同时还可以参加零点时刻的抽大奖活动。今夜由你做主！

2、室内：吊旗：零点啤酒的异型吊旗200面

圆形舞台：高30CM，直径1.2M，面周围设置彩色灯光，台面及台裙为零点啤酒元素，内置灯光；

主题画面：吧台正上方设置主题画面：“我的零点时刻”

包装画面：将通往二楼的楼梯围栏用零点啤酒画面包装起来

酒水单板：荧光，正反两面为零点啤酒元素，可夹酒水单，有圆珠笔座

流程：

22：30——22：35 主持人介绍本次活动

22：35——22：45 玉女双娇萨克斯二重奏：《蝴蝶》、《天路》

22：45——23：55 口香糖组合演唱歌曲

23：55——23：00 CRB领导致辞

23：00——23：30 第一轮酒吧互动游戏：摇色子拼酒

规则：主持人先拿5支零点啤酒，然后主持人开始邀约，场内观众拿一支零点（必须是零点啤酒）可以上来摇色子，根据参与者摇色子的点数来确定，共五个色子，点数为5——30。[] 场下观众根据前面一参与者所摇的点数来决定自己参赛与否，如果前面摇的点数比较少，那么就能吸引更多参与者上来PK，挑战者摇的色子点数比擂主多，那么挑战成功，擂主被淘汰，啤酒留下。挑战者摇的色子点数比擂主少，那么挑战失败，留下啤酒走人。依次类推，直到最高点出现，无人挑战，所有啤酒归擂主所有。

23：30——23：40 萨克斯《酒干倘卖无》新年祝福曲

23：40——23：55 第二轮酒吧互动游戏：摇色子拼酒

23：55——23：58 现场抽奖：凡在当场消费零点啤酒一打者，均可获得奖券一张，现场抽出三等奖三名，获得零点啤酒四支；二等奖两名，获得零点啤酒一件（24支）；一等奖一名，获得零点啤酒三件。

23：58——23：59 酒吧老板新年致辞

全场安静下来，随主持人一起倒计时，守候零点时刻的到来“10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1”

00：00 全场沸腾，灯光、音乐、礼花同时配合，全场人群狂欢将活动推向高潮

24：00——24：30 全场狂欢

24：30 活动结束

酒吧促销方案2

在酒吧行业存在着这样一个说法：“酒吧一年有两个节日，一个是情人节，一个就是平安夜；情人节的时候酒吧‘过小年’，平安夜的时候酒吧‘过大年’；情人节的时候人是一对一对的来，平安夜的时候人们是一群一群的来……”平安夜这个狂欢的夜晚给酒吧带来的营业收入是远远超乎我们的想象的，甚至有不少酒吧在平安夜一个晚上就可以赚回半年的营业收入。所以，我们酒吧KTV必须做好充分的准备来迎接这个平安夜“大年”，精心准备一场别开生面的平安夜促销活动十分有必要。

通过对酒吧消费人群、平安夜消费心理和消费习惯的分析，结合酒吧的经营规模、承载客流量等实际情况，XX酒吧特制定如下的酒吧平安夜狂欢促销活动策划方案。

一、平安夜促销活动目的：

紧紧抓住平安夜圣诞节期间的酒吧消费高峰来临的机会，通过对酒吧内外部环境进行设计布局，

并将平安夜狂欢促销活动进行多渠道的宣传推广，营造出浓厚的平安夜狂欢活动氛围，在吸引客流量、增加酒吧人气、提高酒吧平安夜营业收入的同时，同酒吧的老顾客增进联系，并积极通过此次平安夜狂欢活动赢得一批新顾客，提升酒吧在消费者心中的品牌和档次形象。

二、平安夜促销活动时间：

12月24日

三、平安夜促销活动主题：

平安夜狂欢，礼物不断，惊喜不断！

四、平安夜促销活动内容：

1、圣诞老人的礼物

在平安夜当天，安排多名员工床上圣诞老人服装，背上圣诞礼物糖果袋，在酒吧门口和酒吧内为酒吧的客人派发糖果和各式小礼物（圣诞老人最好是巡回走动）；

凡到酒吧消费的客人，都有机会免费与圣诞老人合影留念一张（照片在指定时间和地点领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三次两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

