

2023年广场舞的策划方案(精选9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

广场舞的策划方案篇一

通过持续的差异化促销引流顾客至二楼就餐，促销的形式为打折及代金券，而代金券实行中会遇到的问题是：券是否能准确到达目标顾客——此问题需要得到解决，并坚定发放代金券（可以电子代金券的方式进行）。

活动时间：开业前一周至开业当天宣传方式：前七天单页宣传、当天舞台汇演

宣传主题：全场就五折，啤酒小龙虾/全场五折，二楼等你

来客量达100人，打八折……. 来客量达200人，打五折；来客量是一个大致的概念。主持人在就餐的两个小时里，在活动进行一个小时候即时宣布：来客量达到五折标准，放开折扣。

此活动体现在宣传单页中，作为重点内容进行展示。

1、建立顾客微信群；加入的顾客可以在群中抢到红包，红包会以商家新品尝鲜等活动做载体，激活顾客的参与度，提升顾客的二次来访；增强客户黏性。

2、建立类似于抖音的暗号，每个商家的暗号不同，暗号由各商家自行设计，暗号的形式以满足周边白领的趣味为方向，暗号的作用为在不同的商家得到不同的打折力度（在前期的打折活动完成后，进行小范围的持续打折，以维持商家的基础上座率），同时加速商家之间的良性竞争。

中置活动持续进行，同步在微信公众号进行往期回顾和顾客需求调研，通过顾客需求调研，设置酸甜辣三大主题日，在每个主题日，由相应特色的商家排出相应口味的菜品。

周期：酸设置在月初10天

甜设置在月中10天

辣设置在月末10天详细：月初的酸菜鱼等菜品打八折，相应的菜品以此类推。

解读：短期的全面打折会给顾客以刺激，带来营业额；但是全面打折给顾客带来的印象是全面不打折；为了解决这个问题，中期的打折需要突出某一菜系或口味的部分打折，这会引导顾客的差异性需求。

担心：不同的口味导向不同的折扣，是否会引起顾客的分流？回答是否定的，顾客的口味的复合的，酸甜辣都会刺激人的食欲。

好处：通过此活动，影响部分客户的饮食习惯，习惯养成后的顾客，忠诚度较高。同时会加强顾客对不同口味商家的认知，当顾客饿了的时候，第一时间能想到这里。

总结，通过系列活动的进行，对口味的`差异化、短视频app强化；在开业典礼后持续引流，最终形成顾客口碑和饮食习惯，制造忠实顾客群体。

广场舞的策划方案篇二

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨的节目，是每一家酒店都在努力的工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节目的讯息。

根据我们xxx饭店的经营特色，及平常消费熟客的消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

2、活动主题

浪漫七夕，相约蕴海(玫瑰、烛光、物语)

这次活动主要是彰显七夕的浪漫氛围，将七夕与xxx饭店进行联系，故活动的主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕的浪漫，会加上玫瑰——爱情的象征、烛光——浪漫的熏陶、物语——情感的寄托。

3、活动时间和对象

3.1、活动时间

主要活动时间□20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

3.2、活动对象

4、活动地点

4.1、主要地点

4.2、次要地点

1)、客房

分两种：

c□七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情的气息，还要提供一些制造浪漫的条件；

b)普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)

2)xx食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；

3)、酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

5、活动内容

5.1xxx饭店接待大厅活动主题

2)、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱的挚言或爱的勇敢告白。

3)、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送的玫瑰花及祝福。

5.2、浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，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、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上的方式，区分单身和有情人之间的身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环

节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫的华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱的熏陶及温馨的环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场卷需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

5.4、客房

1)、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历的感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕的气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2)、房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3)、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发

5.5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。

情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，

卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情的祝福。

5.6 xx食府

1)、餐饮

77元情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

177元情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

277元情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张)

6、活动安排

6.1、营销部

2)、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙的几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件的方法进行培训。

6.2、娱乐部

6.3、客房部

6.4、工程部

结合活动计划，做好用光、用电工作的安排及特殊道具的运转或制作，做好停电停水的准备，还要有其他任何情况的应急措施均要做到位。

7、实施细节

1、请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)

2、请餐饮部出列不同的套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容;请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5、策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

