# 酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划(十四篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-12-17

*酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划一1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，收获友谊，遇见真爱。2、商业方面：①通过本次活动，提高xx酒吧在周边同行业市场的品牌号召力；②提高20%的日均营业额。（例：日平...*

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划一**

1、文化方面：让都市里优秀的单身男女，通过本次活动，亮出真我，敞开心扉，

收获友谊，遇见真爱。

2、商业方面：

①通过本次活动，提高xx酒吧在周边同行业市场的品牌号召力；

②提高20%的日均营业额。（例：日平均营业额10万元x20%=12万元）

七夕节，遇上爱情。

xx年的中国情人节――七夕

1、xx的注册会员。

2、xx交友联盟。

3、特约表演嘉宾。

4、其他方式报名人员。

1、整合公司各部门客户资源，统一以短信息的.形式向客人发布活动信息；

2、通过平面广告、dj台、led显示屏等向近期光顾公司的客人发布活动信息、内容、活动方法。

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫、优美的节日气氛；

4、酒吧门前设立迎宾台，参加活动人员在迎宾台购买七夕活动卡，男士七夕卡：150元/张，女士七夕卡：80元/张；

5、凡13日光临xx交友吧的女宾，均可在签到台领取玫瑰花一支；

6、大厅开台随台赠送巧克力两枚。

1、爱情冲击第一波：“寻找你心中的女神”（要注重考虑）

①活动口号：爱情在你身边发生；

②公司自行设计交友卡，男（绿色）、女（粉红色）；交友卡内容为：姓名（呢称）、年龄、爱好、工作、对他/她的要求；

③客人开台/卡后，随开台/卡小食送给客人交友卡，让客人自行填写；

④客人可通过观察，然后委托服务员将交友卡送给心仪的他/她；

⑤如果双方有意，可通过服务员从中双方沟通后开始约会。

⑥为活跃活动期间大厅的经营气氛，公司可考虑安排没进房的dj服务员着便装参加活动。（具体实施安排另行决定）

2、爱情冲击第二波：“炫自己，火辣mm召集令”

由活动组织人员对当晚到场女宾进行观察，如发现有青春靓丽的女生，可通知下属邀请她于公司特定时间上台做简单表演（主持人、表演时间另行安排），表演结束后可领取公司特制鸡尾酒卡一张，凭酒卡可到鸡尾酒吧领取唐会指定鸡尾酒一杯。

此项活动的评选由公司总经理或总监签批为准。

3、爱情冲击第三波：“真情告白”

凡是七夕情人节当晚光顾xx交友吧之热恋情侣，公司可为他们提供走上dj台，大声表达爱意的机会。并可获赠香槟酒一支。（特殊的日子特殊的真情告白，怎能不感动她/他）

4、爱情冲击第四波：“浪漫激情”

活动期间，凡消费一打啤酒以上或消费额满300，均可获8月13日0：00分现场抽奖券一张，依此类推。凭抽奖券现场抽奖。

一等奖：三名浪漫装饰及香槟酒一瓶

二等奖：三名大型毛绒玩具一个；

三等奖：十名巧克力各一盒

（具体实施安排另行决定）

1、大门口：

①大门对面：3、5米x2、5米广告牌两块，注明活动信息；

（情人节活动全攻略：夜时光邀你和你的他/她一同参加xx吧七夕情人节party，并大声将你的爱说出来，让大家见证你们的爱情，一起带着你们甜甜的爱情，现场飙舞、传情。）

②大门玻璃：贴心形及玫瑰花图案；

③大门：粉红色气球点缀。

2、大厅：

①dj台：前面面板点缀多色玫瑰花，并用泡沫雕刻：“你是我的玫瑰你是我的花”字样；

②围大厅三周上空围墙雕刻银色反光字。大小不一：

③大厅各条立柱用玫瑰花及心形图案点缀。

①夜时光于8月9日前修改好计划案并准备实施；

②xx交友吧于11日前做好广告架的制作、安装工作；

③夜时光和xx交友吧抽人手配合美工于18日做好布场工作、

④xx交友吧做好抽奖券及奖品的安排、发放工作及活动用卡的购买；

⑤大厅dj台及主持人安排好活动期间音乐路线、节目的调整；

⑥夜时光同xx共同做好酒水及餐饮的安排，最好联系到珠宝商及酒商共同举办此次活动（如可行，另出活动合作方案给合作商）

⑦夜时光与9日前推出活动广告，并做好各种用卡的设计。

本次活动在00：00结束，组织人员可以退场，dj放舞曲音乐，参加活动的人员进行自主娱乐活动。

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划二**

在酒吧行业存在着这样一个说法：“酒吧一年有两个节日，一个是情人节，一个就是平安夜;情人节的时候酒吧‘过小年’，平安夜的时候酒吧‘过大年’;情人节的时候人是一对一对的来，平安夜的时候人们是一群一群的来……”平安夜这个狂欢的夜晚给酒吧带来的营业收入是远远超乎我们的想象的，甚至有不少酒吧在平安夜一个晚上就可以赚回半年的营业收入。所以，我们酒吧ktv必须做好充分的准备来迎接这个平安夜“大年”，精心准备一场别开生面的平安夜促销活动十分有必要。

