

2023年酒吧方案做 酒吧活动策划方案(通用9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

酒吧方案做篇一

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

xx年8月15日星期天 19:30--22:00

某某酒吧

男女配合.才能玩的活动

33人左右

一 “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.

二 “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

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4 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.

5 一见钟情 心心相印

6 四不象

失败的就淘汰.

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。

酒吧方案做篇二

这个节日，想过一个古色古香的元宵佳节吗？

单身腕带/单身徽章

红男绿女汉服古装交友会，让您度过一个不一样的元宵。

xxx酒吧

因要准备服装，请尽量提前报名。需要当场化妆留影的参与者请在13:00入场，并站内短信给我。

每位入场者将得到一枚单身标志(单身腕带或单身徽章)

13:30准时入场，选择自己喜欢的汉服。(借穿，活动后归还)

拍照留念

领取红娘派发的爱情卡片。

正式活动14:00开始

- 1, 由网络汉服美女“紫月”扮演红娘, 牵红线, 男女速配开始第一个游戏环节。
 - 2, 共同编制同心中国结。评选最佳作品
 - 3, 会员自我介绍, 才艺自我展示。
 - 4, 古装趣味游戏: 投壶pk;对联pk;灯谜pk;
 - 5, 会员互动沟通环节, 古装八分钟交友;快去了解一下有眼缘的异性。
 - 6, 古装趣味游戏: 快速穿、脱汉服比赛, 乾坤大挪移
 - 7, 唐伯虎暗点秋香, 向心仪的`异性赠送同心中国结, 暗递情书。
 - 8, 与配对成功的对象一起糊纸灯笼
- 全程穿汉服, 汉风化妆, 摄影留念。

酒吧方案做篇三

活动主题:

圣诞平安夜“假面舞会”

活动地点:

XX酒吧

建议人数：

30人左右

时间：

12月24日晚8点

活动内容：

当晚定下xx酒吧活动，每一位参加活动者发放面具一个，举办假面舞会。

1、入口处：发放面具以及半张扑克。

2、内场：假面舞会，穿插小游戏。凡是手中扑克可以拼成一张的两个人成为当晚的临时排档完成游戏（情侣对唱，现场求婚，喝啤酒比赛等等）

3、午夜钟声许愿，摘下面具。

预计费用：

视人数而定（大概人均二百元）

酒吧方案做篇四

零点啤酒作为华润雪花啤酒xx年新推出的高档品牌，主要目标消费群体为18—25岁的年轻人群，该目标消费群体属于80后，有自己张扬的个性和追求个性自由的自我，愿意过自由自在的生活，与朋友分享快乐。酒吧则成为该群体夜生活的主要场所，而夜店里的.洋啤酒品牌则非常昂贵，让零点啤酒成为属于中国年轻消费者自己的夜场啤酒。

借元旦之夜，在成都夜鸟酒吧重拳推出零点啤酒，让目标消费群体认识零点啤酒，增强其好感。

“我的零点时刻”

时间：

20xx年12月31日22：30——24：30

xx酒吧

1、门外：一幅零点啤酒巨型立牌、一幅巨型勇闯天涯啤酒立牌、一介绍当晚活动的x展架、一立得拍背景拍照立牌（人头像部分镂空）

x展架文字内容：我的零点激情夜！今夜凡消费一打零点啤酒，即可选择获得现场立得拍照片一张或爱乖金猪一个，同时还可以参加零点时刻的抽大奖活动。今夜由你做主！

2、室内：吊旗：零点啤酒的异型吊旗200面

主题画面：吧台正上方设置主题画面：“我的零点时刻”

包装画面：将通往二楼的楼梯围栏用零点啤酒画面包装起来

酒水单板：荧光，正反两面为零点啤酒元素，可夹酒水单，有圆珠笔座

22：30——22：35主持人介绍本次活动

22：35——22：45玉女双娇萨克斯二重奏：《蝴蝶》、《天路》

22：45——23：55口香糖组合演唱歌曲

23:55——23:00领导致辞

23:00——23:30第一轮酒吧互动游戏：摇色子拼酒

规则：主持人先拿5支零点啤酒，然后主持人开始邀约，场内观众拿一支零点（必须是零点啤酒）可以上来摇色子，根据参与者摇色子的点数来确定，共五个色子，点数为5——30。[]场下观众根据前面一参与者所摇的点数来决定自己参赛与否，如果前面摇的点数比较少，那么就能吸引更多参与者上来pk[]挑战者摇的色子点数比擂主多，那么挑战成功，擂主被淘汰，啤酒留下。挑战者摇的色子点数比擂主少，那么挑战失败，留下啤酒走人。依次类推，直到最高点出现，无人挑战，所有啤酒归擂主所有。

