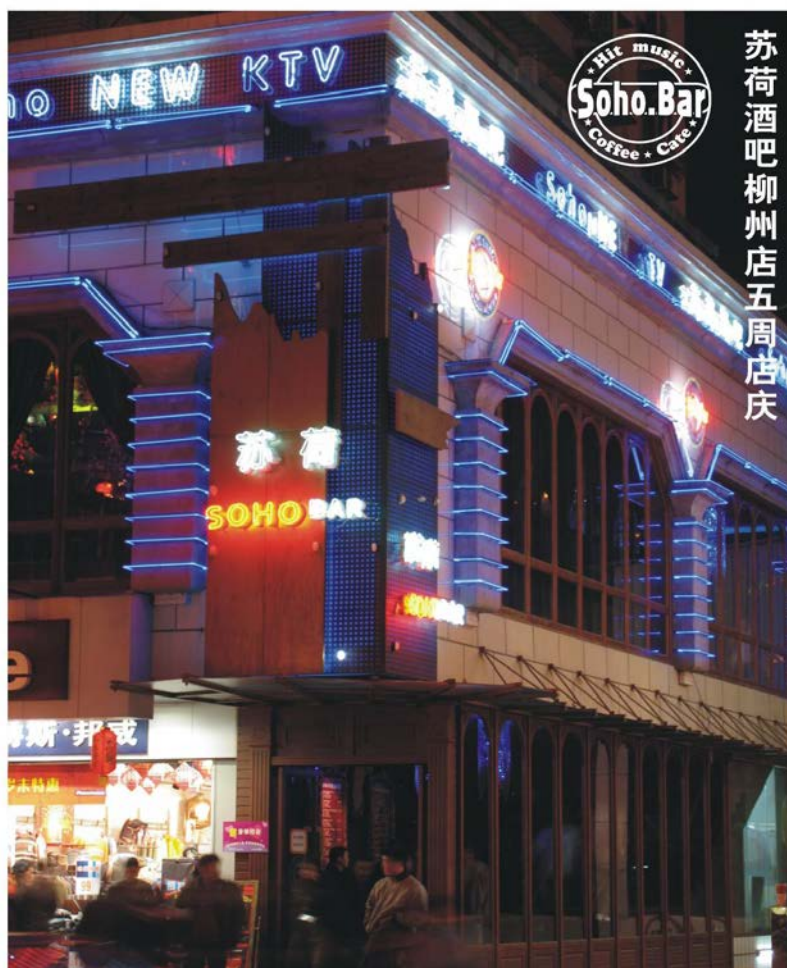


苏荷柳州五周年店庆方案

——品牌策划中心



柳州店五周年店庆派对方案

签

发人：_____

活动主题：2017 苏荷柳州店庆生日派对

活动时间：2017 年 6 月 21 日

活动地点：柳州店（内场）

活动形式：本次活动由两部分组成：

A、苏格兰风情门口巡演+场内露台小型鸡尾酒品鉴会（包括：VIP 休闲交流，soho 品牌推广，洋酒品鉴，互动游戏，售卖区组成。

B、酒吧活动，包括：苏荷之星、EQ 献艺、互动游戏、庆生仪式、LV 尊贵抽奖等部分组成，通过我们为 VIP 客户提供优质、周到的派对服务，营造一个醇和、热闹的柳州店庆之夜。

苏荷柳州五周年店庆

节目 RUNDOWN（主持、演艺、灯光、音响、楼面、客户部）

时间	节目内容	负责人	灯光、音响
----	------	-----	-------

20:00~21:00	1、四名身穿苏格兰服装的乐手排成仪仗队整齐列队在苏荷门口进行巡演，军鼓上插苏荷 logo 的小旗帜、其中最有一名扮演风笛手（用 mp3 加隐藏的小音响扩音,苏荷舞蹈演员扮演乐手）。 2、星光大道迎宾，宾客签名、留影	红梅、甘泉、龙春	1、巡演仪仗队用 mp3 加隐藏的小音响扩音； 2、星光大道、签名区及留影区加设 PA 灯、月花灯及摇头灯等炫丽灯具；	
20:30~21:30	1、高跷演员着盛装在入场口表演 2、客人凭有效证件，凡名字有“苏”或“荷”字的均可得到一份“缘份苏荷礼包”	红梅、龙春	1、出入口播放马戏团音乐（后勤部准备音响设备） 2、门口布置灯具打亮门头及主题海报； 3、体验区灯具炫耀照射；	

