

酒馆吸引人的活动方案策划(优质5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

酒馆吸引人的活动方案策划篇一

最吸引人的经典句子（精选60句）

- 1、再苦再累，只要坚持往前走，属于你的风景终会出现；只要是自己选择的，那就无怨无悔，青春一经典当，永远无法赎回；过去只可以用来回忆，别沉迷在它的阴影中，否则永远看不清前面的路；不要期望所有人都懂你，你也没必要去懂所有人；聚散离合是人生的规律，不必在意，何须伤悲。
- 2、我们的生活可能好，可能糟，但最棒的是我们总还有选择。
- 3、十梦九有你，十年九不遇。
- 4、事不关心，不介入，允许他人的道德观、生活方式和自己不同，这将消除世上90%以上的烦恼。
- 5、世界上所有的惊喜和好运，都是你累积的人品和善良。
- 6、如果两个人想好好的在一起，必须有一个人特别会忍。那些难过那些委屈，我很想说，其实我都懂。我们不是每天都像看起来的那么开心，我们都有很累很累的时候。你的疲惫，我看得见。我要你开开心心的，即使再难过，但只要想起有个人在默默的陪伴你，即使是在很远很远的地方也能感觉很温暖。
- 7、每个伤口都像是一朵黑色的曼陀罗，一边妖艳一边疼痛，

并且涌动无穷无尽的黑色暗香。

8、当我买得起巧克力的时候，我已经不再天天想吃了。当我可以随便玩电脑而没人管的时候，我已经懒得打开电脑了。当我优秀地足够让你不会离我而去时，我已经不再非你莫属了。

9、你知道人生最大的乐事是什么吗？就是没有空等一场。

10、原本以为，只要紧握着你就可以到永远，却没想到，握得越紧，失去的也越快。其实不想绑住你，但是却总是不由自主，因为我害怕，我怕失去你，我怕一个人面对孤单的世界。我没那么勇敢，即使你说我要坚强。也请别对我说抱歉，因为我也不知道还能用什么样的言语来回答，那些你给的伤害。

11、凭什么让一个满眼都是你的女孩子，扛着所有的负面情绪还不对你发脾气。

12、截屏的原因是知道也许，以后再也没有机会听到那样的话了。

13、一个人可以轻易地学会不在乎，但学会在乎却要付出百倍的努力和勇气。

14、一朵花开，一朵花谢，只不过一个季节更迭的瞬间；一片叶绿，一片叶枯，也只不过从春到秋的距离。

15、你不主动，我不主动，然后我们的关系就慢慢消失了，人与人之间没有谁离不开谁，只有谁不珍惜谁，一个转身，二个世界。一生之中有一个爱你疼你牵挂你的人，这就是幸福。万人追不如一人疼，万人宠不如一人懂。世界上不是所有人都可以掏心掏肺互诉衷肠。路过的都是缘，擦肩而过的都是客。

16、问世间情为何物？这世上的爱又有谁可以说得清呢，我们总是一厢情愿地笃定我们认定的那个人，一直以为有勇气可以顶住所有风雨一直走下去，可是我们总是被现实的洪流冲开，半途而废非我愿，可是终究没有力气敌过命运的捉弄，徒然叹无缘，比翼连枝只是当日愿。

17、世界上最难堪的事，不是他不爱你，而是他很爱很爱你却轻易放弃了你。

18、“你穿臃肿的衣服掩藏你的身体。你走路从不看人…你沉默或者随便应和隐藏你的观点。你言语柔和淡定，掩藏你脑子里的锋芒毕露。你浑身是刺，平时这些刺都软呼呼的耷拉着，因此你看上去还是像个孤独的怪物。你假装讨好世界，实际却一直随时敢对它说：不。且真的这么说这么做，所以你过得不好。”

