

酒吧营销活动策划方案(实用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒吧营销活动策划方案篇一

一年一度的光棍节到了，酒吧也相应的推出营销活动。以下是关于小编为大家整理的光棍节酒吧的营销活动策划方案，欢迎阅读参考。

活动主题：给单身的你找寻另一“半”的机会

活动口号：但愿人长久/光棍不再有

活动目的：稳步提升music house酒吧品牌

活动地点□music house酒吧

活动时间□20xx1月11日

综合考虑，决定此节日不做大，但一定要做细，做得深入人心。

活动内容：

- 1、活动当晚凡20：30前到达酒吧的女士均可获赠奶茶一杯。
- 2、全场互动环节，如有光棍男士相中喜欢的女士可写小字条由服务生传递，体验飞鸽传书的乐趣。

3、晚十一点抽取幸运消费奖，一等奖1名：王朝干红一套；二等奖2名：啤酒4瓶；三等奖3名：啤酒2瓶。

但愿人长久，光棍不再有！

快快行动吧，在music house酒吧告别你的单身！

预订专线： 详情查询

淮安music house酒吧

策划： 时间：

活动一

宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

11月11日的光棍节马上就要来临了，可和400网联合做此次活动。由400网召集参加活动的人员，消费由网友自己负责。公司提供活动的奖品及部分酒水小吃的赠送。本次活动在指定的一间大包房及一个小包，一共可容纳50人，找回自己组织策划自己玩的特别乐趣。

本次活动的主题为“脱光&失明”行动。当然不是真的脱光或失明。“脱光”是指男光棍名草有主，“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人纯乐一乐，放松下心情，结识点朋友，同时迎接第二天道貌岸然的继续上班做人。

在11月11日本身也有一场光棍节的主题活动，另外公司各类

赞助商提供有限制，所以奖品及礼品也都是需要自己准备的，三等奖暂定为一对可爱的舞蹈玩具，二等奖为洋酒一瓶，一等奖为现金券168元或268元，游戏道具若干(实际一等奖及小礼品根据报名人数具体再定，大约活动流程如下：

23:00-0:00：选出当晚认识的一对男女，并送出一等奖。

0:00后：热舞时间宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

活动二、

活动主题：与其寂寞、不如跳舞

11、11日 英皇娱乐会所大型“脱光”交友派对 店内写真广告：

“女友几时有，把酒问青天。 不知告别单身，要等多少年？

我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。 起舞影为伴，寂寞在人间。

追女孩，妄相思，夜难眠。 不应有恨，何时才能把梦圆。

男有高矮胖瘦，女有黑白美丑，此事古难全。 但愿人长久，光棍不再有！”

户外广告内容： 有人去闷酒 有人去决斗 有人去单身晚餐

在今天开始一段期待已久的缘分，共同度过一个心跳之夜 活动优惠：

2、制定光棍节特惠套餐：

乱棍齐发：1111元

会员价：980元

棍打世贸：911元

会员价：811元 我爱光光：611元

会员价：511元

3、活动当天购买会员卡：7折优惠

场内布置：

公播音乐

林志炫的《单身情歌》；刘若英的《一辈子的孤单》；陈升的《把悲伤留给自己》；迪克牛仔的《我这个你不爱的人》；张楚的《孤独的人是可耻的》；梁静茹的《分手快乐》；司文的《光棍好苦》；司文的《光棍快乐》；张志林的《没有情人的情人节》；百慕三石的20xx光棍节主题曲《你还在等什么》。

包厢待机画面：

部门配合：

无论你是不是光棍，在光棍节都不会孤单寂寞，可可西里酒吧11月11日光棍节特别策划：

一、情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁？入场男士每人发一把钥匙，入场女士每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的一半。

二、游戏：

- 1、魅力劲舞，寻找你的最佳搭档。
- 2、猜谜游戏，探索有缘人心灵默契。
- 3、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。
- 4、剩下的钥匙，有百宝箱等着你开启，看看情场失意的你，更有什么幸运在等着你？

