

酒吧开业活动营销策划方案 酒吧开业策划方案(精选5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒吧开业活动营销策划方案篇一

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□x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，但只要特色的酒吧，肯定在考虑之中，他们是泡吧中狂热的一分子，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：年月日(国庆佳节)

活动地点：市

(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.横副宣传

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政界的一些人员。

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

图片主要以酒吧的效果图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》《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：发布喜庆祝贺广告，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：发布日期：年月日——年月日

发布媒体：《晚报》《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□20x年月日——20x年月日

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□20x年月日——20x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□□□x报》

发布数量：5万份

发布日期□20x年月日-20x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2019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)

酒吧开业活动营销策划方案篇二

一、酒吧开业庆典活动主题

“钢管激情秀”引领酒吧新时尚

二、酒吧开业庆典活动时间：2013年4月8日

三、活动地点□u-party酒吧

四、活动目的：

“钢管激情秀”主打时尚休闲酒吧品牌文化，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。

五、目标群体

自由职业者：不为放松，不为休闲，只为泡吧、喝酒，与志同道合者聚会；

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!

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。

七、开业前期广告宣传(开业前三天)

广告的目的:

- (1) 树立良好的酒吧形象;
- (2) 提高知名度和美誉度;
- (3) 扩展销路, 巩固客源。

a□宣传单、海报(告之开业时间地点及系列活动)各1万份,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□横副宣传。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)。主要是以短信的方式针对以前所有的酒吧老客户。

e□电台或网络媒体宣传。(组织所有员工在宿州论坛或信息网发帖)f□全市出租车或三轮电动车的广告位。(大概15元/月)

g□繁华街道的led大屏招商广告位。图片主要以酒吧的效果图或是邀请来的钢管舞表演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□通过手机微信或陌陌或qq群全面发帖宣传造势。

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。

九、现场文艺活动:

开场、歌手表演、ds领舞、互动游戏、钢管秀等

十、酒吧开业庆典现场控场需求:

1、灯光:很多场子找个灯光花几千块,结果一个晚上灯都是一个模式在那转!灯光是跟着音乐走的,不是乱打的!有的舞曲的节奏不一样,有快有慢。拍子不一样,有时候过了一个4/8拍出来的音乐没有鼓点(空拍)呢?灯光还是一个劲在转?一个能把场子真正推向高潮的不是靠一个dj!音乐固然重要,但是没有mc!灯光的很好配合dj是不能控制好气氛的。在全场的灯光亮度上通透的视觉带来的消费心理是刺激攀比,如果灯光亮,谁桌上喝芝化士,谁喝啤酒、谁喝皇家礼炮一目了然,桌上没酒了,生怕没面子,要继续玩还得买酒。

2、室温:当空调冷的时候人是不愿意动起来的,一个晚上保持一个舒适的温度也是不行的,温度也需要给客人进行体温冲击。当人最多的时候,通知工程部把温度适当升高一点,让人出出汗,让人感觉有点热了。这时客人的潜意识中会感觉到人实在太多了,太挤人了,然后再把气温调回来。等客人酒再喝多点的时候再把空调温度升上去出汗,这样酒又能多喝点!

3、在现场地安排一些美女,打扮的花枝招展的,往返于人群中,散发出的香味足以让很多人兴奋!要是能穿的暴露点就更好,促发更高的消费。

4、上客率:大部分场子在9点30以前上客量都不佳,那么在这段上客量不佳的情况下可以利用现有的资源强行充场!前场促销、演艺等等!上客分布:上客分布完全可以采取主动权!本身在你前场的时候上客量就不佳的情况下,首先要把进来的客

人拉的场所最显眼的位置上以填补场所中心显得很空的地方!

2013年4月3日星期六

酒吧开业活动营销策划方案篇三

酒吧，是都市休闲消费的闪亮的经济增长点!在广州这座城市，追求时尚、高品位的生活已经成了现代都市人的生活目标。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。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!接下来，由广州活动策划公司-广州影响力演艺公司为您提供一份2013年酒吧开业庆典活动策划方案!

一、酒吧开业庆典活动背景

就地理位置看□xx酒吧位于一条酒吧街的其中，对于泡吧一族来说，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。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。

二、酒吧开业庆典活动主题

引领酒吧新时尚

三、酒吧开业庆典活动时间

2013年1月1日(恰逢元旦，一年新的开始)

四、活动地点：广州市xx酒吧

五、活动目的：

引领酒吧新时尚主打时尚休闲酒吧品牌文化，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。

六、目标群体

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。

七、开业前期广告宣传(开业前一个月)

广告的目的：

- (1) 树立良好的酒吧形象；
- (2) 提高知名度和美誉度；
- (3) 扩展销路，巩固客源。

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□横副宣传。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政界的一些人员。

