

# 最新酒吧七夕节活动方案(模板5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 酒吧七夕节活动方案篇一

参与对象:都市时尚单身男女

参与目的:爱心钥匙开心锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!!打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

真爱第一缘:开心锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题.问题结束后互相挑选最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.

## 真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作. 最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式:

1. 即日起至8月25日前来酒吧现场报名

2. 拨打活动参与热线:, 报名参加

名额有限, 敬请从速

活动道具: 开心锁, 爱心钥匙, 爱心手牌, 您的热情

酒吧情人节第二波: 心花为谁怒放

参与对象: 美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的: 英雄豪情, 誓夺花魁

活动简介:

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶, 成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡, 双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意, 天长地久, 酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者, 将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具: 蓝色妖姬玫瑰, 珍藏版葡萄酒, 5束不同的鲜花, 您的热情

酒吧情人节第三波: 真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意, 大声表达的勇气

## 酒吧七夕节活动方案篇二

:

都市时尚单身男女

爱心钥匙开心锁

快快快！来酒吧寻找心的钥匙！！打开她的心门！！！！

真爱相信你一定能找到开启她心灵的`钥匙！

真爱第一缘:开心锁, 寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙, 女生将得到随机派发的心型号码手牌. 活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁, 每人最多只有5次机会. 成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面, 每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题. 问题结束后互相挑选最心仪的有缘人. 不能成

功找到最心仪的人结束参与.

真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式:

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名
2. 拨打活动参与热线: , 报名参加名额有限, 敬请从速

活动道具: 开心锁, 爱心钥匙, 爱心手牌, 您的热情

酒吧情人节第二波: 心花为谁怒放

参与对象:

美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的:

英雄豪情, 誓夺花魁

活动简介:

活动道具: 蓝色妖姬玫瑰, 珍藏版葡萄酒, 5束不同的鲜花

酒吧情人节第三波: 真情告白

参与对象:

全体来宾

活动目的：

在这特殊的日子向心中的她 / 他表达最真挚的爱意，爱她 / 他就大声说出来。

活动简介：

活动道具：

诚挚的爱意，大声表达的勇气 媒体推广：(可选)

## 酒吧七夕节活动方案篇三

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动□20xx年8月16日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合. 才能玩活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

一 “寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(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分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

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. 男女是一组后都离开对方 离开算弃传 处理礼品 玩下轮游戏.

## 二 “分组对战帅哥美女对对碰”

### 2、 智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女 女坐在凳子上

男站在墙对拿玫瑰花. 每组女方给对方男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胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

### 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一组将得到小礼品一份要答对5次 失败就淘汰.

### 4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

### 4 红绳一线牵

男 站在墙边 而女即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你手就赢.

### 5 一见钟情 心心相印

## 6 四不象

每队男女谈论给对方学叫。那个队可以男或者女叫男猜。猜对算赢 猜3次

失败就淘汰。

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于

自由活动：吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

## 酒吧七夕节活动方案篇四

七夕情人节到了，酒吧会举行七夕活动，那么我们如何做好节日营销计划呢?下面本站小编整理了酒吧七夕情人节活动策划方案，供你参考!

参与对象:都市时髦单身男女

参与目的:爱心钥匙快乐锁

快快快!来酒吧寻找心的钥匙!打开她的心门!真爱相信你肯定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介:

## 真爱第一缘:快乐锁,寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙,女生将得到随机派发的心型号码手牌.活动开始男生尝试运用自己爱心钥匙打开爱心锁,每人最多只有5次机会.成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.主持人须事先把握参与者名单,快速找到成功开锁者对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

## 真爱第二:缘:真情互动

男生女生面对面,每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感爱好的问题.问题结束后互相选择最心仪的有缘人.不能成功找到最心仪的人结束参与.尽力搓和台上男女自我配对,为完成下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

## 真爱第三缘:激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作.主持人调动场内气氛,促使配对男女生做些惹火动作,拥抱,kiss.....,让他们放松,鼓励激情表达.最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼品一份.