2、平安夜假面舞会，遇上你的另一半

酒吧大厅在平安夜当晚19：00至23：00举行假面舞会，所有酒吧的顾客都可以参加，酒吧为大家免费提供面具，希望大家能够在XX酒吧里，在平安夜这个特殊的日子里遇上你的另一半。

3、平安夜幸运抽奖，好礼等你拿

在平安夜当天消费满XXX元的客人，即可参加酒吧的幸运抽奖活动，奖项从赠送啤酒、会员卡、圣诞节礼物到微波炉、饮水机等，最大奖项是由某某啤酒代理商提供的液晶电视。

4、平安夜啤酒狂欢

凡在酒吧消费满XXX元的客人，就可免费获得啤酒半打；消费满XXX元，酒吧赠送啤酒一打。

五、平安夜活动准备：

1、酒吧场内布置

酒吧内的电梯、步梯、护栏等地全部悬挂彩色闪灯；

在电梯两旁摆放圣诞树，圣诞树缠绕彩色闪灯，并悬挂礼品和雪花；

在酒吧的墙壁上张贴圣诞老人头像，并有圣诞快乐等中英文字样。

2、酒吧场外布置：

在酒吧门口摆放圣诞树两棵，圣诞树上悬挂礼品和雪花；

在酒吧门口两侧安排两名身穿圣诞老人服装的工作人员，向顾客微笑致意并说“欢迎光临”；

在酒吧的玻璃门上喷画圣诞树及圣诞快乐字样；

六、平安夜活动宣传方式：

1、制作彩色传单进行发放；

2、在xx报纸上进行活动宣传；

3、在xx网站进行活动宣传

七、平安夜活动工作安排：

酒吧具体工作安排由酒吧管理人员在当天做出部署和安排。

八、平安夜活动其他事项

1、酒吧在平安夜促销活动不接受预定（老顾客除外）；

2、同啤酒代理商做好联系工作，做好平安夜赞助的相关工作；

3、酒吧在平安夜当天设置最低消费金额，酒吧服务员要注意提醒客人。

酒吧促销方案3

这座城市强力打造，追求时尚、高品位的生活，成了现代都市人的生活目标，他们要的是生活水平、生活质量。在一天忙碌的工作之后，酒吧便成为一个休闲、放松、娱乐、会友的好去处。泡吧不失为夜生活的首选：良风习习的夜晚，邀上三五好友，伴着轻音乐，轻泯一口杯中红酒，品味这个城市夜的气息！

酒吧，都市休闲消费的闪亮的经济增长点！

现状分析：

就地理位置看，酒吧主要集中在以下区域：路，广场，_城。这么多的酒吧相对集中在三四个区域，于城市文化来说，可形成酒吧一条街等商业人文特色景观；于泡吧一族来说，可方便的找到休闲好去处；但于商家来说既有处于商业圈的地理优势，又处在激烈的市场竞争环境的劣势。

目标群体分析：

艺术一族追求主题性酒吧，不为放松，不为休闲，只为追求艺术、理想，与志同道合者聚；

时尚一族追求放松，释放工作压力，或许每周变换地方，但只要有特色的酒吧，肯定在考虑之中，他们是泡吧中狂热的一份子，要high出激情，high出状态，简单一句话，要的就是high！

商务一族追求高雅的格调，绝不到震耳欲聋的迪吧去折磨耳朵，他们要的是恰当的灯光，适合氛围的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声耳语，他们绝不允许别人的打扰。