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。

g□繁华街道的招商广告位。图片主要以酒吧的效果图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。

八、开业当日活动

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。

酒吧开业活动营销策划方案篇四

康巴什酒吧餐饮文化街为游客及消费人士提供优雅、恬静的休息场所,仿如进入欧洲某个小镇,让身心最大程度放松。谨借开业之际,以高规格、高层次的开业仪式提升社会对酒吧餐饮文化街的关注度、知名度和美誉度,充分利用已经打造好的商业环境、休闲环境展示酒吧餐饮文化街的良好形象,一个时尚生活的人文地标,一个释放激情魅力的不夜城,最大限度的吸引、感染消费群,增强投资者信心,迅速确立酒吧餐饮文化街的行业领先优势。

一、活动主题：

时尚生活新地标 激情魅力不夜城

二、活动时间： 2017年8月20日上午

三、活动地点：

康巴什酒吧餐饮文化街（天安公交公司旁）

四、活动场地布置

五、活动内容

8:00-8:30 会场全部布置完毕，现场音响调试完毕，礼仪小姐到岗位

宾，项目负责人、商家代表、相关领导依次致辞，主持人（或者领导）宣布酒吧餐饮街开业（21响鸣礼炮齐鸣）、请企业领导喷香槟，同时喷放彩带礼花（奏乐）

六、活动筹备工作安排

1. 落实邀请人员名单及领导讲话顺序 2. 安排临时用电设施

3. 采购必要的物品和礼炮（香槟、签名笔、彩带） 4. 舞台搭建工作（背景喷绘布、签名墙、红地毯、音响设备、主席台、空飘12个）

5. 联系商家赞助游戏环节奖品

6. 演员、主持人、乐手、演艺节目的对接 7. 停车场位置的划分与安排

8. 邀请媒体、记者、各重要微信公众平台编辑的（鄂尔多斯

日报、鄂尔多斯晚报、鄂尔多斯新闻网、鄂尔多斯发布、康巴什发布、康巴什旅游等)

9. 活动照片资料的留存 (安排专人负责拍照) 10. 活动后新闻稿的编辑与发布任务安排

七、活动演艺目单 (待定)

1. 开场舞狮表演
2. 蒙古哈达迎宾舞
3. 时尚旗袍走秀
4. 独唱
5. 马头琴表演
6. 爵士舞 (宣布开业后)

酒吧开业活动营销策划方案篇五

引领酒吧新时尚

XXXX年XX月XX日

v-club酒吧

“引领酒吧新时尚”主打时尚休闲酒吧品牌文化，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。

高校一族：周边各个大学的学生。

酒吧，肯定在考虑之中，他们是泡吧中狂热的一份子!

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。

广告的目的：

(1) 树立良好的酒吧形象；

(2) 提高知名度和美誉度；

(3) 扩展销路，巩固客源。

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□横副宣传。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政界的一些人员。

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。(待定)

f□繁华街道的招商广告位。图片主要以酒吧的效果图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。

g□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。

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。

开场、摇滚歌手、领舞花式、调酒表演等

1、灯光：很多场子找个灯光花几千块，结果一个晚上灯都是一个模式在那转！灯光是跟着音乐走的，不是乱打的！有的舞曲的节奏不一样，有快有慢。拍子不一样，有时候过了一个4/8拍出来的音乐没有鼓点(空拍)呢？灯光还是一个劲在转？一个能把场子真正推向高潮的不是靠一个dj！音乐固然重要，但是没有mc□灯光的很好配合dj是不能控制好气氛的。在全场的灯光亮度上通透的视觉带来的消费心理是刺激攀比，如果灯光亮，谁桌上喝芝化士，谁喝啤酒、谁喝皇家礼炮一目了然，桌上没酒了，生怕没面子，要继续玩还得买酒。

2、室温：当空调冷的时候人是不愿意动起来的，一个晚上保持一个舒适的温度也是不行的，温度也需要给客人进行体温冲击。当人最多的时候，通知工程部把温度适当升高一点，让人出出汗，让人感觉有点热了。这时客人的潜意识中会感觉到人实在太多了，太挤人了，然后再把气温调回来。等客人酒再喝多点的时候再把空调温度升上去出汗，这样酒又能多喝点！

3、在现场地安排一些美女，把香水打得浓，往返于人群中，散发出的香味足以让很多人兴奋！促发更高的消费。

4、上客率：大部分场子在9点30以前上客量都不佳，那么在这段上客量不佳的情况下可以利用现有的资源强行充场！前场促销、演艺等等！上客分布：上客分布完全可以采取主动权！本身在你前场的时候上客量就不佳的情况下，首先要把进来的客人拉的场所最显眼的位置上以填补场所中心显得很空的

地方!

1、事先统筹全晚演艺，规范选曲，进行标准化运作;dj打碟和歌手选的歌都事先进行排好，不允许dj歌手自行调整，违反重罚!

2、从客户角度出发，要求歌手注重新歌的选择，强化音乐的律动性与节奏感。

4、歌手注重对气氛的调动与引导;

5、律动性。从客人感受出发，音响节奏非常适合客人的容易动的感觉，前场就要求dj顾及到客人说话与轻微律动的要求。

1、筹划组若干人员：负责酒吧开业全部工作的安排，由酒吧的员工组成;