23:30——23:40萨克斯《酒干倘卖无》新年祝福曲

23:40——23:55第二轮酒吧互动游戏：摇色子拼酒

23:55——23:58现场抽奖：凡在当场消费零点啤酒一打者，均可获得奖券一张，现场抽出三等奖三名，获得零点啤酒四支；二等奖两名，获得零点啤酒一件（24支）；一等奖一名，获得零点啤酒三件。

23:58——23:59酒吧老板新年致辞

全场安静下来，随主持人一起倒计时，守候零点时刻的到来“10, 9, 8, 7, 6??3, 2, 1”

00:00全场沸腾，灯光、音乐、礼花同时配合，全场人群狂欢将活动推向高潮

24:00——24:30全场狂欢

24:30活动结束

酒吧方案做篇五

20xx年七夕情人节日期是8月x日，在这一年一度的中国本土情人节，酒店厅是情人节最热门的相聚地，情人节活动策划的成功，必将给酒年七店带来满意的销售量。

1、“愈夜愈美丽、七夕不孤单”大型郎才女貌亲密约会派对

酒店南广场500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，广场播放舒缓浪漫的背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、七夕商品销售点等。凡莅临的宾客皆有机会抽取七夕意外惊喜大奖一份，价值5000元珠宝首饰。此外凡约会成功的男女可获赠精美礼物纪念一份。

2、情人玻璃瓶

位于广州环市路某四星级酒店，去年在情人节就搞了一个名为“情人玻璃瓶”的主题活动：酒店提供彩色玻璃瓶，情人们把爱情蜜语写在纸上，然后塞进瓶里，再用丝带绑好，送予对方。据闻，这样的营销活动成本较低，然而效果却很好。

3、香花送美人

今年，该酒店则举行以玫瑰鲜花装饰的“花世界主题情人夜”。会场用300多枝玫瑰及其它装饰物布置，营造浪漫温馨的进餐环境。届时有歌手在餐桌旁助兴表演，为情侣唱上情意绵绵的醉人乐曲，而别有风情的萨克斯演奏及吉它弹唱也让人陶醉一番。在席间或离席时男士可随意摘取玫瑰，送赠情人。爱的印记，永留心底。

4、黑白着装晚宴

在北京，曾有酒店举办黑白着装晚宴，规定参加的男士要穿

燕尾晚礼服，女士要么白的要么黑，室内乐团伴奏轻柔乐韵。席间客人或进食自助餐，或翩翩起舞。有行家分析，这样的主题宴会不一定是最好，但总比单一的餐饮推广要强。

5、客房赠送活动

活动当天特别推出“七夕”特价客房，一号楼高级大床房428元/间夜，赠送次日双人自助早餐、赠送精品玫瑰一支、赠送精品红酒一支、****演出门票二张(抽奖)。

酒吧方案做篇六

购2张以上电影票的观众现场微信扫一扫，关注“xx20xx”影城官方微信，即可参与七夕情侣甜蜜合影活动，免费佩戴情侣摄影道具，现场由专业摄影师为其拍摄情侣甜蜜照2张，直接发送至观众邮箱。

观众接收照片后进行微博分享并@x摄影@xx国际影城，即可至指定地点领取12寸时尚拉米娜一副。

活动二：幸运抽奖

xx会员持会员卡购票即可参与抽奖活动，有机会获得由“xx摄影”提供的精美奖品。奖项为价值3999元情侣写真及价值2999元个人写真一套。没有抽中写真集的观众也也机会获得价值199元玫瑰香皂花礼盒一份！

8月17日七夕节，来xx影城，看一部感人的爱情影片，拍一本两人的甜蜜写真，以此纪念属于两个人，独一无二的甜蜜和浪漫！

活动三：精品书吧赠送创意纸杯插画

七夕节当日凡购买影城精品书吧的“七夕甜蜜特饮”即可获

得由布克书籍公司提供的专业插画师为您现场绘制创意纸杯插画您还可以把爱情宣言写在杯子上送给你的ta□让你们的爱延续一辈子!

七夕前后，丰富多彩类型多样的影片可供情侣们选择，爱情主导的青春时尚影片□xx□xx最新力作□xx□xx主演的爱情喜剧□xx□xx主演的□xx□以及前一阵上映的3d进口大片□xx□□xx□都非常适合情侣一起观看。

酒吧方案做篇七

【活动主题】全球感恩节，感恩日——感恩大礼送给你!

【活动资料一】感恩行动，真情摇奖，100份感恩大礼送给你!