19、你能听到的大部分所谓人生指南，只不过是运气好的人发出的胡言乱语。

20、想想还是有点难过，有些人认识熟悉又归零。

21、除非你改变了交往的人和阅读的书，否则，你的五年之后和现在完全一样。

22、慢慢发现，计划很多时候没有人心的变化快。

23、穿过人间隙流我们在夏之繁茂时再见。

24、这世上，从来不会无路可走。努力的人，披荆斩棘，伤痕累累也会艰难地走过去。

25、月来满地水，云起一天山。

26、很多人如果换一个时间认识，就会有不同的结局。

27、身边很多关系都开始淡了，我也越来越懒了。

28、你是不是也是经常独自一人，咽下所有悲伤和委屈，见人还要微笑着，装作看上去过得很好。

29、有时候，你的一句话可以让我回味几天。有时候，你的一句话也可以让我失望几天。这就是在乎。

30、我们天生就是输家，所以必须竭尽全力才能得到我们想要的东西。

31、因为我在乎你多过在乎自己啊，所以才会上了一味的委屈自己成全你。

32、世界不曾偏爱哪一个不劳而获的人，亦不曾辜负每一个努力的人。

33、或许，最好的缘分，不是在人海中相遇，是不在人潮中走丢。最好的结局，不是在一起，是不忘记。

34、没有一个男人，可以不求回报的来爱你。爱情需要彼此的共力，别因为你的懒惰，或者坐享其成，又或者把男人的付出当成习惯，这些，都会在不知不觉中，失去一个男人对你的爱。

35、想知道一个人是不是真的爱你，就放他走，无论什么理由，无论多久。如果他回来，就代表他是真的爱你；如果他爱上了没有你的生活，那就代表他爱的其实是他自己。有时候，撕心裂肺的痛后，泪水可以洗清你的视线，把不值得的爱，变成支撑自己的动力，你会知道自己要的到底是什么，然后要比他更爱自己。

36、每个人都是一个独立的个体，不要太过于去依赖任何人，唯独你自己才是你人生中的重头戏。

37、如果自己付出了，就不要后悔失去了那份感情，没有一个人一生只谈恋爱不做其他事情，也许就在你转身的时候，她离开了你，这样的事情是无法避免的，每天都在发生。不要相信那些爱情小说，因为我们是生活在现实中，而不是童话里，没有谁会等谁一辈子。

38、我喜欢现在的自己，我怀念过去的我们。

39、旁观者眼中的团圆，未必是戏中人愿意承受的。

40、我看过最虐心的微小说，就是我和你的聊天记录

41、我们至少要经过三次信念洗礼，才能适应正常世界。第一次是知道人与人之间关系，不是你死我活斗争式的，你的思维必须要能够容纳不同的存在。第二次是知道任何权力都是有边界的，如你相信某人权力无远弗界，你就会被活活玩死。第三次是知道人性是两面的，敢于坦承自己内心不洁的，才是真正可信的。

42、没有爱的生活就像一片荒漠，赠人玫瑰，手有余香，学会爱别人，其实就是爱自己，让爱如同午后阳光，温暖我们的心房。多去尊重理解别人，常怀宽容和感激之心，宽容是一种美德，是一种智慧，海纳百川才有了海的广阔，感谢你的朋友，是他们给了你帮助；感谢你的敌人，是他们让你变得坚强。学会宽容与感恩。

43、坏心情是失眠时折磨出来的，其实现实并没有你想的那样糟糕，生命有高峰也有低谷，根本没有一帆风顺的人生，邓小平怎么样，三起三落，最后还不是凡事他说了算。

44、人生，没有过不去的坎，你不可以坐在坎边等它消失，你只能想办法穿过它；人生，没有永远的伤痛，再深的痛，伤口总会痊愈；人生，没有永远的爱情，没有结局的感情，总要结束；不能拥有的人，总会忘记。慢慢地，你不会再流

泪；慢慢地，一切都过去了……适当的放弃，是人生优雅的转身。

45、面对一块石头，你若把它背在背上，它就会成为一种负担，你若把它垫在脚下，它就成为你进步的阶梯；生命给你一块木头，你可以去选择慢慢腐烂，也可以选择熊熊燃烧。

46、心灵的'伙伴，是温暖的源泉；贴心的情感，是生命的春天。四季的交替，有人惦念冷暖；心情的多变，有人一直包容。一生所寻求，不外乎有人疼；一年所希望，就在于有理想。