	二楼露台露天游戏区体验式互动、鸡尾酒品鉴、售卖区	龙春、当当	鸡尾酒区加月花灯及 LED 变色 PA 灯
21:00~22:00 (现场调整时间)	1 苏荷集团企业文化视频 (9 分钟) +DJ 音乐	甘泉、李力	现场灯光全黑, 突出视频屏幕; 音响正常出街。(音频视频设备调试至同步)
	2 苏荷大片第一季 (7 分钟)	甘泉、李力	主持人咪 (两套 AB)
21:30~22:00	苏荷女歌手梅姿娴+新女歌手表演时间 (自选轻松浪漫的曲目)		李力
22:00~23:55	1 不间断播放各店生日祝福 video+dj 翔宇		甘泉/李力/红梅
	2 场内“苏荷魔术师”与现场顾客互动		
	3 苏荷歌手李力 (自选欢快热闹曲目逐渐推向高潮)		
23:55~24:10	1 木偶公仔舞开场, 灯光视频配合, 共四个舞蹈		主持人、Nikki、演艺部 全体艺员
	2 敲 12 下钟声, 接生日歌, 舞蹈艺员派发礼物, 服务员准备歌手祝酒香槟		

	3 全体 soho 歌手+EQ 歌手上舞台，简单而隆重的祝酒仪式		
24:10~24:35	24: 10—24: 35 拉阔音乐会（全体苏荷歌手歌曲新版串烧）	Nikki、红梅	
24:35~24:45	24: 35-24: 45“LV 新款女士手拎包”尊贵抽奖	主持人、李力	
24: 45 至 营业结束， “苏荷欢乐 音乐 PARTY”	24: 45—1: 20 Dj 阿俊 show time	舞蹈队/歌手/灯光配合	
	1 1: 20-1: 50 EQ 歌手代小波、清源	宣传视频+灯光配合 (甘泉/nikki 负责)	
	2 1: 50-2: 10 Dj 小鸟 show time	舞蹈兔子舞配合 (李力/红梅负责)	
	3 2: 10-2: 30 音乐部为现场美女顾客装扮面具或羽毛服装，并进行表演秀，与客人互动，最后演变成全场开火车的热闹局面	宣传视频+灯光配合、 (甘泉/nikki 负责)	
	4 2: 30-3: 30 Dj 后场表演	李力	

一、场外：

- 1、星光大道：紫色地毯，上面铺设银粉跟黄色玫瑰花瓣，紫色地毯入口处两边各设一处路引。大道两边每隔 1 米设置一处雕塑路引(soho 标志)搭配鲜花柱摆设；灯光：两边各投制一处电脑灯，星光大道的尽头设置签到背景板，进行签名合留影环节。

2、门口

- 1) 水晶垂帘从门头正面悬挂至地面，用变色 PA 灯照射
- 2) “顶天立地”真 SOHO 海报，用外打广告灯照射

- 3) 门头加设摇头灯照射

3、楼梯

- 1) 设苏荷路引 6 个
- 2) 周围墙壁外打灯染色成紫色
- 3) 用紫色的地毯铺满楼梯

4、二楼外场

- 1) 3 组 3M*3M 的灯箱布喷绘，构划出派对区域
- 2) 3 个不同的赌局让客人用筹码娱乐（投影游戏机）
- 3) 售卖台：赢得的筹码可以在此用来兑换礼品
- 4) 原有台位给客人休息品酒
- 5) 酒吧台提供筹码兑换鸡尾酒
- 6) sohologo 灯片摇头灯
- 7) 门口两套概念服饰展出 SOHO 文化，并让客人合影