综观，全市酒吧的广告宣传方面，做得都不够理想，酒吧与消费者之间还是缺乏一种沟通的桥梁。

开业时间：20xx年xx月xx日

活动地点：xx市

活动目的：

“引领酒吧”做时尚修闲酒吧品牌文化，提升酒吧的知名度，创一流的服务理念，树立酒吧良好的社会形象…

（一）开业前期广告宣传

为了达到向广大市民告知酒吧开业的喜庆消息，趁此机会传播酒吧文化，为开张一炮打响奠定良好的基础。

广告宣传（开业前一个月）

a.宣传单、海报（告之开业时间地点及系列活动）各2万份

由公司组织全体员工对一些繁华街道，商业街，高档住宅区，针对性的人群和车辆进行发放宣传。

b.横幅宣传

针对市郊区的一些街道进行横挂宣传。

c.贵宾邀请函（附加可享受优惠的促销活动）

主要是以邮寄的方式针对一些大型企业公司的白领阶层和***界的一些人员。

d.邀请大牌明星到场演出。（待定）

e.电台或电视传播或媒体宣传

f.全市出租车的广告位

可做一些背套（酒吧宣传语）或做一些谨告提示牌（酒吧宣传语）。车身的一些不干胶海报。

g.繁华街道的招商广告位

片主要以酒吧的效果或是邀请来的大牌明星的形象照片综合在一起的大型pop放入广告位中。

再加入公司的一些精简的宣传广告语。

f.酒吧光碟的宣传

可刻录一些酒吧cd片带包装上面印制利客满标志（主要发放给一些高档轿车，或有音响设备的一些高档服装店等等）后期可赠送来酒吧的消费客人。

报纸画册宣传

《xx晚报》 《xx报》

发布内容：

- a、有关酒吧开张信息；
- b、有关开业当天活动信息；
- c、有关酒吧企业文化信息。

作用：发布喜庆贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格：待定

发布日期：20xx年xx月xx日——20年xx月xx日

发布媒体：《xx晚报》 《xx报》

精美酒吧画册（5万份）

发布内容：

- a、新店布局特点；
- b、套餐推介；
- c、服务推介。

作用：借助开业时机，统一vi进行品牌传播。

开业必须的资料，酒吧的贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱

乐部的形式或者与发放vip卡的形式锁定这一部分客源，必为酒吧源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册最好不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份，摆放在利客满酒吧柜台取阅。

发布日期：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

市内户外广告发布

发布内容：

- a、有关酒吧开张信息。
- b、有关开业当天活动信息。

有关酒吧企业文化信息。

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布酒吧开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出酒吧的气势和“引领市酒吧”的风范，户外路牌广告必须在路和路的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期：20xx年月日——20xx年月日（以后画面定期更换）

彩色宣传单张夹报发行

发布内容：

- a、新店装饰
- b、布局特点
- c、服务特点
- d、开业十天内，全场8折（待定）
- e、开业十天内消费满1000元，赠送现金消费券等活动细则，现金消费券最低额为100元，一个月内有效。

作用：夹报发行覆盖面广，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加酒吧开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《xx晚报》、《xx报》

发布数量：5万份

发布日期：20xx年月日—20xx年月日

（二）后期宣传方案

- a、广告宣传酒吧装饰，服务特点等，传播利客满良好的环境以及优质的服务。
- b、举行各类市场活动，保证开业3个月内的人流量。
- c、借xx年世界杯，在《晚报》上做文章，以软文形式通过分析世界杯现状侧面报道有关利客满的企业文化，提升利客满形象。
- d、新闻报道慈善捐款活动等等公益活动，侧面树立酒吧正面的社会形象。

