

# 2023 年酒吧活动方案

## 2023 年酒吧活动方案 1

元旦促销活动方案的主题口号：相约

接下来我们便一起来看看元旦促销活动方案中涉及到的主要内容：

①凡是元旦之际来本酒吧消费的客人均可获赠本酒吧为你准备的新年贺卡一份

②元旦当日在酒吧中一次消费满 300 元的客人可以获得本酒吧提供的 100 元优惠券一张（具体的消费额度的规定和优惠规定可以视酒吧经营情况加以决定）。

③元旦当日一次性消费满 600 元的的客人可以获得本酒吧为你准备的 300 元优惠券一张（同上）

酒吧元旦促销活动广告宣传方式我们可以采用广告宣传、口碑宣传等各种有效的宣传方式。

元旦这天酒吧场地布置也是元旦促销活动方案制定中的重点内容。

在酒吧场地布置的时候一定要突出元旦这一喜庆气氛来！具体怎么创始这需要根据场地的大小来进行确定。

元旦促销活动方案的责任分工方面也需要根据酒吧具体情况加以分配。

## 2023 年酒吧活动方案 2

参与对象：全体来宾

活动目的：在特殊的日子向心中的她 / 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

细节表达：

一：开启我的心锁

1. 第一步：主持人须事先掌握参与者名单，快速找到成功开锁者

## 2023 年酒吧活动方案 3

一、主题：儿童节，载歌载舞。

二、时间：\_\_年 5 月 31 日。

三、参与人员：所有在场的人。

四、活动节目：

1、快乐儿歌。意思就是选用儿歌做为活动的开幕歌曲，让所有在场的客户一起唱，一起跳舞。工作人员要注意引导，把气氛搞起来。选《六一儿童节》这首歌可以突出“六一儿童节”这个节日。

2、爱情告白与收获活动。就是现场的所有男生或女生向异性告白，然后看哪一对可以成为情侣，对成功的情侣进行一定的奖励，比如奖喝酒之类的。

3、真情拍卖活动。就是酒吧提供一盆进口的玫瑰花，进行现场拍卖，拍卖得主把这盆花送给自己心仪的对象。酒吧还送给得主一瓶\_\_年以上的红酒。并现场奏乐。非常有意义，也可以为酒吧赚到钱。

五、活动道具：花，拍掌器，灯光音乐，口哨等等！

总结：这份六一儿童节酒吧活动策划方案适合所有的酒吧，活动简单但是富有可玩性和商业意义。

## 2023 年酒吧活动方案 4

### 一、市场背景

中秋佳节是中国的传统节日，在这城市和乡村并肩流行的节日来说，可谓是各个商家都费尽心思去创造价值的大好时机。并且，中秋过后马上是国庆，国庆的长假更是在一年当中难得的一次促销机会。我建议我们酒吧借助着国庆和中秋的氛围，树立起自己良好的品牌和口碑，培养出自己的忠实客户，让更多的消费者认识我们、了解我们。两个节日的相续到来，这是我们在晋江市场立足生存、树立品牌的好时机。我们应该借助这样的一个好时机将客户的第二作用力挖掘出来。因此，创建口碑和创建活动之后的人气是我们中秋，国庆活动的主要目的，在加强内围服务质量、演出阵容、优惠赠送配合外围的宣传广告，相信会给消费者一种新的感觉。

### 二、活动目的

1. 提高公司知名度和美誉度 2. 为节日后的人气奠定基础 3. 培养出我们酒吧自己的忠实客户 4. 体现我们的实力和服务质量，让消费者在市场上为我们传播良好口碑

### 三、现场布置

中秋、国庆都是中国人民的传统节日，在布景、装饰方面不能太过于另类，要求以大众化、喜庆主题为主，主色调可以用红色，为了减少布成本，本次的布景可以保存下来以供下次使用。