47、终于明白，有些路，只能一个人走。那些邀约好同行的人，一起相伴雨季，走过年华，但有一天终究会在某个渡口离散。红尘陌上，独自行走，绿萝拂过衣襟，青云打湿诺言。山和水可以两两相忘，日与月可以毫无瓜葛。那时候，只一个人的浮世清欢，一个人的细水长流。

48、人的一生总是在忙忙碌碌，总是在和时间赛跑。生活中的人们也总是在追逐，追逐爱情，追逐金钱，追逐地位，追逐名利；贫穷的追逐富有，富有的追逐快乐，快乐的追逐长生不老。没有穷尽的理想，不断膨胀的贪欲诱惑着人们事事追求高效速成，遇事浮躁缺乏耐心。缓一缓，静一静，等一等，欲速则不达。

49、永远不要去羡慕别人的生活，即使那个人看起来快乐富足。永远不要去评价别人是否幸福，即使那个人看起来孤独无助。幸福如人饮水，冷暖自知。你不是别人，怎知别人走过的路，心中的乐与苦。

51、时间最不偏私，给任何人都是二十四小时，利用好每一分每一秒，做真正有价值的事情，久而久之你会发现，你的人生会因为珍惜时间而变得精彩起来！

52、说起前任时，那些时不时泛起的牵肠挂肚，也是一种保

存记忆的方式。不舍得遗忘，终究还是因为不舍得斩断曾经付出的时光，没有人能做得到对记忆彻底绝情。或许每一段逝去的感情，总会有一些意犹未尽，但未必都跟“爱”有关了。

53、我们都爱过注定不会爱我们的人，这没什么，因为总有那么一天，我们会突然发现原来自己这么多年不过是钻牛角尖而已，我们对往事的种种不忿，只是觉得自己受了委屈。

54、曾经有一个笑容出现在我的生命里，可是最后还是如雾霭般消散，而那个笑容，就成为我心中深深埋藏的一条湍急的河流，无法泅渡，那河流的声音，就成为我每日每夜绝望的歌唱。

55、当你经历过挣钱不易、情感挫折、事业蹉跎、生产之痛，离别之苦，你就会懂得：没有人会被命运额外眷顾，当你觉得容易的时候一定是有人在替你承担属于你的那份不易。人都是瞬间长大的，因为无助因为责任因为爱！

57、优雅是件很难的事情。比矜持难，比无赖也难。矜持能装，无赖更容易，可是优雅不行。优雅要气质，要资历，要岁月沉淀，要那份从容和云淡风轻。

58、生就象高速行驶的列车，初恋正如路边美丽的风景。我们可以坐在车上静静的欣赏它，却不能跳下车去流连忘返。毕竟，终点站才是我们最终目的地。谦虚不是虚伪，更不是虚弱，而是放开心胸容纳他人，尊重他人；谦虚不是退避，更不是推委，而是虚怀若谷地精益求精，不耻下问地处处学习。

59、青碑下不朽的风华，绚烂了沉沦的寂寞年，花的枯叶蝶，用残缺的翅，跃动着韶华，谁的血泪，阴埋地下，谁的佳话，乱世转换。千年之泪，夙世情缘，斩不断的无涯，竟是一个人的天下，空城缀染半城烟沙，断垣残壁下，孤魂灵暇着下

一个求知的绝世神话。

60、成功的路上没有人会叫你起床，也没有人为你买单，你需要自我管理，自我约束，自我突破，人的潜能无限，安于现状，你将逐步被淘汰，逼自己一把，突破自我，你将创造奇迹，千万不要对自己说不可能，树的方向，风决定，人的方向，自己决定！

酒馆吸引人的活动方案策划篇二

活动的流程，好比像一个漏斗形状，策划每次活动，参与的人总是有限的，只会有一部分人参与，在漏斗的不同层级，漏掉一些，这样就可以把活动参与归结为一个活动策划漏斗，注意-兴趣-权衡-参与，缩写为aiba(attention-interest-balance-action)[]

首先，要让很多人注意到、知道有这个活动，这里主要是传播，传播包括：广告位置、站内短消息、群发邮件、口碑传播、置顶帖等；广告又包括广告的位置、大小、格式等；如果是文字，包括文字的大小、颜色、字体等。传播并不是越广越好，也要考虑传播所覆盖的用户群属性，就是覆盖到目标用户群。