同时可以进行：

- 1、网上营销活动
- 2、实行会员制促销活动
- 3、系列主题活动等等

（三）开业当日活动

促销活动

- a.酒吧联合酒商做出一些促销，赠送活动。赠送酒水必须是酒吧以后营业中的主打酒水。
- b.酒吧自身也可做一些带酒吧标记的小礼品对消费的客人进行赠送。

物品如：时尚打火机，钱包或一些有纪念意义的水晶制品等。

- c.设立一定的抽奖活动。（奖品待定）。

现场文艺活动（略）

酒吧促销方案4

活动宣言：

三八节，一个所有女性朋友珍爱自己的节日，让我们相聚在xxxx吧，相约在三八的晚上。把酒言欢，一起交流、喝酒、游戏，xxxx吧靓丽狂欢夜！期待你的参与！

活动宣传海报分为2份：

第1份是非常明确单一优惠的宣传海报，如：xxxx吧“三.八妇女节”有礼，凡女士进场即送你惊喜，送完即止！先到先得！抢座电话：xx

第2份是活动内容的宣传海报。把做好的两份海报放在招聘旁边。

发送给会员的短信内容：

三八妇女节，为女性喝彩！相聚xxxx吧交流、喝酒、游戏，共度靓丽之夜！同样欢迎怜香惜玉的男士参加活动，条件是在美女堆里能保持理智。

活动宣传方式：

1、各论坛宣传，发动所有酒吧人员，在上网时发布酒吧活动优惠的消息，如xxxx吧“三八妇女节”有礼，以及活动的部分内容等。

2、以口相传，确定活动后，由服务员对所有酒吧客人宣布3月8日的活动，并由dj提前一个星期现场宣传。

3、海报宣传

4、宣传单

5、会员短信通知。

活动优惠：

1、当晚9：00前进来的女性即送美容金卡、摄影金卡，先到先得！

2、当晚8：00前电话订台可免费获赠红酒1套。

活动内容：

9：38——10：00 第一轮热场活动，适用于人少时的游戏，把台球放入纸箱内，所有到场女性朋友均可上来摸球，凡是摸到3或8者均可获得奖品，摸到3者，可获得代金券100元！摸到8者可获红酒券一张，xxxx吧特订红玫瑰一朵。其余没有摸到的女性均可获得参与奖，小公仔一个。

10：30——11：00 第二轮活动，对对碰！

游戏前，服务员将每台桌子下贴上编号标签，主持人抽签，或特定嘉宾抽签，抽到几号，几号上台，手脚一同石头剪刀布，即双方一同手出石头剪刀布，决胜负，脚也要同时出，手脚都赢了对方，游戏才算结束，抽签抽中而没有配对的要求手拿装满酒的酒杯上台，同时没有参与到游戏的朋友也可以拿装满酒的酒杯上台，押注哪一方赢，输的一方喝掉杯中酒。游戏按照时间结束后，这时必定是人最齐的时候，此时邀请台下所有的女性客人，女性不够，领舞及服务员都可上台，由酒吧准备香槟，这时由酒吧准备折好8个飞机，由摸中3或8的幸运女性，或由石头剪刀布胜出的女性，或主持人内定人选，手拿飞机，闭上眼睛飞向台下，从台下选两位男士，手拿礼花，在主持人宣布祝所有女性朋友节日快乐，所有台上人共同碰杯时，台下两位男士放礼花，达到活动高潮。之后主持宣布下面节目内容，如，乐队演出，抽奖活动。

11：30——12：00 小提琴或萨克斯。

12:00——抽奖。

活动前准备：

- 1、dj需准备一张特殊光碟，以备主持人讲话空隙播放，要求旋律大气，例如一些强劲有力的进行曲。增强氛围。
- 2、男主持人由xx担任，女主持由xx担任，主持人服装得体，女主持需穿裙子。两位主持人需了解整个活动详细内容，演讲稿由大家一同商讨。
- 3、酒吧人员配合，第二轮游戏需要酒吧内部人担当游戏现场演示，
- 4、舞台上需设有矮桌一张。以便放置酒杯，摸球箱，奖品等物。
- 5、准备代金券2张并注名有效日期及盖章。
- 6、服务员准备给每一张桌子下方贴上编号，第二轮游戏时，所有嘉宾将通过桌子底的编号上台。
- 7、在活动前期，如果时间允许希望可以排练一下。这样当晚配合会更加和谐。

酒吧促销方案5

为活跃情人节当天的气氛，提高本酒吧的知名度，在七夕当天举办以下活动，请各单位注意：

主题活动一：开启我的心锁

参与对象：单身男女

参与目的：快快快！来酒吧寻找心的钥匙！！打开她的心门！！！
真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙！

活动简介：

1：开心锁，寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙，女生将得到随机派发的心型号码手牌。活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁，每人最多只有5次机会。成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌，不能*锁者出局

2：真情互动

男生、女生面对面，每人向异性（可以指定特定对象）提一个自己感兴趣的问题。问题结束后互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人结束参与。

2:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得真爱酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

即日起至8月20日前来真爱酒吧现场报名

名额有限,敬请从速

活动道具：开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

主题活动二:心花为谁怒放

参与对象：美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖真爱酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用.礼物寓意是一心一意，天长地久，真爱酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得真爱酒吧提供的鲜花一束.

