

套餐活动方案（共 8 篇）

可以考虑从以下几个方面进行市场数据的采集： 1.周边 ktv 的数量与档次 2.周边企业的数量与规模

3.周边常住人口的数量、年龄结构、职业结构与消费劲量
4.周边活动人口的数量、年龄结构、职业结构与消费劲量 5.所在地段在城市中的繁华程度与交通便利性

6.城市常住人口的数量、年龄结构、职业结构与消费劲量
7.不同时段、季节、气候等条件下的客流量

通过如上数据的采集之后，结合自身资金状况以及与周边 ktv 的相对竞争力，便可以清楚地知道目标人群的定位。定位的选择应尽量避免与过强的对手竞争，应当首先集中于市场空白点以及收入档次与自身 ktv 档次相符合的人群，同时要估量每一类目标人群可能带来的收益。

2.提升企业品牌

对于企业的可持续性进展而言，树立品牌至关重要。尤其是对于 ktv 行业，硬件设施已经不相上下，品牌效应在人们选择 ktv 的时候特别关键。因此，树立企业品牌，有效提高知名度与品牌认知度应当作为营销方案的重点之一。

树立品牌可以从如下几个方面着手：

1.****ktv的 vi 系统。国内的 ktv 不计其数，要想在众多竞争者中立于不败之地脱颖而出，必需要首先有一套自己的 vi

vi)是以企业标志、标准字体、标准颜色为核心开放的完整、体系的视觉传达体系，是将企业理念、文化特质、服务内容、企业规范等抽象语意转换为具体符号的概念，塑造出独特的企业形象。大到店面装修，小到服务员的胸牌、话筒，都应当遵循 vi 的设计，统一又表现出 ktv 独特的共性。

2.***ktv的企业文化。这种企业文化不仅仅用于员工的管理，也可以感染消费者。ktv 的品牌故事、经营理念等假如设计得当、宣布传达到位，将会给人们从心理上对 ktv 产生美而好的联想与主动的感受。

3.***ktv的服务与口碑。ktv 作为服务行业，服务特殊重要。不仅仅要从服务种类上着手，还需要在服务人员素养培育上下功夫。这里的素养培育不但要包括待人接物、处理问题的力气培育，而且还应当包括流行时尚、唱歌技巧、客户心理等专业技能的培育。良好的服务水平协作 ktv 的硬件设施才能够给 ktv 带来优良的口碑，从而吸引更多的客户。

3.营销策略 理念

任何一种营销方法都应当基于对市场的充分了解与合理预期的基础之上。同一种方法对于不怜悯况的 ktv 可能应用效果大相径庭。因此，在选择营销方法的时候必需要结合自身状况和上饶地区的社会实情 全盘考虑。下面的营销策划案是依据***ktv的实际状况所写，具体接受应用时应依据自己实际状况取舍。

营销策略

第一阶段：快速提升知名度

这一阶段的目的是要让****ktv的名声人人知晓。可以选择实行的方法如下：

1.优待促销。依据市场价格，在价格方面赐予确定程度的优待，同时派人在人流比较大的地区派发传单，宣布传达优待项目。优待促销的方法特殊多，比如折扣、指定时段欢唱、同学半价、唱歌送自助餐等。

2.活动宣布传达。依据****ktv资金实力，可以考虑选择不同的活动宣布传达方案：1) 选择当地热门节目赞助。2) 与新闻媒体联合，炒作****ktv新闻，比如****ktv开出天价招高素养服务员等。

3) 举办消遣活动，比如歌王争霸等。4) 与其他企业联合，推出合作卡。比如与餐饮、足浴、电影院、健身房、百货、超市、咖啡厅、台球室、溜冰场等联合，推出联名消费卡。

3.广告宣布传达。考虑选择广播、电视、人气论坛等。 其

次阶段：进展长期客源

这一阶段的目的是留住回头客。可选择实行方法如下：

卡。通过建立会员制，留住熟客。比如 vip 会员每周某时段价格优待、会员生日优待，会员积分返利等，旨在提高高端客户的精神享受，满足客人的心理需求。

2.福利卡。通过与企事业单位合作，推出员工福利卡。作为员工福利发放。

3.返券。一次性消费满多少元赐予返券。

4.电子折扣券。网上发布电子折扣券，类似于麦当劳肯德基性质。 第三阶段：模式创新 这一阶段的目的是在****ktv有了稳定的盈利之后，推陈出新，做到业界与众不同。