其次，不管人们如何注意到这个活动，总会有些人产生兴趣，来了解活动的详细情况，活动本身的吸引力决定着网民兴趣的程度，包括奖品的吸引力、玩法的乐趣等等。关于奖品，并不是说，活动主办者喜欢的，网民就一定会喜欢，了解活动所针对的网民的兴趣尤为重要；不管是人们觉得有赚头，还是觉得好玩、有意思，总是会有一部分人感兴趣，而另一部分人不感兴趣离开。通常来说，我们总是希望找到更受欢迎和更低成本的活动方案，这并不容易。

再次，有何活动有门槛，这些门槛对促使网民进行权衡，即判断，所能得到的，或者可能得到的(抽奖活动)，与所需要

付出的代价相比;是否仍具有吸引力;不同的门槛,对于不同的用户,所造成的阻力不同。门槛包括:注册、发帖、实名认证、到活动现场等等;并不是说有门槛一定不好,一定程度上的门槛,起到了对用户群的筛选的作用。当然,我们总不希望筛选到最后是个0,所以控制门槛,是活动策划的一个重要的部分。

最后,有的活动会有时间设置,必须在某个时间点等待着;有的人在那个时间点可能脱不开身,就无法参与活动;活动的时间什么时间开始?什么时间结束?较短的时间,会给参与者紧迫感,而较长的时间,能保证更多的人参与进来。有的时候,会通过一些特别的方式体现时间的急迫性,例如倒计时的图案,例如某些奖品已领取完毕的提示。

在每一个漏斗的过程中,都会有一些流失,一个好的活动策划人员;在策划一个活动的时候,就应该预估,根据活动每一个环节的影响,预估活动效果;并且能够分析出,哪一个环节会影响活动效果,应该如何改进或者弥补?如果活动效果不好,应该能准确的知道是哪一个环节出了问题。

一般来说,更准确和广泛、有效的用户覆盖,更高的吸引力,更低的门槛,更恰当的时间安排,就会有更多数量和比例的参与。对不同环节的调整,会实现不同的效果,例如提高门槛,参与的人就会少很多,但是,参与者会更加认同活动和产品;这取决于活动所要达到的效果是什么?更多人参与?还是更有效的参与?还是更低的预算?还是其他的目标。

酒馆吸引人的活动方案策划篇三

2022养老院元旦联欢晚会主持词

2022元旦晚会节目主持串词经典台词

2022元旦晚会主持词开场白范文

2022新年元旦文言文祝福语大全

2022元旦跨年公众号最唯美的文案祝福句子

最吸引人的元旦活动标语

1. 庆祝春节欢度新年
2. 新年快乐, 佳节如意
3. 迎元旦, 庆新春
4. 喜迎元旦佳节
5. 欢度春节, 祝福万家
6. 城市, 让生活更美好
7. 平安夜抽大奖祈平安
8. 元旦节送水饺庆圆满
9. 大奖临门祈一生平安
10. 水饺送福庆一世圆满
11. 美容院圣诞节活动标语
12. 喜迎圣诞倾情酬宾
13. 女人美容幸福一生
14. 迎圣诞, 送健康
15. 圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞

16. 四海祥云降福来新年豪礼送不停
17. 世界文明的盛会，我们大家的世博
18. 张灯结彩迎新年，齐心协力谱新篇
19. 大吉大利过新年，事业成功辉煌年
20. 年年顺景财源广岁岁平安福寿多
21. 迎新年，讲文明，树新风，促和谐
22. 张灯结彩欢度佳节，齐心协力共创伟业
23. 抢抓新机遇，增创新优势，再创新辉煌
24. 抢抓新机遇，争创新优势，再创新辉煌
25. 新年伊始，向各行各业的建设者致敬
26. 聚精会神搞建设，一心一意谋发展
27. 张灯结彩喜迎新年齐心协力共谱新篇
28. 欢欢喜喜迎龙年，安全赢利又一年
29. 体验西方浪漫圣诞尽在今年_咖啡屋
30. 恭祝全厂员工新年快乐幸福安康如意吉祥