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花，您的热情

主题活动三:真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：真爱酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，真爱酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意，大声表达的勇气

时间安排:主题活动一15-30分钟,主题活动二15分钟,主题活动三15分钟.注意节奏及时间的掌握

1. 商场七夕活动方案整体思路

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动,打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

2. 商场七夕活动方案活动时间

20xx. x x . x x (周六)

3. 商场七夕活动方案卖场布置

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

4. 商场七夕活动方案活动策划

(一) 钻饰节

1、 主题

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、 展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二) 活动主题

1、 全场主题活动

(1)进店有惊喜

情人节当天光临本店，凭此dm单均可获得玫瑰花一朵，数量有限，送完为止。

(2)购物送钻石

情人节当天前10名购物者，均可获赠价值888元的钻石戒指一枚。

(3)拥抱接吻大比拼，测试你的爱有多深

3.1当天现场举办拥抱比赛，十对一组或五对一组，男方抱起女方，时间最长者获胜。

3.2 当天现场举办亲吻比赛，十对一组或五对一组，男方女方接吻，时间最长者获胜。

2、奖品

下午5点公布单项总决赛、单项按照当日时间的长短、分出冠***、亚***、季***、奖品是

- 1、冠***获价值3888元的情侣对戒一对和价值400元的现金抵扣券一张。
- 2、季***获价值1888元的女装戒指一枚和价值200元的现金抵扣券一张。
- 3、季***获价值888元爱情大礼包一个和价值200元的现金抵扣券一张。

活动主题：“浪漫七夕，情定奉节”。

活动时间：20xx.x.1x下午5点至9点

活动地点：奉节新世纪广场

主题元素：8分钟、轻松、快乐、了解、牵手

主办：XX县民政局 XX县工商联 XX县经信委

协办：金奉礼仪 薇薇新娘

承办：奉节***网

赞助：澜庭房地产开发有限公司

广告语：亲，参加奉节***相亲，情侣对戒等你来拿！

还有恋爱证书哦！

活动流程：一、准备工作 二、宣传 三、现场活动

第一部分：准备工作

一、报名：

1. 报名时间：20xx年x月x日至x月x日

2. 报名方式：活动专区、以及印制表格进行报名、报名点。

3. 报名对象：XX县内所有企事业单位单身男女。

4. 责任人：罗益(张伟、袁帆、曾建华协助)

5.时间点及注意事项：7.24前网站开通报名专区、7.20前报名表格印制发放完成、表格回收地址确定，7.20开始每个周末设置三个报名点。印制报名横幅悬挂到部门门店。

二、参与人员统计与筛选

1. 报名时间截止后，统计报名总数，做好人员筛选与分组。

三、活动地点及现场物品

1.活动地点确定(暂定新世纪广场)与相关商家确定场地借用事宜。

2.现场物品准备

a. 舞台布置：联系相应商家确定当日舞美事宜。

b. 确定主持人人选(暂定曾建华)。

c. 横幅、宣传海报准备：现场准备4—6个热气球，挂相应赞助单位的祝贺辞横幅。气拱门两扇，张贴活动主题。

d. 长条桌30张、配套椅子若干。桌上摆放玫瑰花瓶(蓝)一个，铺粉色纱质桌布。

e. 场地四周摆放灯柱8对。柱上摆放玫瑰花篮。舞台两侧各摆放一只灯柱。

f. 红地毯30mx2m一张。由中间过道铺至舞台。

g. 礼花筒20支，每一对牵手成功的恋人走上红毯时燃放两支。

h. 根据报名情况准备报名相应数量的单只玫瑰花，相亲成功的由双方互换玫瑰作为第一份礼物送给对方。

i. 准备大型布娃娃三只，奖励给活动过程中表现的优秀的三对情侣。情侣对戒一对，奖励给最优秀的一对情侣。

j. 胸卡若干张，报名人员每人左胸上贴上写有自己名字的胸卡入场。

k. 恋爱证书若干本，现场牵手的情侣由奉节***网站颁发恋爱证书。

l. 气球5袋，***5支。

3.责任人：张伟(罗益、袁帆、曾建华协助)