二、场内：

- 1、大小舞台悬挂冷光线缠绕 SOHO 名建筑 KT（使用昆明店庆回收的冷管灯）
- 2、场内悬挂店庆主题 KT 板
- 3、场内进门处、吧台周围及卡座按装升空紫色气球束（加防火氦气）。
- 4、场内另外悬挂店庆主题 SOHO LOGO 冷光线吊板（昆明店庆回收）

三、礼品：

- 1、超级 VIP（3 万分以上）：送价值约 350 元“高清数码相架”
- 2、VIP（1.58 万至 3 万分）：送价值约 100 元“4G 苏荷精美 U 盘卡”

注：1) 建议“超级 VIP 礼品”送 50 份，“VIP 礼品”送 100 份

2) 所有礼品均需店总（正/副）亲自致电 VIP 并赠送，表示店方对高端客户的尊重

3、店庆当晚，店总可适当邀请部分 VIP 客户参加当晚活动，第一套酒由公司招待，之后消费由客人埋单

一、活动分工表：

[需协助部门：运营部 / 企划部 / 音乐部 / 采购部/柳州店]

责任人	分工内容	联系电话
唐建纯	活动总统筹、设备及物料租赁落实	139251411
David	活动平面系统设计、邀请函、礼盒、EQ 艺员落实、赞助酒商联系，方案策划、活动督导、媒体对接	138096324
Nikki	演出现场统筹、接待协调	138250090
甘泉	视频制作、现场采访、拍照	135000139
当当	物料统筹（礼品、奖品统计与发放），物料运输安排	134162281
蒋鹏轩	网络信息发布、信息反馈收集	138024019
田梅	文案、主持稿、脚本、活动后续媒体推广	134342430
赖意刚	灯光音响、酒店、婚庆公司、媒体邀请，接待协助	138077262
红梅	活动执行、落实	137077265

二、活动费用预算：

项目	细类	单价	规格/数量	金额（元）	备注
青电字相架	超级 Vip 嘉宾	350	30	10500	
G U 盘卡	VIP	100	100	10000	
赠酒	VIP 客户	210	20	4200	芝华士 12

					年+配送软 饮	
女士手拎包	一等奖	8000	1	8000	09 年新款	
妈妈香槟	二等奖	346	3	1038		
摄影	一分钟出相加底片		若干	1600	含底片	
音响			一套	3000		
店			若干	1000		
公司			一套	3000		
物料	二楼鸡尾酒体验区			500		束
	店内（详单见附表）		基本物料	21107/4=5276.75 （武汉、柳州、深圳、成都分摊）		
/酬金	EQ 歌手 (含食宿、车程费)		3 人	7000		
	媒体	300-400	电台、电视台、报纸	1000		
、高跷演员	提供服装、魔术道具		2	1000/4=250		
队巡街表演	提供服装、道具、音乐		4	2000/4=500		
游戏机			1 套	10000/4=2500	武汉、柳州、深圳、成都店分摊	

KT 板及不 见费用				3000		
费用合总计：				62364.75		
可回收循环再用物料费用合计：				7776.75		

三、总公司外派工作人员费用预算：

项目	细类	单价	规格/数量	金额（元）	备注	
后住房	总公司人员标准双人房（2 间）	150	2 人（共 8 晚）	1200	按规定入住	
交通费	飞机、车费（来回程）		5 人	4520	其中一名为策划制作部新人	
费用合总计：				5720		

主管领导签名：

《真 SOHO》柳州店内派对物料价格			
灰色为 当店自理		黄色为 总公司补购	白色为 总公司自理
分类	名称	单价	数量
场内 布场	Φ2.3 高亮度发光线 蓝色 9. 黄色 6. 粉红 8. 紫色 10. 绿色 7 每色 20 米	¥ 170.0	40