最吸引人的元旦宣传标语

1. 张灯结彩迎新年，齐心协力谱新篇
2. 欢度春节，祝福万家

3. 迎新年，讲文明，树新风，促和谐
4. 新年新气象，商场大酬宾
5. 祝大家新年快乐!
6. 喜迎元旦佳节
7. 张灯结彩欢度佳节，齐心协力共创伟业
8. 城市，让生活更美好
9. 世界文明的盛会，我们大家的世博
10. 迎元旦，庆新春
11. 元旦快乐
12. 公司祝各位同仁：新年好!
13. 祝各位在新的一年里：身体健康，万事如意!
14. 以_为指导，抓住机遇，奋发有为，开创南汇现代化事业新局面
15. 聚精会神搞建设，一心一意谋发展
16. 汇聚百川、服务两港、创新开拓、勇立潮头
17. 与时俱进弘扬南汇精神，万众一心构建和谐港城
18. 坚持科学发展和谐发展，努力把南汇建设成为民富区强、文明和谐的现代化海港新城
19. 建设社会主义新农村，共创南汇美好家园

20. 祝大家新年快乐!
21. 以我文明新貌，共庆新春佳节，喜迎世博盛会
22. 文明的城市、欢庆的佳节，美好的生活
23. 喜迎元旦佳节
24. 抢抓新机遇，争创新优势，再创新辉煌
25. 新年伊始，向各行各业的建设者致敬
26. 以科学发展观统领全局，推动南汇经济社会又好又快发展
27. 坚持党的群众路线，全心全意为人民服务
28. 加强和改善_，全面推进党的_
29. 加强_建设，实现_又好又快发展
30. 以经济建设为中心，全面推进南汇物质文明、政治文明、精神文明、生态文明建设
31. 高举中国特色社会主义伟大旗帜，推动科学发展，促进社会和谐
32. 全面贯彻落实科学发展观，努力构建社会主义和谐社会
33. 全面建设社会主义小康社会，开创南汇各项事业新局面
34. 祝您新年愉快，购物开心
35. 新年好，欢迎光临_超市
36. 文明的城市、欢庆的佳节，美好的生活

37. 博盈新年，笑迎元旦，_同行，共度狂欢。
38. 成青春之梦，创青春辉煌。
39. 辞旧迎新，科院辉煌。
40. 璀璨科院梦，相约再起航。
41. 党辉耀我新，梦想扬科院。
42. 放飞激情，舞动科院。
43. 飞扬青春，活力_。
44. 风华又正茂，活力在科院。
45. 激扬青春，绽放精彩。
46. 歌声聚科院，舞动撼神舟。
47. 科院喜迎春，学子展魅力。
48. 亮中华之风，展科院之彩。
49. 律动青春，激情科院。
50. 科院星空，博芸盛宴。

酒馆吸引人的活动方案策划篇四

活动的方案的方法策划有很多种，该如何策划一场吸引人的活动呢？下面是本站小编为大家整理的最吸引人的活动方案，希望对你有帮助！

促销活动一：转发微博、微信

为了迎接20xx年感恩节，美容院可发起微博、微信转发送礼品的促销活动，打响感恩节促销的第一炮。活动内容是凡在感恩节活动期间，只有你转发该美容院的相关微博并转发5个好友，即可有机会获得该美容院提供的精美礼品一份，届时活动结束后第二天该美容院会将获奖名单在微博上公布。

美容院在选择给顾客的精美礼品时，一定要站在顾客的立场出发，认真挑选符合顾客需求的礼物，切记促销礼品预算不能超出美容院开支范围，确保整个促销活动井然有序的进行。

促销活动二：打折促销

在感恩节里，不少人向自己的父母、同事、领导表达了一下感恩之情，比如请父母吃饭，请同事看场电影等等。但是美容院感恩节要怎么表达对顾客的回馈呢？不妨来个折扣优惠。在感恩节当天，美容院可以推出众多优惠套餐和产品供顾客选择，此外一些季度性美容项目可以根据顾客的需求合理优惠；一些单卖美容产品可以配合套餐项目一起做捆绑打折促销，不仅减轻了库存积压量，还提高了营业额。