6、请宴会部提前做好派对现场的摆放，并配合策划部、工程部对现场的装饰。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对的正常运行，避免突发事件的发生

8、广告宣传

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你的故事开始了；

情人节到了，在蕴海建国准备一份珍贵的礼物，然后温柔地携上你的她或他，就在这个浪漫的日子开始相约。(短信)

c□七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您的`光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，期待您的参与！

9、费用预算及效果评估

9.1、费用预算

略

广场舞的策划方案篇三

1·市场定位

本项目重点突出“美食”概念，以各类烧烤为主，辅以各类特色小吃。

消费者定位：目标群体主要锁定周边厂区，商铺员工及周边居民。

产品定位：以规模，特色取胜。使之成为周边规模最大，品种最齐全的美食聚集地。服务优质，特色服务。辅以特色表演吸

引客户。

价格定位, “平民美食”

硬件优势: 整体布局合理

软件优势: 有厨师, 服务员, 保洁人员充足, 可提供必备的人力保证

管理优势: 自主经营, 商位出租

项目劣势: 位置偏僻, 消费人群习惯性夜市不集中, 缺乏特色小吃。

解决方案: 加大充值卡等发放, 招收特色小吃摊位, 特色娱乐

节目的安排及各种活动的举办(如: 啤酒比赛, 美食达人, 现场抽奖等等)

1. 服务项目

(1) 档口规划

烧烤档(烤全羊, 羊肉串, 海鲜, 蔬菜等等)

特色档(各地特色小吃)

凉菜档(各类下酒菜, 花生米, 小龙虾等等)

主食档(各种面食)

热菜档(大盘鸡, 麻辣鱼头等等)

2特色服务项目

2. 主题活动：喝啤酒大赛, 经典电影播放, 足球, 篮球等等比赛
转播

1. 广告推广宣传

重点销售：通过现有关系对一些单位和个人发放充值卡

店内推广：在店内外张贴宣传品, 给予消费者充值卡

市面推广：在周边社区, 大学以宣传单的形式宣传, 特定地点
张贴海报

媒体推广：配合宣传需要制作

路牌, 灯箱, 条幅, 海报等等

联合推广：与酒水商, 供货商合作以扩大宣传面

2. 广场创意活动

连续每晚各种演出, 以不同的形式不同的内容, 在现场举行。

根据实际情况可转播世界杯,nba等等比赛及电影

啤酒比赛, 美食达人等等各种活动, 邀请消费者参与各种小游
戏活动给予奖励

模特走秀

啤酒比赛

歌舞表演

小游戏互动

广场舞的策划方案篇四

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

活动主题：相约xx浪漫一生

活动时间：8月2—8月6日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：

全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

广场舞的策划方案篇五

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的.时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

活动主题：相约xx浪漫一生

活动时间：8月2—8月6日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：

全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”一为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”一在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

广场舞的策划方案篇六

为构建和谐校园，丰富我校教职工工业余文化生活、增进友谊，增强教职工的凝聚力和集体荣誉感，提高教师身体素质，展示级部集体形象。经学校研究决定举行教师广播操比赛，具体方案如下：

20xx年xx月xx日上午

学校舞台

(1) 语文组：

(2) 数学组：

(3) 七学科：

(4) 综合组：

《小苹果》广场舞

1、以分好的组为单位进行比赛，设立一名组员为领操员。

2、比赛按顺序进行，以抽签顺序为准。

3、比赛队形可自行安排。

(总分10分)

1、人员齐，服装基本统一、整洁。2分。

- 2、动作正确、有力到位，能完成整套广场舞。3分。
- 3、动作节奏感强，自然大方，舒展优美，整体效果好。2分。
- 4、进出场迅速，队形整齐，精神饱满。1分。
- 5、做操时队列队形整齐。1分。
- 6、领操员做操准确有力，有精神，站位得当。1分

统分员

根据参赛情况，设立第一名一个，奖金230元，第二名一个，奖金210元，第三名一个，奖金190元第四名一个，奖金170元。
(备注：参赛选手每人另加10元。)

广场舞的策划方案篇七

组长□xxx

副组长□xx

组员□xxx

- 1、工会负责比赛的方案制定、组织、实施工作。
 - 2、后勤负责做好演出场地的音响保障工作。
 - 3、办公室负责做好会场布置、现场评分、宣传报道工作。
 - 4、体育组负责场地划分、队伍集合。
- 1、参赛对象：全体教职工