1. 周边以弹力为主，主要是补一些空荡之处，使整场变得比较丰满，不会显得单调。

2. 舞台周边，顶部，可用一些镀金球，VCD碟片悬挂，以补助灯光的折射，增加现场灯光的效果。

3. 周边的天花板上可以悬挂一些灯笼，渲染中秋节的氛围，到国庆节时可以取下，等到春节时再可利用。

4. 在国庆节可以悬挂一些大小国旗，增添祖国生日的氛围

5. 在进门口右侧玻璃和流水玻璃可以做大型宣传画，注明节日的活动内容

6. 在DJ台边的显眼处，悬挂“中秋节快乐”“庆祝国庆”的字样

7. 大门进门口节日奖品摆放陈列 8. 楼梯口及显眼处张贴广告

### 活动优惠

所有消费者在9月12日前预定可得公司赠送特色小吃一份

1、安排厨师各推出一道“中秋”特色菜肴或点心

2、中秋节当晚每台位，包厢送月饼一份

3、消费满200元送面额50元的等值消费券一张

4、凡消费\_\_啤酒一箱送当晚抽奖券一张（抽奖券当天才有效，设置高低不同的几个档次的奖品。奖品由\_\_啤酒提供）

## 6、要求

\_\_ 啤酒赞助商对当晚消费 \_\_ 啤酒的消费者赠送小礼品

7、9：00-17：00 的消费者，可得中秋月饼一份和特色小吃一份

## 8、奖品设置

### 广告宣传

外围 1、条幅 40 条 2、宣传单 13000 份（都市报 3000 份）{沿街发放，沿街张贴 10000 份} 内围：1.DJ 台，服务员宣传 2.海报 活动需要购买和定做的物品：月饼 400 个 CD 碟 50 张 弹力布 10 公斤 铁丝 2 斤 美工刀 3 把 剪刀 3 把 铁钉 2 寸 2 斤 小铁锤 2 把 水泥钉 1 盒 灯笼 20 个 国旗 30 面 小国旗 300 面 镀金球 100 个 其他用品 条幅 40 条 宣传单：1 份 内围广告宣传广告若干 消费券 咖啡券

## 2023 年酒吧活动方案 5

这个七夕，T.T 酒吧携手\_\_男女嘉宾共同赴约 遇上爱情，缘份从这里开始。都市里向往真爱却形单影的年轻人越来越多，传统婚介让他们不好意思，网络交友的水准和真伪难以辨析，所以他们宁可永远单身。

主办：酒吧

协办：\_\_ \_\_

### 一、七夕情人节活动目的：

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：1. 通过本次活动，提高 T.T 酒吧在周边同行业市场的品牌号召力；

2. 加强酒吧在\_\_地区的知名度

二、七夕情人节活动主题：

七夕节，遇上爱情。

三、七夕情人节活动时间：

的中国情人节——七夕

四、七夕情人节受众：

1. \_\_会员 。

2. 意外惊喜的会员

3. 销售经理的客户群及酒吧预定本和存衣本留下的电话

五、七夕情人节活动方法及收费：

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的形式向客人发布活动信息；

2、通过平面广告、DJ 台、LED显示屏等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、酒吧门前设立迎宾台，参加活动人员，必须提前以报名的方式在咨客台留下姓名，电话，联系方式，QQ等，也可以以邮件的形式报名

5、当日进入酒吧的单身男女必须带上单身标志。男为蓝色符号。女为红色符号

6、开台随台赠送巧克力两枚。

7、酒吧在每桌摆放寄情卡，（使用方法，每桌摆放5张，有客人写好，服务人员负责转达，也可以上台当众练出来，服务人员当天做好寄情卡的使用方法，安保负责整场的安全）

8、当天宴请士，由酒吧负责安排在指定位置就坐（每一桌3人）

六、七夕情人节活动内容：

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”（要注重考虑）

①、活动口号：爱情在你身边发生；

③、客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

④、客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

⑤、如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥、为活跃活动期间大厅的气氛，酒吧可以让陶乐宝，意外惊喜员工参加、

2、爱情冲击第二波：“炫自己，火辣MM召集令”

由活动组织人员对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排），表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。

此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾情侣，公司可为他们提供走上 DJ 台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支。(特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他)

#### 4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费一打啤酒以上或消费额满 300，均可获 8 月 23 日，现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：三名 浪漫装饰及香槟酒一瓶

二等奖：三名 大型毛绒玩具一个；

三等奖：十名 巧克力各一盒（具体实施安排另行决定）

#### 七、七夕情人节场景布置：

##### 1、大门口：

①、大门对面：3.5 米\_\_2.5 米广告牌两块，注明活动信息；

(情人节活动全攻略：T.T 酒吧邀你和你的他/她一同参加 T.T 酒吧七夕情人节 PARTY 并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。)