4.时间点及注意事项：8.1前舞美商家确定完成，8.2前主持人确定完成。8.3日前横幅，海报热气球、礼花筒准备完成。8.4前桌子、椅子、灯柱、花篮、红地毯准备完成。8.5日胸卡、情侣对戒、玫瑰花准备完成。8月13日中午前现场布置完成。

五、dm单制作以及发放

1. 7.10前dm单设计制作完成，往各企事业单位发放以及社会宣传。

2. 网站宣传版开始宣传。

责任人：袁帆(张伟、罗益、曾建华协助)

六、摄影摄像

罗益联系活动当日网站摄影、电视台摄像相关人员。

七、领导致辞

1. 活动开始后有领导致辞环节，提前与相关领导做好沟通。

酒吧促销方案6

参与对象：

全体来宾

活动目的：

在特殊的日子里向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来。

活动简介：

真爱酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他？最有创意的真情告白，真爱酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴。

活动道具：

诚挚的爱意,大声表达的勇气

时间安排：

主题活动一15-30分钟,主题活动二15分钟,主题活动三15分钟.注意节奏及时间的掌握

酒吧促销方案7

一、 提前作好春节白酒促销方案

卖场销售的计划性很强，白酒厂家要至少提前一个半月和卖场确定活动的内容和档期，因为每个卖场堆头和端架的黄金陈列位置是有限的(一般只有2—3个位置)，堆头好的位置依次为酒类主通

道、酒类货架中间区、商场堆头区、收银台堆头等四个位置。各个卖场在两节期间一般会把堆头和DM的档。

期分为三档或更多，第一档为圣诞期间(多为红酒)，第二档春节期间、第三档春节期间，目的是以丰富的促销活动内容来吸引广大消费者的兴趣，也同时让厂家提供各种费用的支持。所以厂家应该提前做好相应的各项准备，在11月份开始与商超展开谈判，把黄金位置的堆头和端架提前“占领”。因为11月份是白酒旺季里销售比较淡的时段，商家在这个时间一般会主动找厂家要一些支持，厂家可以利用这个机会要求签一些位置好的长期堆头保持到春节，一般商家会给予一定的折扣，从而形成双赢的局面，但只适于实力比较雄厚的厂家。

二、导购人员的招聘和促销品的准备

由于白酒的淡旺季比较明显考虑到投入产出的问题，所以白酒厂家一般在市场的淡季3—8月份只在商超渠道里保留很少的导购人员。而在市场的旺季9月份—次年的2月份特别是中秋、十一和春节、春节期间在商超增加导购人员，所以导购人员的队伍很不稳定。建议在两节促销期间多使用一些30岁左右的女士原因有三，一是这个岁数的人有一定大生活压力比较珍惜工作达到的机会，哪怕是短期的。二是白酒两节期间销售量较大上货需要一定的“体力”，在这方面年轻的都市女孩大多数吃不了这个苦。三是商超一般都把厂家的导购当作自己的员工一样使用，盘货时要加班加点，还要倒早晚班年轻的女孩因为交朋友会经常请假。在人员招聘的同时不要忘记及时准备赠品，这虽是老话长谈，但确是我们促销活动的重中之重。因为这将体现厂家对消费者的承诺是否能够兑现。今年夏天某世界饮料巨头在河北一个地级市场开展集一拉罐拉环或瓶盖25元送该品牌的旅行包的活动，在当地青少年当中产生了很大的影响，纷纷排队兑换。但该品牌的旅行包却一直跟不上兑换，每次到兑换的日期只能满足十个人左右，在目标消费者中间产生了很大的负面影响。笔者与礼品兑换人员交谈中了解到，市场部的策划人员没有正确估计到“活动会有这么好的效果”所以根本没有发放足够的促销品到该市场。由此可见连知名的跨国公司都犯的错误，我们怎么能不充分的重视赠品的准备工作呢？