1.麦友互动。****ktv现在已经成为很多人的社交场所。假如能够打破传统模式，开拓交友的环节，将能够吸引很多人气。可以建立麦友的网站，类似于校内、欢乐，里面包含每个麦友的音乐喜好、对音乐的理解、原创等。****ktv定期组织志趣相投的麦友见面飙歌活动。麦友自己也可以自发组织一些类似活动。

2.量身订歌。可以为不同的客户订出一个适合他们演唱的歌曲列表，或者适合他们的技巧提高方案，甚至可以开办培训班，关怀客户最大程度地发挥演唱水平。

3.麦霸秀场。选择一些唱的比较好的客户，在****ktv餐区演唱。入选的客户可以获得确定的物质嘉奖或者向消遣公司推荐。这个措施可以与量身订歌联系在一起做，可以吸引大量人气和眼球。

4.无限下载。供应歌曲的下载，听到的新歌多了，客户自然想要到****ktv来唱。

5.原创天地。为爱乐的伴侣供应空间，支持客户原创作品。原创的作品可以放在公司的麦友网站传播。

6.歌词大赛。效仿浙江台我爱记歌词节目性质，举办类似

****ktv练习。

7.传单宣布传达。地点确定在石家庄市区内各个人员活动性大的区域，具体位置由营销部汇总支配。

8.会员卡赠送。由于公司会员卡属于高成本物品，所以会员卡赠送活动中，限定所赠送会员卡数量，此项活动只针对同学群体，同学需持同学证进行办理

9.优待券发放。优待券发放与宣布传达单发放同时进行，具体优待政策在依据公司实际状况在一日内制订出。

10.单时消费赠送活动。单小时消费赠送活动分档次赠送，分为满两小时，满三小时，满五小时，满六小时及以上四种，赠送物品方案在一天内商讨解决。

11.消费礼品赠送。当消费金额满足确定要求时，赠送带有哆唻咪标示的精致小礼品。金额分档次为 200 元、500 元、1000 元、2000 元、5000 元、元以上。

第 6 篇：KTV 活动方案

ktv 七夕活动策划方案 20xx 七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣布传达炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型活动围。

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七

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：男女协作.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 “探寻你心中的女神”

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，假如只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。假如有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最终女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）(七夕情人节情侣活动策划书)

2、假如男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下其次轮速配

玩耍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.要协作.男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮玩耍. 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.玩耍就是每组每次玩耍游淘汰一对 到最终成3队后 可以得到大礼品个 排第一名.其次名.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玩耍) 玩耍规章是分组进行,其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣,由另一方负责指挥,按玩耍的路程,要捡起所支配的物品、规章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,争分夺秒玩耍

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。角逐过程中参预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 pk 活动每对赢的 男女在 pk 评第一名 其次名 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

文艺演出: 男女嘉宾共同出些节目。大家一起消遣,唱

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”，预备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边消遣边闲聊，这样有可以给双方一个了解对方的机会

春节年会聚餐方案

喜悦量贩式 ktv 总办字【 20xx 】 1-16号

事由：关于 20xx 年春节团聚会事宜的通知

发件部门：总经办

抄送部门：各部门

存档：人事部

通知

辞旧岁迎新年，在各位兄弟姐妹的辛勤努力工作下，公司业务进展蒸蒸日上，为答谢公司全体员工一年来的辛勤劳动取得的成果，经总办争论准备暂定于 20xx 年 1 月 26 日邀请公司全体同仁参预“喜悦 ktv20xx 年春节团聚会”，望公司全体同仁届时参预，你将获得意外惊喜；

