

最新五一网吧活动方案策划(模板8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

五一网吧活动方案策划篇一

为了减少网咖客源流失问题，很多网吧管理者会想办法做些活动来稳定老顾客，比如针对会员来做的那些有创意的'网咖活动等，但是网吧会员活动方案各种各样，还是要有创意才能吸引眼球，下面就推荐个很有创意的网吧会员活动策划方案，以供参考。

活动1、活动期间每日凌晨01：00——02:00, 06:00——07:00两个时段免费赠送所有在店内上网的网吧会员顾客饮品一杯及点心一份。

活动2、活动期间凡是上午8:30至11:30来网咖上网包时只需1.5元。便宜得让你无法想象！

活动3、网咖所有会员在生日当天，均可凭本人身份证件享受全天免费上网特权，并有神秘礼品一份。

活动4、活动期间凡进店上网的所有女性新老会员顾客，不限时间，不限区域，完全免费！

活动5、活动期间充50送40得90为普通会员；充100送120得220元为金卡会员，享受95折。充200送260得460元为金卡会员，享受95折。充500送800得1300为铂金会员，享受9折。充1000送1600得2600为钻石会员，享受85折。会员每消费1元即产生一个积分，比如充值100元，活动赠送120元，卡金消费完毕即积分相应产生220分。

网吧会员的升级制度如下：

普通会员消费积分满300分，将自动升级为金卡会员并享受金卡折扣。

金卡会员消费积分满1600分，将自动升级为铂金会员并享受铂金卡折扣。

铂金会员消费积分满3600分，将自动升级为钻石会员并享受钻石卡折扣。

活动6、在任意包厢一次性上网时长达4小时以上的会员朋友可免费获赠价值15元饮品一杯！

五一网吧活动方案策划篇二

活动对象：所有网吧会员

活动目的：提高网吧知名度，增加网友对网吧的好感，营造网吧家的感觉，推动会员卡的办理（据调查报告，周边地区知道并来过网吧的人不少，但经常来的并不多。所以，本次活动的主要目的不是提高知名度，而是展示网吧的优势，增加网友对网吧的好感并吸收其成为会员）

活动日期：从会员卡第一次办理高潮下降时开始持续20天。为会员卡办理做第二次宣传。活动时间依会员卡办理具体情况而定，个人认为活动不在数量多，也不在分散还是连续，而在于是否能通过活动让顾客了解：网吧可以满足顾客的需要，网吧是顾客温暖的家。

参加的条件：生日在xx到xx的所有网吧会员，只要携五位（含五位）以上的好友在活动期内的任何一天的任何时段来xx网吧，凭有效证件就可以参加活动。

活动要能达到我们预期的效果，任何正确的决策都是双赢的：我们要给会员福利，会员也有义务为网吧宣传。网吧的利益是和会员的利益息息相关的。携五位好友一起参加活动，是个双方都可以接受的条件，也是活动能够顺利进行的需要。时间拟定为活动期间的任何时段，无论当时在网吧上机的顾客是多是少，活动都应正常进行。主持人态度要端正，热情不能减。我这么认为，活动不是直接做给在场的顾客看的，而是我用心去做了，我的作为能得到顾客的肯定并能有意无意的替我宣传。活动不仅是作秀，作秀只是活动的一种外在形式，关键还是活动内容和活动目的。我们的真实目的是不是真如我们宣传的那样，或者我们只是为了网吧利益，这一切都瞒不过顾客的眼睛。我们不能自欺欺人。

活动项目：

1、吹蜡烛切蛋糕送祝福

2、生日闯关

3、充值优惠参与者及其好友进入后先在网吧前台登记，主持人及摄影师准备。主持人向参与者介绍活动流程。

第一项：由网吧免费赠送小蛋糕（插一支蜡烛）

参与者许愿，吹蜡烛，切蛋糕，和好友当场分享。此过程中播放生日快乐歌。网吧前台播音，播音内容拟为“x月x日是网吧会员xx的生日，网吧总裁携全体员工祝xx生日快乐，学习进步，身体健康，万事如意！愿在您和我们的共同努力下，使网吧成为您温暖的家”。（请修改）每天在合适时段播音若干遍。

第二项：生日闯关赛

这是生日者可参与操作的活动，也是全部活动最大的亮点。

总共假定10个可选项，参加活动者可任选其中3项，自己和同来的好友都可以参赛，但每个项目只能有一人。由网吧制定每个项目的最低标准，超过此标准即可获得精美奖品（具体待定），每项通过都有奖励，3项都通过有额外奖品。