## 活动参与方式:

1. 即日起至8月2日前来酒吧现场报名。
2. 拨打活动参与热线,报名参加,名额有限,敬请从速。

活动道具:快乐锁,爱心钥匙,爱心手牌,您的热情

参与对象:幸福情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾



参与目的：英雄豪情，誓夺花魁

活动简介：

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶，成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡，双方签名才能取用. 礼品寓意是一心一意，天长地久，酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者，将免费获得酒吧提供的鲜花一束. 制造夺标气氛, 促成高价，未中标的前五位参与者分别赠予不同的鲜花一束, 花的详细名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定，然后8月16日节目开始前知会主持人。

活动道具：蓝色妖姬玫瑰，珍藏版葡萄酒，5束不同的鲜花。

酒吧情人节第一波: 谁来开启我的心锁

参与对象: 都市时尚单身男女

参与目的：爱心钥匙开心锁

快快快! 来酒吧寻找心的钥匙!! 打开她的心门!!!

真爱相信你一定能找到开启她心灵的钥匙!

活动简介：

真爱第一缘: 开心锁, 寻佳人

情人节当晚参与活动的男生将领到一把爱心钥匙, 女生将得到随机派发的心型号码手牌. 活动开始男生尝试使用自己爱心钥匙打开爱心锁, 每人最多只有5次机会(). 成功的男生按照锁上的号码寻找对应的爱心手牌.

真爱第二: 缘: 真情互动

男生女生面对面, 每人向异性(可以指定特定对象)提一个自己感兴趣的问题. 问题结束后互相挑选最心仪的有缘人. 不能成功找到最心仪的人结束参与.

真爱第三缘: 激情串串烧

和最心仪的人合作表演一个激情动作. 最受场内欢迎的参与者将获得酒吧提供的情人节特别礼物一份.

活动参与方式:

1. 即日起至8月16日前来酒吧现场报名
2. 拨打活动参与热线: , 报名参加

名额有限, 敬请从速

活动道具: 开心锁, 爱心钥匙, 爱心手牌, 您的热情

酒吧情人节第二波: 心花为谁怒放

参与对象: 美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

参与目的: 英雄豪情, 誓夺花魁

活动简介:

现场拍卖酒吧提供的蓝色妖姬玫瑰一束和珍藏版葡萄酒一瓶, 成功竞标者将获得特别爱心寄酒卡, 双方签名才能取用. 礼物寓意是一心一意, 天长地久, 酒吧见证真爱.

最接近成功竞标的前5位参与者, 将免费获得酒吧提供的鲜花一束.

活动道具: 蓝色妖姬玫瑰, 珍藏版葡萄酒, 5束不同的鲜花,

您的热情

酒吧情人节第三波：真情告白

参与对象：全体来宾

活动目的：在这特殊的日子向心中的她/他表达最真挚的爱意，爱她/他就大声说出来.

活动简介：酒吧在这美妙的夜晚，为您提供大声表达爱意的机会，特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他?最有创意的真情告白，酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴.

活动道具：诚挚的爱意，大声表达的勇气

媒体推广：(可选)

店堂广告

入口看板

8月\*日--8月\*日 厦门晚报消费列车广告

厦门日报

海峡导报

城市t频道公交电视广告.....

酒吧内部操作说明

细节表达：

酒吧情人节第一波：谁来开启我的心锁

1. 第一缘:主持人须事先掌握参与者名单,快速找到成功开锁者

对应的号码手牌,并请该女生上台.上台开锁男生,最多5次开锁机会.不成功者出局.

2. 第二缘:尽力搓和台上男女自我配对,为实现下一节做准备,无法配对者将不能参与下一节,暗示他们不能获得奖品.促成配对.