三、春节白酒促销活动在商超的'落实

春节期间的白酒促销活动方案，一般要提前一个半月与商超的相关部门开展谈判工作争取卖场的支持。全国性的促销活动要与大型连锁超市的全国采购经理进行协商。目前除了与大型全国连锁商超的统一协议外，其各个门店也有很大的权利。比如：你和有的零售商在总部谈妥了促销活动，又交了各项的费用，可是无法在门店得到很好的执行，或者有的即使执行，你也占不到好的堆头位置和门店的主动配合(往往是店内为了应付总部的命令而勉强作个样子)。这就要去作各个门店的工作。因为你把钱交到了总部，店内没有得到好处，怎么会有积极性拿出的位置来配合你的促销活动呢？所以如果零售商允许的情况下可以与总部谈促销方案，与门店直接洽谈费用有时可以起到意想不到的效果。综上所述要明确了解零售商的内部情况，争取少走弯路才能起到事半功倍的效果。

四、商超费用的控制

在商超开展的促销活动要交纳一定的费用，如：导购员的管理费、堆头费、端架费等。这就要求我们要及时了解零售商的费用结构。很多时候采购等人员的费用是可以谈的，通过良好的沟通达成一个双方都可以接受的价格，才是各自的目的。但记住要把有限的钱花在刀刃上，要把销量和费用挂钩，把费用放在的卖场里，才能取得理想的销量。

酒吧促销方案8

一、活动主题：

"岁月无声、真爱永恒""诗情花意过七夕"

二、活动时间：

20xx年8月15日星期天19：30——22：00

三、活动地点：

某某酒吧

四、活动形式：

男女配合。才能玩的活动

五、活动规模：

33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一"寻找你心中的女神"

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）（七夕情人节情侣活动策划书）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都不能离开对方离开算弃权没有礼品不能玩下轮游戏。

二"分组对战帅哥美女对对碰"

大家分成2组。牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。游戏就是每组每次游戏游淘汰一对到最后成3队后可以得到大礼品个排第一名。第二名。第三名

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程

，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字。如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家对决

活动每对赢的男女在对决评第一名第二名第三名

3对情侣。拿西瓜喂对方吃。男的蒙上眼睛。每组女的给对方瞎指挥。看那对吃到西瓜就赢的一队

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉。只要男能够牵到你的手就赢的。

5一见钟情心心相印

主次人说三个成语？男的要按求做三样不同的动作。男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜。猜对算赢猜3次

失败的就淘汰。

最后终结情侣

剩下最后三对。化拳看那队一组赢的他们可以给剩下一组想游戏让他们竞挣第三名。赢的就和那一队。给大家说活动得第一名

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名"乞巧果子"，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会

活动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块活动人数32人先定下来。交钱有负责人收其提前14号收起把经费。买礼品和道具和食品干果。水果这样人数可以早点定下来。活动好开始。活动结束每个女孩一个美扶宝化装品。

酒吧促销方案9

参与对象：

单身男女

参与目的：

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介：

1、开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌，不能x锁者出局

2、真情互动

男生、女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

3、激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得真爱酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式：

即日起至8月20日前来真爱酒吧现场报名

名额有限,敬请从速

活动道具：

开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

酒吧促销方案10

正是一年元宵到，红男绿女同相聚

这个节日，想过一个古色古香的元宵佳节吗？

单身腕带/单身徽章

红男绿女汉服古装交友会，让您度过一个不一样的元宵。

时间：

元宵节下午，13：30-17：30

地点：

XXX酒吧

费用：

会员价 男生 60元，女生50元。 人数 20-50人

备注：

因要准备服装，请尽量提前报名。需要当场化妆留影的参与者请在13：00入场，并站内短信给我。

活动流程介绍：

每位入场者将得到一枚单身标志(单身腕带或单身徽章)

13：30 准时入场，选择自己喜欢的汉服。(借穿，活动后归还)

拍照留念

领取 红娘 派发的爱情卡片。

正式活动 14：00开始

1，由网络汉服美女“紫月”扮演红娘，牵红线，男女速配开始第一个游戏环节。

2，共同编制 同心中国结。评选最佳作品

3，会员自我介绍，才艺自我展示。

4，古装趣味游戏：投壶PK;对联PK;灯谜PK;

5，会员互动沟通环节，古装八分钟交友;快去了解一下有眼缘的异性。

6，古装趣味游戏：快速穿、脱汉服比赛，乾坤大挪移

7，唐伯虎暗点秋香，向心仪的异性赠送同心中国结，暗递情书。

8,与配对成功的对象一起糊纸灯笼

全程穿汉服，汉风化妆，摄影留念。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发