促销活动三：温馨晚餐

美容院可以策划一个活动，就是想要在20xx感恩节为父母做以上三件事的话，来美容院消费满888元即可获得。该美容院将为老年人提供剪发、护理等多项贴心的项目；其次，专业的技术，一流的服务将百分百让顾客满意，同时也能略表达我们对父母的感恩。

促销活动四：真情摇奖，感恩大礼

为了能够更好增进与顾客的交流 and 信任，美容院可以在感恩节活动当天推出一些回馈活动，例如，只要进店前20的顾客

即可获得免费抽奖活动;或是消费满100元的顾客均有免费抽奖一次。该奖项设置10个,分别是10元、20元、30元、40元、50元、60元、70元、80元、90元、100元。顾客现场抽完奖立马兑现奖金。

促销活动五:小细节打动人心

1、致顾客一封感恩信,通过内部宣传手段表达美容院感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月28日当天,美容院门外举办感恩签名大行动,顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福,此长卷在楼外长廊上展出。

3、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、美容院做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

4、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲;迎宾词以感恩概念为主。

5、广告宣传:广告宣传一定要主题鲜明,具有很强的吸引力。只有把广告做好了,才能吸引大批的消费者进店购物!

活动的流程,好比像一个漏斗形状,策划每次活动,参与的人总是有限的,只会有一部分人参与,在漏斗的不同层级,漏掉一些,这样就可以把活动参与归结为一个活动策划漏斗,注意-兴趣-权衡-参与,缩写为aiba(attention-interest-balance-action)□

首先,要让很多人注意到、知道有这个活动,这里主要是传播,传播包括:广告位置、站内短消息、群发邮件、口碑传播、置顶帖等;广告又包括广告的位置、大小、格式等;如果

是文字，包括文字的大小、颜色、字体等。传播并不是越广越好，也要考虑传播所覆盖的用户群属性，就是覆盖到目标用户群。

其次，不管人们如何注意到这个活动，总会有些人产生兴趣，来了解活动的详细情况，活动本身的吸引力决定着网民兴趣的程度，包括奖品的吸引力、玩法的乐趣等等。关于奖品，并不是说，活动主办者喜欢的，网民就一定会喜欢，了解活动所针对的网民的兴趣尤为重要；不管是人们觉得有赚头，还是觉得好玩、有意思，总是会有一部分人感兴趣，而另一部分人不感兴趣离开。通常来说，我们总是希望找到更受欢迎和更低成本的活动方案，这并不容易。

再次，有何活动有门槛，这些门槛对促使网民进行权衡，即判断，所能得到的，或者可能得到的(抽奖活动)，与所需要付出的代价相比；是否仍具有吸引力；不同的门槛，对于不同的用户，所造成的阻力不同。门槛包括：注册、发帖、实名认证、到活动现场等等；并不是说有门槛一定不好，一定程度上的门槛，起到了对用户群的筛选的作用。当然，我们总不希望筛选到最后是个0，所以控制门槛，是活动策划的一个重要的部分。

最后，有的活动会有时间设置，必须在某个时间点等待着；有的人在那个时间点可能脱不开身，就无法参与活动；活动的时间什么时间开始？什么时间结束？较短的时间，会给参与者紧迫感，而较长的时间，能保证更多的人参与进来。有的时候，会通过一些特别的方式体现时间的急迫性，例如倒计时的图案，例如某些奖品已领取完毕的提示。

在每一个漏斗的过程中，都会有一些流失，一个好的活动策划人员；在策划一个活动的时候，就应该预估，根据活动每一个环节的影响，预估活动效果；并且能够分析出，哪一个环节会影响活动效果，应该如何改进或者弥补？如果活动效果不好，应该能准确的知道是哪一个环节出了问题。

一般来说，更准确和广泛、有效的用户覆盖，更高的吸引力，更低的门槛，更恰当的时间安排，就会有更多数量和比例的参与。对不同环节的调整，会实现不同的效果，例如提高门槛，参与的人就会少很多，但是，参与者会更加认同活动和产品；这取决于活动所要达到的效果是什么？更多人参与？还是更有效的参与？还是更低的预算？还是其他的目标。