2、参赛项目：广场舞(民族舞、现代舞、健身舞、健美操、爵士舞均可)。

每组报送节目1个。

报送节目尽量不重复，如遇重复，以先报者为准。

3、参赛要求：

1)、全体教职工参加。

以各工会小组为单位。

2)、每支参赛队的人数少1人扣1分，累计3人不参加，最后集体名次降一等级。

3)、每支参赛代表队报名时需报所表演节目的名称，时长限八分钟以内，超过的适当扣分。

4)、每支参赛代表队表演服装自定、化妆自理。

4、参赛动作艺术性要求：

1)、充满活力，积极向上，有创造性，具有流畅的过渡动作，丰富的队形变化。

2)、必须显示身体全面的协调能力，成套动作中的舞蹈、技巧、造型和队形变化应始终保持完整性。

3)、广场舞的`动作设计要遵循健康和安全的原则，并体现项目特点。

不提倡做高难度、危险性动作。

4)、表现力丰富，富有激情、感染力强，有良好的团队配合

与交流，并能充分体现团队精神。

1、报名时间：本周五。

2、报名方式：各参赛队直接到汤宇老师处报名。

3、比赛时间□20xx年12月26日。

4、比赛地点：学校操场。

1、评委：由各工会小组长担任评委，小组长不参与本小组的评分。

2、评分说明：（10分制）

1)、动作编排合理，进退场有序；

2)、现场完成情况好；

3)、技术舞感：动作协调标准，节拍准确，不抢拍、不拖拍，富有一定的美感和情感；

4)、表现力、交流与配合：有集体荣誉感，动作整齐一体化；

5)、音乐与服饰：精神面貌饱满，服装得体。

具体项目按评分标准执行。

一等奖1名(奖金为队员人数×50元/人)

二等奖2名(奖金为队员人数×40元/人)

三等奖5名(奖金为队员人数×30元/人)

1、高度重视，精心组织。

各工会小组要高度重视、认真负责，指定专人负责，组织、选送好本次广场舞比赛参赛作品。

要给予时间、参赛人员等方面的大力支持，做好参赛作品的日常排练协调等工作。

2、明确责任，通力合作。

各工会小组要明确职责，加强协作，密切配合，共同努力，确保广场舞比赛活动有序开展。

广场舞的策划方案篇八

一、活动名称：

广州市电器广场开业典礼

二、活动时间：××年月日

三、活动地点：

市镇，全国公务员共同天地

四、活动目的：

1、热烈庆祝广州市电器广场隆重开业；

2、提高电器广场在增城的知名度，让更多的消费者信赖，关注；

3、利用开业、中秋及国庆之机，通过系列促销活动，打开增城市

场，提高产品销售。

五、活动场地布置附平面图：

1、商场形象布置：商场入口地面铺红地毯、两旁放置花篮、迎宾小姐立于两边；服务台放置宣传画页；室内悬挂宣传串联小彩旗、室内墙壁贴各类宣传喷画、角落放置盆景。）

2、商场剪彩仪式形象布置（附图）：

3、商场整体布置大厦悬挂宣传条幅及拉满三角小串旗，大厦附近升个大汽球、附近花基插满宣传彩旗。

4、通道及台阶布置：通道立大型拱门一个、搭小型剪彩舞台（即红地毯铺饰）、置签到用品（签到台、椅，金笔、签到簿）一套、礼仪小姐迎宾、醒狮贺喜，过道右侧放置咨询帐篷个；通道左侧搭建促销舞台个并配置音响、灯光。

备注：剪彩用品（托盘、金剪刀、彩球、绶带；）、礼炮准备就绪。

5、各街道悬挂宣传横幅条及插满彩旗。

内容：热烈庆祝广州市电器广场隆重开业；

电器广场开业期间特价酬宾；

迎中秋、庆国庆；电器广场特价酬宾

6、宣传车带动开业气氛：辆宣传车有秩序的在各主要街道进行形象宣传。宣传车包装：宣传喷画、彩旗及横幅。

六、开业内容：

（一）剪彩仪式流程：

1、醒狮迎宾（礼仪小姐同时到位）

- 2、主持人致辞；
- 3、特邀领导、嘉宾讲话；
- 4、商场领导讲话；
- 5、剪彩仪式进行（同时礼炮鸣放）；
- 6、醒狮贺喜；
- 7、主持人致谢辞；
- 8、请领导、嘉宾入公司内参观；
- 9、活动展示或观看文艺演出