	Φ1.3 高亮度发光线 蓝色 16. 绿色 15. 黄色 16. 桔黄 8. 白色 14 五种颜色每条 3 米一条各 20 条		¥ 25.5	69
	12V/DC 3 米声控驱动器配 5 号电池盒		¥ 10.5	79
	220V/AV 100 米发光线长亮驱动器		¥ 180.0	8
	2.3 高亮度发光线转接线			24
	SOHO 镜面字体		¥ 212.5	20
	SOHO16 家复古灯箱 大 13 小 3			16
	SOHO1ogo 夜光玻璃架		¥ 1,500.0	1
	SOHO1ogo 夜光液		¥ 40.0	6
灰色为 当店自理			黄色为 总公司补购	白 总公司
分类	名称		单价	数量
门口	水晶垂帘		¥ 1.00	一组
	透明珠			80
	真 SOHO 门头		当地市价	1
	小频闪		¥ 9.0	20
	摇头灯 2+广告灯（库存）+染色灯 1(租赁)			一组
楼梯	右侧签名墙			一组
	SOHO 路引		¥ 680.0	6
	茶蜡		¥ 0.2	100
	蜡烛台		¥ 1.8	100
	8 展紫色染色灯（租赁）			一组
二楼 阳台	拉架布		¥ 9.0	20
	圆管折叠桁架组（婚庆提供安装）			
	广告灯（婚庆提供安装）			
	圆舞台		¥ 100.0	2
	紫色地毯（婚庆提供安装）		当地市价	60
	小酒吧		当店自作	1

	售卖台	当店自作	2
	紫色丝绒台布	17	6
	赌桌	400	3
	赌具	200	3
	SOHO 吸塑字体		4
	1 空中玫瑰、3 展 logo 灯片摇头(租赁)		一组
灰色为 当店自理		黄色为 总公司补购	白色为 总公司自理
分类	名称	单价	数量
其他	鸡尾酒+外围酒具	当店准备	若干
	雪茄	¥ 17. 0	30
	丝绒荷包	¥ 4. 6	374
	SOHO 筹码	¥ 0. 8	1780
	VIP 筹码包	¥ 8. 6	200
	羽毛胸针	¥ 48. 0	40
	时尚物品	¥ 25. 0	400
	小礼品（昆明库存）		60
	礼炮		2
设计喷 绘	缘分礼品 KT	当地市价	3
	筹码换购 KT	当地市价	1
	时尚物品换购 KT	当地市价	1
	主题 LOGO KT	当地市价	20
	4 付灯箱喷绘	当地市价	4
服装	城市、腐朽泡泡概念服饰	¥ 600. 0	2

品牌策划中心

2017 年 6 月 5

蛋糕店开业蛋糕免费送

这个暑假我们玩次大的！！

1. 集“赞”送好礼微信转发朋友圈

活动时间：2018 年 7 月 18 日--7 月 21 日

集齐 68 个赞送慕斯蛋糕一个

集齐 88 个赞送慕斯蛋糕一个加餐包一个

集齐 108 个赞送榴莲千层一个

每天限定 100 个，先到先得哦！！！！



2. 开业当天免费吃蛋糕！对！就是免费！



3. 我们甜美糕点最实惠

活动期间：2018 年 7 月 18 日--7 月 19 日

面包买二送一

生日蛋糕：

买 6 寸生日蛋糕送八个餐包

买 8 寸生日蛋糕送榴莲千层蛋糕

买 10 寸生日蛋糕送 6 寸生日蛋糕

买 12 寸生日蛋糕送 8 寸生日蛋糕

买 14 寸生日蛋糕送 10 寸生日蛋糕

买 16 寸生日蛋糕送 12 寸生日蛋糕

注：送生日蛋糕不参与充值。



4. 我们最“暴力”