三、 演唱和蹦迪穿插其中。

四、活动时间：11月11日20点--23点39分。

五、 活动规则：人数：100人，免门票，要求装扮男士风流潇洒，女士大方漂亮。

六、报名时间：因为人数多，需要提前报名联系座位。

七、报名电话：

八、 地址：铁岭可可西里酒吧，艺术团楼上

酒吧营销活动策划方案篇二

一年一度的光棍节到了，酒吧也相应的推出营销活动。以下是关于小编为大家整理的光棍节酒吧的营销活动策划方案，欢迎阅读参考。

活动主题：给单身的你找寻另一“半”的机会

活动口号：但愿人长久/光棍不再有

活动目的：稳步提升music house酒吧品牌

活动地点□music house酒吧

活动时间□20xx1月11日

综合考虑，决定此节日不做大，但一定要做细，做得深入人心。

活动内容：

- 1、活动当晚凡20：30前到达酒吧的女士均可获赠奶茶一杯。
- 2、全场互动环节，如有光棍男士相中喜欢的女士可写小字条由服务生传递，体验飞鸽传书的乐趣。
- 3、晚十一点抽取幸运消费奖，一等奖1名：王朝干红一套；二等奖2名：啤酒4瓶；三等奖3名：啤酒2瓶。

但愿人长久，光棍不再有！

快快行动吧，在music house酒吧告别你的单身！

预订专线： 详情查询

淮安music house酒吧

策划： 时间：

活动一

宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

11月11日的光棍节马上就要来临了，可和400网联合做此次活动。由400网召集参加活动的人员，消费由网友自己负责。公司提供活动的奖品及部分酒水小吃的赠送。本次活动在指定的一间大包房及一个小包，一共可容纳50人，找回自己组织策划自己玩的特别乐趣。

本次活动的主题为“脱光&失明”行动。当然不是真的脱光或失明。“脱光”是指男光棍名草有主，“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人纯乐一乐，放松下心情，结识点朋友，同时迎接第二天道貌岸然的继续上班做人。

在11月11日本身也有一场光棍节的主题活动，另外公司各类赞助商提供有限制，所以奖品及礼品也都是需要自己准备的，三等奖暂定为一对可爱的舞蹈玩具，二等奖为洋酒一瓶，一等奖为现金券168元或268元，游戏道具若干(实际一等奖及小礼品根据报名人数具体再定，大约活动流程如下：

22:00-22:30：热身时间——评选出当天“最光的棍、最老的棍、最恶的棍、最闷的棍……”分享他们的经历，给大家乐一乐，并选出3等奖。

23:00-0:00：选出当晚认识的一对男女，并送出一等奖。

0:00后：热舞时间宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

活动二、

活动主题：与其寂寞、不如跳舞

11、11日 英皇娱乐会所大型“脱光”交友派对 店内写真广告：

“女友几时有，把酒问青天。 不知告别单身，要等多少年？

我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。 起舞影为伴，寂寞在人间。

追女孩，妄相思，夜难眠。 不应有恨，何时才能把梦圆。

男有高矮胖瘦，女有黑白美丑，此事古难全。 但愿人长久，光棍不再有！”

户外广告内容： 有人去闷酒 有人去决斗 有人去单身晚餐

在今天开始一段期待已久的缘分，共同度过一个心跳之夜 活动优惠：

2、制定光棍节特惠套餐：

乱棍齐发：1111元

会员价：980元

棍打世贸：911元

会员价：811元 我爱光光：611元

会员价：511元

3、活动当天购买会员卡：7折优惠

场内布置：

公播音乐

林志炫的《单身情歌》；刘若英的《一辈子的孤单》；陈升的《把悲伤留给自己》；迪克牛仔的《我这个你不爱的人》；张楚的《孤独的人是可耻的》；梁静茹的《分手快乐》；司文的《光棍好苦》；司文的《光棍快乐》；张志林的《没有情人的情人节》；百慕三石的2008光棍节主题曲《你还在等什么》。