②、大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

③、大门：粉红色气球点缀。

##### 2、大厅：

①、DJ 台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样；

②、围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：

唐诗 1：乞巧楼前雨伞晴，弯弯新月拌双星；

邻家少女都相学，斗取金盆卜他生。

唐诗 2：七月七日长生殿，夜半无人私语时。

在天愿做比翼鸟，在地愿为连理枝。

宋词 3：纤云弄巧，飞星传恨，银河迢迢暗度。

柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路？

两情若是长久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰

八、七夕情人节活动安排：

①、T。T 于 8 月 15 日前修改好计划案并准备实施；

②、T。T 于 17 日前做好广告架的制作、安装工作；

③、酒吧抽人手配合美工于 18 日做好布场工作。

④、陈志国做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买；

⑤、大厅 DJ 台 及主持人安排好活动期间音乐路线、节目的调整；

⑥、吧台做好酒水及餐饮的安排，最好联系到珠宝商及酒商共同举办此次活动(如可行，另出活动合作方案给合作商)

九、七夕情人节结束：

本次活动结束，组织人员可以退场，DJ 放舞曲音乐，参加活动的人员进行自主娱乐活动。

十、七夕情人节舞台要求

1. 当天前场以关于爱情故事的歌曲为主

2. 灯光当天以红色为基本，视频由灯光飞飞制作

3.MC当天不间断宣传当天的活动方式，及寄情卡的使用方法 4. 歌手当天主要以情歌为主题 5.DS 当天待定 6.

十一、七夕情人节需要物品

1. 大型毛绒玩具一个

2. 中型毛绒玩具两个

3. 气球 10 包

4. 鱼线 5 卷

5. 油笔 2 包

6. 制作广告黄鹏负责(寄情卡 500 张，男女标志各 100 张背胶，X展架 4 张尺寸 178\_\_80 为，门口玻璃尺寸 130 后门墙的尺寸 BOSS-V2高 268 宽 138 包厢尺寸 BOSS-V3包厢尺寸高 264 宽 324)

## 年酒吧活动方案 6

一、服装店活动主题

相濡以沫，最爱 2、14

二、服装店活动时间

报名时间：2 月 1 日—2 月 5 日

活动时间：2 月 6 日——2 月 14 日

### 三、服装店策划主旨

1、2、14 节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与服装营销活动的融合。

### 四、活动内容

1、相濡以沫，最爱 2.14 “我与我的爱人”大型征集活动（2 月 6 日——2 月 17 日）还记得您们的第一张合影照片么？还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么？——“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片 5 张，每张照片的主人奖励——价值 200 元的精美礼品；

最早的婚礼诺言 5 个，每个诺言的主人奖励——价值 200 元的精美礼品。

照片（征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人）/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：——

2、相濡以沫，最爱 2、14————大型文艺演出，精彩现场活动。

2 月 6 日——7 日，——广场婚礼秀；

2 月 9 日——14 日，——广场婚纱秀；

负责人：——

4、相濡以沫，最爱 2、14————万千纸鹤表真心

\_\_步行街万只千纸鹤迎接 2、14 节，前期可以有\_\_员工自己叠，所用材料由公司报销，2、14 当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

2 月 9 日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

第一阶段：报名阶段 2 月 3 日到 2 月 10 日

有意向的人员可以到\_\_总服务台、总服务台、市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

2 月 11 日，在\_\_举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6、相濡以沫，最爱 2、14——拿什么送给我的爱人！

2 月 3 日—2 月 11 日，在\_\_购物满 100 元，送潍坊花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计 1000 张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7、相濡以沫，最爱 2、14——夫妻恩爱大比拼活动（2 月 14 日晚 19：00）

夫妻恩爱大比拼，2、14 晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请 10 对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类 6 折

## 年酒吧活动方案 7

### 背景：

零点啤酒作为华润雪花啤酒 \_\_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：

12 月 31 日 22：30——24：30

### 地点：

\_\_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??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

## 年酒吧活动方案 8

万圣节是西方的三大节日之一，俗称西方鬼节。随着中西方文化交流的深入，万圣节在国内也有很大的市场，尤其是对于年轻人来说。年轻人个性张扬，喜欢尝试新鲜事物，勇于展现自己，这都与万圣节的主题有很大程度的契合。万圣节对于酒店餐饮、酒吧 KTV 娱乐、商超等行业都是有利的销售契机，商家都试图通过举办特色的万圣节活动，来提升各自的品牌形象和商品销售。以下是娱乐行业的圣诞节活动方案，希望可以给大家一点参考。

### 一、环境布置

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/036033241200010231>