活动期间：2018 年 7 月 18 日--7 月 21 日

充值 50 送 10 元

充值 100 元送 20 元+餐包一个

充值 200 元送 50 元+餐包一个

充值 300 元送 80 元+餐包一个+慕斯一个

充值 500 元送 120 元+餐包一个+慕斯一个

充值 1000 元送 300 元+6 寸生日蛋糕一个

注：饮品不参与充值活动



活动现场购买产品满 20 元以上的送**九折**卡（永久使用）。

满 80 元以上送**八折**卡（永久使用）。

注：会员卡不参与别的活动

江湖外卖多样营销功能带你玩转 618

2018-06-13

一年一度的 618 马上就要到了，很多电商平台和企业都创建了多种多样的活动来营销宣传，作为运营者来说，如果把握好这一次 618，绝对是一次创收的绝佳机会，小编也简单介绍一下如何利用江湖外卖系统的一些营销功能来宣传商品，绝对干货，一起来看看吧！

一、预热宣传

前期宣传分为线上线下预热，比如在线下可以发传单，贴广告等，可以吸引部分流量。也可以在合作的商家店铺内张贴广告等。在线上，平台可以在官方公众号发表文章推广宣传，还可以在本地的 qq 群、高校贴吧、报刊、电台、电视台等推广宣传等等。

二、结合系统营销功能 持续曝光活动

除了前期的宣传，活动还必须要结合一些营销活动才可以吸引用户的注意力，江湖外卖系统就自带多种营销功能，可以让管理者在营销上游刃有余，当然具体的营销活动小编接下来详细介绍！

1. 优惠活动以及优惠券组合营销

在活动期间可以创建各项优惠活动，比如满减活动、首单优惠、限时折扣等等活动。以下是商家的优惠活动。



若商家创建了优惠券，则在 APP 端用户可以领取相应额度的优惠券。



对于广大的商家来说，优惠活动和优惠券是绝佳的吸引客户的手段，毕竟很多人都喜欢优惠的商品，而且实惠是很多人在进行消费时要考虑的一点。

2. 设置优惠商品促销

商户不仅可以设置优惠券而且也可以设置优惠商品、必点商品、热销商品对自己店铺的商品促销，很多人都有从众心理，看到销量大的商品或者热销商品都会有尝试的心理！



用户端商品不同分类进行销售

3. 外卖活动专题宣传

外卖活动专题绝对可以抓住消费者的眼球，配合促销优惠、减免、免单等手段我相信绝对能够为平台商家带来流量和收益。



4. APP 启动页宣传

用户打开 APP 就可以看到如下图的宣传页面，点击可已经入活动专题，是宣传导流的绝佳途径。

丰富品类覆盖生活

美食、水果、零食、生鲜、鲜花等



APP 端启动页面

5. 外卖热搜进行引导

用户在用户端搜索餐品时会出现热搜项。平台可以选择精品的外卖推广宣传。外卖热搜也是一种很好的为商户宣传的手段。



三、多样红包营销 引爆用户激情

每年的节日发红包已经成为一种习俗，很多公司也利用红包活动为自己宣传，同样江湖外卖系统也内置多种多样的红包促销手段，利用这些红包绝对可以达成促销的效果。

1. 邀请红包

在手机 APP 中进行以下操作完成邀请，邀请好友成功可以获取 红包奖励 。



2. 分享红包设置

消费者购买外卖之后会出现分享页面，分享可得红包。



点击右下方红包可分享给朋友或群，点击分享的红包即可领取红包。

3. 天降红包设置

用户每天第一次使用软件时显示，可以获得一个红包，所得到的红包可以在“我的红包”中查看。



4. 充值红包设置

用户在用户端充值即可获得相应的红包，具体赠送金额管理人员可以设置。



红包元素在营销中已经成为必不可少的一种元素了，平台和商家可以权衡选择红包类型搭配使用，相信对平台的宣传推广帮助会很大！

四、抢购拼团、积分兑换 促进二次消费

1. 抢购模块

抢购功能是江湖外卖系统不久前添加的新功能，由平台管理者添加抢购商品，对营销的帮助很大。



点击抢购可进入抢购模块



平台可以在抢购页面上架活动期间商家的热销商品，促销宣传一举两得。

2. 积分兑换功能

每次完成订单即可获得相应的积分，用户利用积分可以在积分商城兑换用积分+超低价格点餐，绝对可以促进消费。

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/866240242201010135>