包厢待机画面：

部门配合：

无论你是不是光棍，在光棍节都不会孤单寂寞，可可西里酒吧11月11日光棍节特别策划：

一、情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁？入场男士每人发一把钥匙，入场女士每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的一半。

二、游戏：

1、魅力劲舞，寻找你的最佳搭档。

2、猜谜游戏，探索有缘人心灵默契。

3、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。

三、演唱和蹦迪穿插其中。

四、活动时间：11月11日20点---23点39分。

五、 活动规则：人数：100人，免门票，要求装扮男士风流潇洒，女士大方漂亮。

六、 报名时间：因为人数多，需要提前报名联系座位。

七、 报名电话：13704904231

八、 地址：铁岭可可西里酒吧，艺术团楼上

酒吧营销活动策划方案篇三

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，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。

如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功，在剩下第二轮速配游戏中只有一男一女合作才能得到大礼品，只有男女一对可以玩、要配合。

男女是一组后都不能离开对方，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

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。游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

乐乎现场-对对碰

(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

活动策划

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的'路程，要捡起所安排的物品、规则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。

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。

由主持人说个字，如“爱”，现场每组一对。比赛过程中参与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。

酒吧营销活动策划方案篇四

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年x月x日星期x 19:30--22:00

xx酒吧

男女配合才能玩的活动

33人左右

“寻找你心中的女神”

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，如果只有1位

男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏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，要配合。男女是一组后都不能离开对方，离开算弃传处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

“分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则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，争分夺秒游戏

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。比赛过程中参与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、第二名、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。赢的一队将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

5、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。

6、一见钟情 心心相印

主次要人说三个成语，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，失败的就淘汰。

7、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜，猜对算赢，猜3次。失败的就淘汰。

最后终结情侣

剩下最后三对。化拳看那队一组赢的，他们可以给剩下一队想游戏，让他们竞争第三名。赢的就和那一队，给大家说活动，得第一名。

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

酒吧营销活动策划方案篇五

美满良缘由天赐满意婚宴

充分发挥饭店自身优势以及超前创新的活动安排,通过一系列的宣传策划,利用x月的黄金季节组织富有实效的“办婚宴,到x”为主题的营销活动,使x饭店真正成为新人婚宴的理想殿堂。

xx年x月至xx年x月

- 1、满十席以上免费提供婚庆音响设施。
- 2、满十席以上免费提供大堂迎宾牌两块。
- 3、满十席以上免费提供创意绢花拱门一道。
- 4、满十席以上免费提供大堂外喜庆横幅一条。
- 5、满十五席以上免费提供宴会大厅喜庆背景喷绘(含新人姓名)。
- 6、满十五席以上免费提供豪华婚房一间/夜(含次日精美双早)。

1、百年好合宴688/桌(10人)

2、金玉良缘宴788/桌(10人)

3、珠联璧合宴888/桌(10人)

1、把此次活动内容配以图片说明制作成宣传折页

—报纸夹放

—闹市区人员发放

—与婚纱影楼或婚庆公司以互惠方式合作,并将宣传折页放

置在其店内。

—放置在饭店各营业点。

2、电梯间pop/大堂pop

把本次活动内容做成宣传海报，挂置在饭店电梯间内，以便于客人了解和推广。

- 1、营销部负责此次活动的对外联系宣传与制作。
- 2、餐饮部前厅负责具体的操作与服务及场景布置等事宜。
- 3、餐饮厨房负责此次活动菜品与菜价的核定工作。
- 4、总办负责组织员工在闹市区发放宣传折页。
- 5、房务部负责婚房的准备工作。
- 6、其他各部门熟知此活动内容，配合饭店做好本活动的宣传推广。

1、绢花拱门：2.35米x2米=xx元(可长期使用)

2、普通喷绘喷绘□x元/平方米xx平方米=xx元(姓名处粘贴，整体可重复利用)

3、桌花：35元/份x1份=35元

4、婚房：豪华单人间xx元/间夜

5、蛋糕：180元/份

7、宣传折页□x/张xx张=xx元

本方案尚属草案，不足与不到之处需结合实际情况加以调整，请相关部门经理参与讨论后再定。