（二）媒介传播：

- 1、全场拍摄开业典礼过程，制作光盘并在当晚的《增城新闻》播报当天的盛况；
- 2、并在次日的《增城日报》上宣传报道有关开业情况；

七、现场促销活动：

- 1、促销目的：通过系列促销活动，提高品牌知名度及产品销售量。
- 2、促销定位：利用开业、中秋节、国庆节之机，通过业务咨询、特价酬宾、佳节赠礼及、宣传单张、媒体活动等促销手法，打造增城电器商场品牌，并带动电器销售量。
- 3、促销口号：电器广场、温馨到家；

电器广场开业期间特价酬宾买电器首选、专业实惠最放心；

金秋送温情、有惊喜；全国公务员共同天地迎中秋、庆国庆；电器广场特价酬宾。

- 1、促销时间：月日——月日
- 2、促销地点：电器店及各连锁店。
- 3、促销安排：

广场舞的策划方案篇九

xxx社区第一届居民广场舞比赛

文化的传承与发展是推动经济，社会和谐发展的一大重要因素，社区作为社会的一个重要组成部分。其经济、政治、文化的发展自然也成为不可或缺的部分，并愈显其重要。文化的多元性，形式的多样性，对社区居民陶冶身心健康，增强其对社区归属感、凝聚力起到了重要作用。xx社区一直都致力于改善居民关系，借迎中秋佳节的机会，组织词次广场舞活动，以改善社区居民关系，为居民营造一个更为舒适温暖的社区生活环境。鉴于此，特举办了此次活动。

舞出青春，舞动你我

(一)目标:塑造多元性的社区文化，普遍性的.社区文化，提高居民的个人素养，陶冶其情操，增强其对社区的归属感和凝聚力，使社区居民之间的关系更为融洽，家庭更为和睦，从而促进社区的综合发展。

(二)意义:采用地区发展模式(或小组工作的社会目标模式)，强调社区居民的参与、合作、组成集体，以增强社区凝聚力和归属感。以地区发展为基础，着重过程，提高居民归属感，以及居民关系的可持续发展。

社区广场

20xx年9月10号上午9:00——11:30

团体舞赛式(自行组团)最好把比赛规则写在这里

(一)前期准备:

1. 8月1号开始宣传, 宣传方式:社区打板公布、社区公布栏、海报宣传、社区广播宣传、社区信息专干进行动员、简单的动员大会(8月6号)。

2. 8月7号确定参赛者名单、团队名称、人数、舞种、负责人、社区跟进人员。对参赛团体进行一对一跟进, 以监督、协调参赛者进行排练, 一周至少三次跟进。

3. 8月8号至9月7号为各参赛团体自行排练时间, 此期间, 社区工作人员规划好舞台布置、主持人招募(自行动员)、节目调度人员的安排、相关物资准备等。

4. 9月8号、9号晚7:00——9:30为彩排时间, 为期两次, 并在此时抽签决定比赛顺序。

5. 9月10号9:00——11:30为比赛时间。

(二)人员安排:

主持人:2名

(一)比赛流程:

1. 开场舞(由社区腰鼓队进行腰鼓表演)

2. 主持人上台, 介绍来宾, 并对此次活动性质、目的、意义及参与人员加以简单介绍。

3. 领导致开幕词。
4. 比赛正式开始，以彩排时的抽签顺序进行。
5. 评委评分。
6. 主持人公布最终结果
7. 嘉宾颁奖，奖项为：广场明星团(最高奖项1名)最具魅力团(2名)团体活力奖(3等奖2名)最佳创意团(3等奖2名)最佳团体奖(5名)

最佳人气团(1名附加奖)
8. 活动结束

(二)活动后期安排

1. 表彰大会，主要针对本次活动意义，对小区的可持续发展效应做详细分析。
2. 相片影集留恋，分贴在小区宣传栏，表彰栏)上，并用电子档存稿，方便居民拷贝。