活动地点：网吧大厅。活动期内整个大厅布置要有生日气氛。茶几，椅子摆放方便于随时开始活动。考虑到时间问题，3项游戏应同时进行，但硬件是个问题，不知能否实现。活动的中间操作过程由主持人和摄影师完成。主持人要有一定水平，要能展示网吧优势。活动中会在每项开始和结束时播音，使在场的所有网友知道活动进行的情况。结果出来后发放奖品，进行下一项。（中间的过渡衔接主持人应该把握）

第三项：上面活动进行完之后有对生日者和其好友的优惠活动，充值翻倍。200（待定）元以内充多少送多少，至此活动全部结束，参加者可自由支配。

备注：整个活动过程由网吧免费提供摄影服务，永久的保存在网吧服务器中，用户可随时前来拷贝，如需打印，费用自理。活动力求简洁有力，不要给人冗长拖沓故意做作之感。

人员：一位活动主持人，一位摄影，一些其他服务人员，每次活动持续时间保持在30至50分钟内。

对于活动的个人看法：活动要注意在场的那几十个人，这些人都是宣传的基点，我们的目的是在尽可能大的范围内实现我们的活动目的。我们做得不好的话，这些在场的基点们就会做负面的宣传，我们做得好的话，网吧不想提高声誉都难。

总结：活动期间的表现更可以显示出网吧的实力（或好或坏），要注意！往往缺点比优点更容易被人宣传。首先应从自身角度考虑我们的活动是否有说服力，我们的活动不应只是以吸引人眼球为目的的一种形式。

案例分析：对于娱乐业的服务模式考虑，贴身的经营和服务理念显得尤为重要，而对于人的生日重视引发的服务方式起到的效果是绝对是事半功倍的，在网吧竞争和利益步入一高一低的产业发展现状时，更细致、更理性的贴近消费者心里的行销模式一定是最佳的经营技巧，先别人一步你就等于抢先了一步，离竞争的威胁就远了一步！

案例三：《燃烧的远征》资料片玩家招募活动

活动背景：为迎接魔兽世界资料片《燃烧的远征》xx网吧将举办魔兽玩家招募活动和新区冲级比赛。

活动时间：2007年9月10日至9月17日

举办单位xx网吧

活动内容：

1. 9月10日-17日活动期间内在本网吧的x区x服部落（联盟）玩家将享受免费包夜的待遇。

2. 冲级比赛，在9月10日-17日期间，用会员卡报名，参赛的人物起始级别必须为1级，至9月17日22：00由本网吧网管审核级别。

另：冲级比赛前5名都将晋升网吧公会精英。

3. 本网吧公会的玩家可用会员卡绑定一个账号，消费满100元赠30元魔兽点卡一张。

4. 本网吧公会的玩家升到60送60级坐骑，公会精英升到70送飞行坐骑。为配合此次活动本网吧将开辟魔兽世界游戏专区，此专区只针对魔兽世界玩家开放。

另招募副会长1名□raid指挥1名□5v5竞技场战队领队1名。

本活动最终解释权归***网吧所有。

案例分析：这个看似简单的策划没有什么，但对于《燃烧的征程》资料篇而言，玩家的期待是不容怀疑的，基于此这个策划背后蕴藏的商计和高明之处就很明显了。先人一步的经营思维理念一定会让你永远位于竞争的主导地位！

案例四□xx网吧情人节活动策划案

情人节，又称“圣瓦伦丁节”□ines day□□大概这世上有多少情人就有多少关于情人节来历的诠释吧。

和中国人现在用近乎狂热的热情过起了圣诞节一样，情人节也已经悄悄渗透到了无数年轻人的心目当中，成为中国传统节日之外的又一个重要节日。网吧一个作为无数青年人光顾和消遣的场所，如何在情人节这天让我们的网吧借情人节的热度来提升人气，是我这个网吧经理要考虑的，所以我做了这个情人节网吧营销策划！

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花（共200支,送完为止）

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则

报名方式：凭会员卡免费报名。只接受情侣模式报名

比赛服务器：网通一区 13频道 竞速赛 城镇高速公路

比赛方法：分两场进行比赛，分别由一个蒙上眼睛操作赛车，另一人指挥，共同完成比赛

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

活动规则：（报名参加比赛者视为认同本活动规则）

1. 玩家比赛中途退出的视为缺席弃权.
2. 一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格.
3. 网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性.
4. 在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象.
5. 通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格.
7. 通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格.
8. 违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格.
10. 在指定时间（开始前10分钟）内未到场按弃权处理
11. 报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我