### 酒吧情人节第二波：心花为谁怒放

拍卖前对礼物进行煽情描述(两个方面1.特殊日子里礼物的寓意.2.礼物的特殊使用方法,突出寄酒的特色)制造夺标气氛,促成高价.未中标的前五位参与者分别赠送不同的鲜花一束,花的具体名称根据8月15日和花店洽谈的结果来定.然后8月16日节目开始前知会主持人.

### 酒吧情人节第三波：真情告白

抒情环节,鼓励大家勇敢的说,并强调最感人的真情告白将获得大奖.

### 费用一览

道具名称	数量	单价	合计
------	----	----	----

开心锁	30只		
-----	-----	--	--

爱心手牌	10只		
------	-----	--	--

蓝色妖姬玫瑰	1束		
--------	----	--	--

珍藏版葡萄酒	1瓶		
--------	----	--	--

不同的鲜花 5束

开心锁节目礼品

真情告白奖品

## 酒吧七夕节活动方案篇五

也就是适时广告。现在服装店的广告一般是通过目录式销售来实现，因此，做好适时广告也是很必要的。

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也只能“胎死腹中”。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须“大动干戈”，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策“轻轻地来”，又“轻轻地去”，在人群中“惊不起一丝涟漪”，自然也就达不到提升人气的目的。

### 2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

### (1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

### (2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

### (3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信

誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

### 3、中后期的宣传

在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

### 4、发放优惠券

优惠券促销与现金折扣最大的区别之处就是，它能更多的吸引那些没有计划购买服饰的消费者寻找确定活动的终端进行消费。

有三个方案可以争取到更多新顾客。

方案一 可以在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优惠券派发，并结合优惠券派发新产品说明，以吸引更多新顾客前往服装店参加促销活动，争取新顾客。

方案二 可以在一些大型百货商场门前的产品小单页发放可结合优惠券活动，这种方案在短期时间内有一定的销售效果，不过会对品牌造成一定的伤害，通常阿里山，服装店优惠券促销不会简易使用这种方式，除非是竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三 也可以与相关性服装产品的地区性购物杂志联系，认可该杂志所有的优惠券，并进行产品销售。这种方案可以更大限度地扩大宣传范围，让更多地区的消费者都知道服装店的促销活动，从而吸引他们前来光顾，参加促销活动。

### 5、其它七夕促销具体方案

## (1)、精品促销

精品促销带来的利润远远高于一般常规产品，所以服装店适合做精品销售，它有别于超市的上万种商品的销售。因此，服装店必须时刻拥有精品意识，做好精品销售的规划与促销策划工作。

## (2) vip招募

服装店要始终壮大自己的会员队伍，会员的预存费用模式是服装店最大的效益保障，因此，开发vip会员是服装店销售的核心工作。

## (3)、网点淘宝

网络是个新时代产物，必须要参与进去，服装店与网店的结合是目前比较流行的做法，可以吸引大批距离服装店比较远的客户，同时要控制好价格与服务，做好管控措施，实现线上与线下互动。

## (4)、醒目活动

一个醒目的活动能够促进销售，带来客户，提升服装店的知名度。醒目活动要月月开展，周周开展，不能荒废，活动要贴近实际，贴近消费需求，贴近合理的利润空间。

## (5)、社区互动

服装店要始终服务于周边环境，以便于经营。因此，社区互动必须积极参加，要主动联系社区，争取通过有效途径为自己造势。

## (6)、直销



直销市场来势汹涌，目前国内批准的20多家直销企业做得如火如荼，直销领域中大部分都有服装店的开设，因此，服装店做直销是一个很好的方式，直销带动的消费数据库将大大增加编外销售的规模与效益，做好类直销的奖励体系与激励制度，也是一个很好的服装店销售模式。

## (7)、团购

团购、拼购成为流行模式，服装店也可以开设这样的通道进行销售，团购采用量大，以低廉折扣吸引消费眼球，通过互联网传播推进销售。