为了活跃气氛，本次团聚会为大家预备了充分的“礼品奖”和“现金奖”；奖品内容丰富多彩，恭祝大家喜中大奖、喜笑颜开、喜气洋洋、新年欢快、万事如意；活动具体通知如下：

一、活动日期：20xx 年 1 月 26 日中午 12:00——15:00

二、活动地点：延年食街 祥和食府

三、活动支配：

1、11:30 分各部门主管准时组织本部门人员在公司大厅点到；任何人不行缺席或迟到；11:50分由各部门主管依次带队动身到达活动地点；

2、12:10 分到达指定地点后由部门主管支配签到领取去抽奖卷（不行代签、代领）；领取抽奖券后听从现场人员指挥，按秩序入席，每桌 10 人，现场禁止大声喧哗；

3、12:30分由执行董事兴哥致辞，宣布开餐；

4、12:30—13:00 正式用餐时间

5、13:00—13:30 第一轮抽奖“礼品奖”，奖品即中即发；

6、13:00—13:50各部门同仁相互敬酒问好：新年欢快！

7、13:50—14:20 其次轮抽奖分“现金奖”“奖品奖”两部分；奖品即中即发；奖金 金额如下：奖品待定；大奖苹果六手机一台等！

特等奖 1 名：1000 元、一等奖 2 名：800 元、二等奖 3 名：500 元

三等奖 6 名：300 元、四等奖 10 名：200 元、其他劝慰奖：100 元

8、14:20—14:40各部门主管适时组织本部门人员返回公司；

9、15:00 钟到达公司后按部门开房欢唱；注：当天早、中班上班时间暂定为 16:00 整； 以上通知由总办签署日期起

总办签署： 20xx年1月16日篇3：20xx年ktv七夕活动方案 20xx年ktv七夕活动方案 ktv七夕活动方案 20xx 8月20日，是中国传统的节日——七夕情人节。上古传奇中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相见的日子。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出 ktv 经营特色，充分体现 ktv 的经营风格，特依照目前公司经营状况、枣庄市民消遣市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

一、活动主题

《七夕情人节 ktv 全新时尚主题派对活动》

《爱情冲击波 探寻你心中的女神》

二、活动时间 8月25日、26日

三、活动目的

1、通过本次活动，提高 ktv 在枣庄餐饮消遣市场的品牌号召力；

2、提高 80%的日均营业额。（活动结束后，由财务部向总经理汇报活动结果）

四、活动构想

本次活动借鉴北京、上海、深圳，杭州、酒吧已行之有效

市男女宠爱寻

找激情、探寻新颖刺激的消费心理来进行策划整合。活动接受应用大型交友的方法，鼓舞来 ktv 的客人努力同“生疏人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法把握，认为正确而不怀疑确定能制造出一种欢快、新颖的泡吧生活模式(具体把握方法见策划案第六项爱情冲击第一波)。

五、活动方法

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、通过户外广告、dj 台(可邀请 ktv dj 一名)、led 显示屏、包房电脑等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法；

3、细心布置活动场地，争取缔造出一个浪漫、漂亮的节日气氛；

4、本活动以 ktv 一层大厅为活动中心，包房为辅；

5、凡 26 日光临 ktv 女宾，均可在吧台领取玫瑰花一支；

6、来店开台、开包房即随台赠送巧克力两枚。

六、活动内容

爱情冲击第一波：“探寻你心中的女神”(要着重考虑)

①、活动口号：坚决同生疏人说话；②、本店自行设计交友

男(绿色)、女(粉红色)交友卡内容为：姓名(昵称)、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；③、客人开台/包房后，即送给客人交友卡，让客人自行填写；④、客人可通过观看，然后托付服务员将交友卡送给心仪的他/她；⑤、假如双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开头约会；爱情冲击其次波：“炫自己，火辣 mm 召集令”（此方案含大厅及包房，由本店支配专人对当晚到场女宾进行观看，如发觉有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于特定时间上台做简洁表演(主持人、表演时间另行支配)，表演结束后可领取本店特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取指定鸡尾酒一杯(此项活动的评比由本店店长签批为准)。

爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾 ktv 之热恋情侣，ktv 可为他们供应走上 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)。 爱情冲击

第四波：“浪漫激情”（此方案含大厅及包房）活动期间 8 月 25 日—26 日，凡消费一打啤酒以上或消费额满 300，均可获 8 月 26 日 0:00 分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场 抽奖。

一等奖：一名 薛国大酒店客房一间/一晚 浪漫装饰及香槟酒一瓶； 二等奖：三名 数码 mp4 各一部； 三等奖：十名 巧克力各一盒（具体实施支配另行准备）

七、场景布置

1、大门口：

①、门口橱窗：广告牌两块，注明活动信息； 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、大堂：

①、大堂正中用木板做心形签名墙，用玫瑰花包围； ②、对准大门二楼围栏大理石墙壁做喷画雕刻字：七夕情人节 ktv 全新时尚主题派对活动 爱情冲击波 探寻你心中的女神； ③、楼梯扶手点缀红色玫瑰花；

3、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。

人间许多。

柔情似水。佳期如梦，忍顾鹊桥归路？ 两情若是恒久时，又岂在朝朝暮暮。

③、大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

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/068025024133006060>