营销者向消费者传递有关本企业及产品的各种信息，说服或吸引消费者购买其产品，以达到扩大销售的目的。

企业所从事的这种市场营销活动叫做“促销”。企业的促销活动与其他的市场营销活动如产品决策、价格策略的选定、分销策略等有所不同。上述一些市场营销活动主要是在企业内部进行或者在营销者与营销者之间进行。而在促销活动中，要向消费者宣传或介绍其产品，说服和吸引顾客来购买其产品，所以参与促销活动的双方是营销者与购买者或潜在的购买者。

促销实质上是一种沟通活动，即营销者(信息提供者或发送者)发出作为刺激物的各种信息，把信息传递到一个或更多的目标对象(即信息接受者，如听众、观众、读者、消费者或用户等)，以影响其态度和行为。譬如，某媒体上发出了这样一条广告语：“金兔绵羊绒毛衫——男士的毛衫!”显然，当消费者阅读到这一广告语，立即就可获得如下信息：该毛衫的品牌是金兔牌，是上海一著名品牌，产品质量可信赖；毛衫原材料采用的是绵羊绒，属高档产品；产品是适合秋冬时令的服饰。

如果某一消费者确想购买一件毛衫，这一广告语将会对他的购买行为产生一定影响。营销者为了有效地与消费者沟通信息，可采用多种方式加强与消费者的信息沟通，以促进产品的销售。譬如，可通过广告传递有关企业及产品的信息；可通过各种营业推广方式加深顾客对产品的了解，进而促使购买其产品；可以通过各种公关手段改善企业或产品在公众心目中

的形象;还可派遣推销员面对面地说服顾客购买其产品。常用的促销手段有广告、人员推销、营业推广和公共关系。企业可根据实际情况及市场、产品等因素选择一种或多种促销手段的组合。

共2页，当前第1页12

酒馆吸引人的活动方案策划篇五

为了迎接感恩节，美容院可发起微博、微信转发送礼品的促销活动，打响感恩节促销的第一炮。活动内容是凡在感恩节活动期间，只有你转发该美容院的相关微博并转发5个好友，即可有机会获得该美容院提供的精美礼品一份，届时活动结束后的第二天该美容院会将获奖名单在微博上公布。

美容院在选择给顾客的精美礼品时，一定要站在顾客的立场出发，认真挑选符合顾客需求的礼物，切记促销礼品预算不能超出美容院开支范围，确保整个促销活动井然有序的进行。

促销活动二：打折促销

在感恩节里，不少人向自己的父母、同事、领导表达了一下感恩之情，比如请父母吃饭，请同事看场电影等等。但是美容院感恩节要怎么表达对顾客的回馈呢?不妨来个折扣优惠。在感恩节当天，美容院可以推出众多优惠套餐和产品供顾客选择，此外一些季度性美容项目可以根据顾客的需求合理优惠;一些单卖美容产品可以配合套餐项目一起做捆绑打折促销，不仅减轻了库存积压量，还提高了营业额。

促销活动三：温馨晚餐

美容院可以策划一个活动，就是想要在感恩节为父母做以上三件事的话，来美容院消费满888元即可获得。该美容院将为老年人提供剪发、护理等多项贴心的项目;其次，专业的技术，

一流的服务将百分百让顾客满意，同时也能略表达我们对父母的感恩。

促销活动四：真情摇奖，感恩大礼

为了能够更好增进与顾客的交流 and 信任，美容院可以在感恩节活动当天推出一些回馈活动，例如，只要进店前20的顾客即可获得免费抽奖活动；或是消费满100元的顾客均有免费抽奖一次。该奖项设置10个，分别是10元、20元、30元、40元、50元、60元、70元、80元、90元、100元。顾客现场抽完奖立马兑现奖金。

促销活动五：小细节打动人心

- 1、致xx顾客一封感恩信，通过内部宣传手段表达美容院感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。
- 2、11月28日当天，美容院门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。
- 3、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、美容院做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。
- 4、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。
- 5、广告宣传：广告宣传一定要主题鲜明，具有很强的吸引力。只有把广告做好了，才能吸引大批的消费者进店购物！