11月18日——11月27日，在大厦累计购物100元的顾客就能够换取感恩节摇奖券一张，参加11月22日感恩节当天感恩节晚会后的摇奖活动，奖品为价值200——元不等的100份时尚感恩大礼。

奖项设置:

- 1、感谢母亲大礼，创维高清电视
- 2、感谢父亲大礼，海尔时尚冰箱
- 3、感谢恩师人大礼，安吉尔饮水机
- 4、感谢丈夫大礼，飞利浦剃须刀
- 5、感谢妻子大礼，松下时尚洗衣机
- 6、感谢孩子大礼，千岛时尚mp4

7、感谢亲人大礼，亚都时尚加湿器

8、感谢同学大礼，格兰仕微波炉

9、感谢朋友大礼，康宝消毒柜

10、感谢恩师大礼，三星时尚数

每项大礼各十份

【活动资料二】感恩会员，免费摇奖

20xx年11月22日，会员顾客凭年度积分可免费领取数量不等的感恩节摇奖券。

钻石卡会员10张、金卡会员6张。

【活动资料三】感恩商品，真情巨献

11月22日感恩节，大厦各楼层充分引导商品节日礼品的概念，营造浓烈的感恩的消费氛围，创造销售高峰，网开展一系列丰富多彩的商品营销推广活动。感恩节引导商品感恩对象为：

1、感谢母亲；2、感谢父亲；3、感谢恩人；4、感谢丈夫；5、感谢妻子；6、感谢孩子；7、感谢亲人；8、感谢同学；9、感谢朋友；10、感谢恩师。

【活动资料四】感恩宣言，真情演绎

1、致市民一封感恩信，透过报纸、广播电台等媒体及大厦内部宣传手段表达企业感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、感情的感恩真情。

2、11月26日晚举办“真情爱你感恩宣言”晚会。整场节目以感恩、感谢、感激为核心，体现祝福、关爱、欢乐的资料；

晚会同时现场摇出100份感恩大礼。

3、11月26日当天，大厦门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自我对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、透过员工配戴特制感恩节小胸牌、商场做“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。

5、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。

酒吧方案做篇八

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节，今年是6月12日。端午节的起源起初是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的'是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

20xx年6月6日~6月12日

现场粽子促销

活动时间□20xx年6月6日~11日

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖；

1)当天购物金额数每满20元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送

2)结合端午节特点，粽子、皮蛋、盐蛋、绿豆糕等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品80个左右，其中食品40个，非食品15，生鲜20个。部分商品限时限量抢购。粽子、盐蛋皮蛋礼盒端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月11日—12日

活动内容:凡在6月11日—12日促销时间内,在本超市一次性购物满55元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛,工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩,比赛分组进行,每组5人,比赛开始时选手将双眼蒙住,通过粽子的香气分辨粽子的馅料,规定时间内闻出最多的获胜,比赛取前三名发放礼品。

第一名:端午大礼包一份

第二名:高邮鸭蛋一盒

第三名:真空包装烤鸭一只

浓情55送好礼

活动时间□20xx年6月11日~12日

活动内容:凡在活动期间的17:30~21:30在笨超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则:顾客满额可凭小票参与此抽奖活动,在预先准备好的奖箱里,放置了代表不同礼品的乒乓球,球上印有不同的数字,不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球价值1元礼品一份200份/天

25号球价值2元礼品一份100份/天

35号球价值5元礼品一份20份/天

45号球价值10元礼品一份40份/天

55号球价值20元礼品一份40分/天

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

1. 《闻香识粽子》活动：粽子，奖品费用500

2. 《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，平均每店300元，费用约6600元；

2、吊旗费用：10000元

六月份促销总费用：约16600元

酒吧方案做篇九

一、主题：把劳动舞起来。

二、时间□20xx年5月1日。

三、参与人员：所有在场的人。

四、活动节目：

1、翻身农民把歌唱。

意思就是选用这首的士高歌曲做为活动的开幕歌曲，让所有在场的客户一起唱，一起跳舞。工作人员要注意引导，把气氛搞起来。选《翻身农民把歌唱》这首歌可以突出“五一劳动节”这个节日。

2、爱情告白与收获活动。

就是现场的所有男生或女生向异性告白，然后看哪一对可以成为情侣，对成功的情侣进行一定的奖励，比如奖喝酒之类的。这个活动也可以跟“五一节”关联起来”。

3、真情拍卖活动。

就是酒吧提供一盆进口的玫瑰花，进行现场拍卖，拍卖得主把这盆花送给自己心仪的对象。酒吧还送给得主一瓶以上的红酒。并现场奏乐。非常有意义，也可以为酒吧赚到钱。

五、活动道具：花，拍掌器，灯光音乐，口哨等等！

总结：这份五一劳动节酒吧活动策划方案适合所有的酒吧，活动简单但是富有可玩性和商业意义。