们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是-宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的店内店外，网上网下宣传是必需的。

网吧活动是网吧现阶段经营过程中比较重要的行销方式，其最终结果也取决于策划案的可行性、务实性。开展有针对性的活动，从分析网吧顾客消费心里出发，并做出最有效的营销策划是网吧经营者在未来经营过程中必须做到的！

五一网吧活动方案策划篇三

马上就要过年了，网吧要提前策划新年网吧活动主题方案，这是网吧自我推广、增加新顾客群体、维系老顾客、并扩大巩固市场主导地位的良好时机，下面为大家推荐几个20xx新年网吧活动主题。

1，充值放大镜活动:充值50元送58元，充值100元送128元，充值300元送418元，充值500元送688元，虽然充值活动很传统，但是网吧还是有必要做的。

2，英雄联盟五杀季活动：在活动时间内，网吧(网咖)内玩英雄联盟排位赛，并获得五杀的顾客，通知网吧管理人员，经确认游戏的真实性后，可获得88元网费奖励，或者是更高的奖励，这个根据网吧的自身情况来顶。

3，秒杀送惊喜活动：参与秒杀活动，可使用获取秒杀奖品。奖品有：大型娃娃，中型娃娃，数码设备□q币，饮料，网费，副食等。

4, 收集新年祝福语活动: 参与幸运大转盘活动, 并成功收集祝福语的顾客, 可兑换奖品。

五一网吧活动方案策划篇四

活动对象: 网吧的会员, 临时卡

活动目的: 提高店内氛围, 消耗会员储值, 提高上网时间

活动时间□20xx.2.14——20xx.2.28

活动规则:

除夕夜: 我猜, 我猜, 我猜猜猜当晚指店内看春晚的顾客, 在春晚结束后均可参加春晚节目竞猜活动, 选出您最喜爱的. 节目和明星, 给予一票(写好自己的会员号码和联系方式, 节目名称投掷奖箱内)!以元宵时公布的节目奖项为准, 如果猜对节目可以随意在我们准备的兔年好运箱内随意抽取兔年大礼包一个!(奖品发放以红包内容为准)!

年初一: 拜年门

员会到顾客的座位上集体说兔年吉祥话, 并送出我们反客为主的礼物!

年初二: 最后一站——非诚勿扰

当天上满4小时送腾龙专属毛巾一条

年初三: 让大奖飞一会儿

只要参加过前三个活动的顾客, 均可参加此活动, 当天实行会员买一送一!

注意事项:

1. 除夕夜: 准备一个投票箱, 一个奖箱!

统计名字的一个纸板, 登记参加竞猜活动的会员名字和号码

元宵的时候准备好奖品以及红包! 奖品以不等量3月的优惠券为准!

2. 年初一: 在第一天活动登记的名称中做好盖章, 以便下面活动进行! 准备红包, 奖品: 以3月不等优惠券为准!

做好参加此活动的登记, 每个时段不光登记第一名, 还要登记参加过的顾客!

3. 年初二: 做好上网登记, 及时送出奖品! 做好盖章统计!

4. 年初三: 已前面三天活动都登记的顾客名称来参加活动! 做好前后登记表

买一送一封顶(100元), 只可一次, 不可重复!

五一网吧活动方案策划篇五

总结经验, 互动娱乐, 提高知名度, 打造品牌促进网吧更好的发展, 让更多的网民认识网吧. 提升网吧的凝聚力, 更大程度的番茄调动员工的工作积极性. 总结网吧几年里的不足与优点. 在以后的工作中把网吧发展的更好. 促进网吧互动性, 与网友进行交流与沟通. 从玩家的反映中更真实的发现不足。

活动(1) ——太阳机台摇奖

活动日期: 5月1号—5月7号每天下午6点

奖品是免费上网3小时

活动（2）——月亮会员每天8点到11点免费上网在a区

活动日期5月1号—5月7号

活动（3）——太阳冲直：冲10元送3元

冲30元送15元

冲50元送31元

冲100元送101元

冲100元以上的冲多少送多少

活动（4）——西瓜游戏5月1号—5月3号每天下午7点跑跑车比赛

第一名免费上网3个小时

第二名免费上网2小时

第三名免费上网1小时

5月1号—5月6号劲舞团比赛

第一名免费上网3个小时

第二名免费上网2小时

第三名免费上网1小时

五一网吧活动方案策划篇六

活动对象：网吧的会员，临时卡

活动目的：提高店内氛围，消耗会员储值，提高上网时间

活动时间□20xx.2.14——20xx.2.28

除夕夜：我猜，我猜，我猜猜猜当晚指店内看春晚的顾客，在春晚结束后均可参加春晚节目竞猜活动，选出您最喜爱的节目和明星，给予一票(写好自己的会员号码和联系方式，节目名称投掷奖箱内)!以元宵时公布的节目奖项为准，如果猜对节目可以随意在我们准备的兔年好运箱内随意抽取兔年大礼包一个!(奖品发放以红包内容为准)!

年初一：拜年门

员会到顾客的座位上集体说兔年吉祥话，并送出我们反客为主的礼物!

年初二：最后一站--非诚勿扰

当天上满4小时送腾龙专属毛巾一条

年初三：让大奖飞一会儿

只要参加过前三个活动的`顾客，均可参加此活动，当天实行会员买一送一!

1. 除夕夜：准备一个投票箱，一个奖箱!

统计名字的一个纸板，登记参加竞猜活动的会员名字和号码

元宵的时候准备好奖品以及红包! 奖品以不等量3月的优惠卷

为准！

2. 年初一：在第一天活动登记的名称中做好盖章，以便下面活动进行！准备红包，奖品：以3月不等优惠券为准！

做好参加此活动的登记，每个时段不光登记第一名，还要登记参加过的顾客！

3. 年初二：做好上网登记，及时送出奖品！做好盖章统计！

4. 年初三：已前面三天活动都登记的顾客名称来参加活动！做好前后登记表

买一送一封顶(100元)，只可一次，不可重复！

五一网吧活动方案策划篇七

根据网吧的情况，进行分析从而得出以下方案：

一. 网吧分析

（一）网吧的经营方式

通过联接多台电脑，对上网的人在每台机器的网络时间收费。

（二）网吧主要经营产品

网吧经营对象是网络。

（三）网吧的收费标准

以顾客在线时间为标准，以小时为单位。

（四）网吧的其他经营产品

网吧还可以经营顾客的快速消费品，例如：饮品，食品，游戏卡，游戏币，游戏点卡等到。

二. 网吧顾客分析

（一）顾客的群体

青少年居多

（二）顾客的生活特征

1. 有多余的时间
2. 消费能力不足
3. 知识水平比较低
4. 在现实社会中不被肯定

（三）顾客的消费心理

1. 追求时尚，个性
2. 思想活跃，富于幻想。
3. 力求在消费活动中充分表现自我

三. 活动方案

（一）活动主题及口号：“我的网络，你做主！”

（二）活动地点：网吧

（三）走进网吧的所有人

（四）操作方式

1. 根据时间不同，确定不同的上网收费标准

一般在网吧，星期一，二，三少，星期四，五有些多，星期六，日最多

上午下午晚上

2. 通常网吧在人多的时候收费标准降低，人多的时候提高。

但是，平时可以采用这样的方式，来吸引顾客，也是一个较为常用远的促销方式，不过要控制周期，在个月之内必需拿出一天来，晚上的网费降低。

4. 设置vip专座，必需是一个通风好，独立安全感强。

遇，而且可以成为会员，免费享受2个小时时间。并且可以在vip专间里留下自己的亲笔签名。

以上就是活动策划方案。

五一网吧活动方案策划篇八

情人节，又称“圣瓦伦丁节”(ine'sday)大概这世上有多少情人就有多少关于情人节来历的诠释吧。

和中国人现在用近乎狂热的热情过起了圣诞节一样，情人节也已经悄悄渗透到了无数年轻人的心目当中，成为中国传统节日之外的又一个重要节日。网吧一个作为无数青年人光顾和消遣的场所，如何在情人节这天让我们的网吧借情人节的热度来提升人气，是我这个网吧经理要考虑的，所以我做了这个情人节网吧营销策划！

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花(共200支，送完为止)

活动二:情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项:活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品,必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则:

报名方式:凭会员卡免费报名。只接受情侣模式报名

比赛服务器:网通一区13频道竞速赛城镇高速公路

比赛方法:分两场进行比赛,分别由一个蒙上眼睛操作赛车,另一人指挥,共同完成比赛

比赛方式:初赛为七对情侣为一小组,由报名先后顺序组成,采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛,直至决出7强,晋级总决赛,总决赛采用积分制,进行三轮比赛,按总积分排名,取积分前三名为冠、亚、季军注:如果在比赛中选手出现积分同分现象,比赛将进入加时赛。

名次得奖名称解释奖品设置:

第一名冠军99朵玫瑰+精美礼品

第二名亚军89朵玫瑰+精美礼品