通过对酒吧消费人群、平安夜消费心理和消费习惯的分析，结合酒吧的经营规模、承载客流量等实际情况，xx酒吧特制定如下的\'酒吧平安夜狂欢促销活动策划方案。

紧紧抓住平安夜圣诞节期间的酒吧消费高峰来临的机会，通过对酒吧内外部环境进行设计布局，并将平安夜狂欢促销活动进行多渠道的宣传推广，营造出浓厚的平安夜狂欢活动氛围，在吸引客流量、增加酒吧人气、提高酒吧平安夜营业收入的同时，同酒吧的老顾客增进联系，并积极通过此次平安夜狂欢活动赢得一批新顾客，提升酒吧在消费者心中的品牌和档次形象。

20xx年12月24日

平安夜狂欢，礼物不断，惊喜不断!

1、圣诞老人的礼物

在平安夜当天，安排多名员工床上圣诞老人服装，背上圣诞礼物糖果袋，在酒吧门口和酒吧内为酒吧的客人派发糖果和各式小礼物(圣诞老人最好是巡回走动);

凡到酒吧消费的客人，都有机会免费与圣诞老人合影留念一张(照片在指定时间和地点领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三次两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

2、平安夜假面舞会，遇上你的另一半

酒吧大厅在平安夜当晚19：00至23：00举行假面舞会，所有酒吧的顾客都可以参加，酒吧为大家免费提供面具，希望大家能够在xx酒吧里，在平安夜这个特殊的日子里遇上你的另一半。

3、平安夜幸运抽奖，好礼等你拿

在平安夜当天消费满xxx元的客人，即可参加酒吧的幸运抽奖活动，奖项从赠送啤酒、会员卡、圣诞节礼物到微波炉、饮水机等，最大奖项是由某某啤酒代理商提供的液晶电视。

4、平安夜啤酒狂欢

凡在酒吧消费满xxx元的客人，就可免费获得啤酒半打;消费满xxx元，酒吧赠送啤酒一打。

1、酒吧场内布置

酒吧内的电梯、步梯、护栏等地全部悬挂彩色闪灯;

在电梯两旁摆放圣诞树，圣诞树缠绕彩色闪灯，并悬挂礼品和雪花;

在酒吧的墙壁上张贴圣诞老人头像，并有圣诞快乐等中英文字样。

2、酒吧场外布置：

在酒吧门口摆放圣诞树两棵，圣诞树上悬挂礼品和雪花;

在酒吧门口两侧安排两名身穿圣诞老人服装的工作人员，向顾客微笑致意并说 “欢迎光临”;

在酒吧的玻璃门上喷画圣诞树及圣诞快乐字样;

1.制作彩色传单进行发放;

2.在xx报纸上进行活动宣传;

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划三**

都市时尚单身男女

爱心钥匙开心锁

快快快！来小薇酒吧寻找心的钥匙！！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

2月14日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小薇酒吧提供的情人节特别礼物一份、

1、即日起至2月14日前来小薇酒吧现场报名

2、拨打活动参与热线：xxxx，报名参加

名额有限，敬请从速

开心锁，爱心钥匙，爱心手牌，您的热情

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划四**

活动时间：情人节前的最后一个周末2月9日、10日11日、和2月14日(情人节)

活动主题：没有情人的情人节，让我们来制造浪漫

活动说明：每年的情人节，都是让单身男女更感孤单的日子，有伴的朋友们都去约会、浪漫了，他们在今天绝不会受到重色轻友的指责。没有约会的你会更显寂寞。为了给单身的都市男女制造浪漫，为情人节不再孤单，我们帮你寻找有情人。我们用一种特别的方式让你可以尽情释放自我，让羞涩的你也可以大胆敞开心扉，惊喜接踵而至，缘分从天而降!是的，我们用手机短信来开启情缘，无线互动、无限机遇。

活动内容：前期宣传突出\"没有情人的情人节\"和\"制造浪漫\"两个重点，吸引单身男女的注意力。以平面广告、传单、和门店前的印刷广告为手段。这个环节大家比我经验丰富，我就不多说了。需要特别提示的是要在宣传内容里加入\"带好手机来泡吧，无限惊喜等着你\"，类似的内容。并说明这是一次可以用手机短信在现场交友的活动，而且使用的是普通短信，没有增值费用。

酒吧内的操作，当客人来到酒吧后，每个人派发一个精美的说明手册，说明互动短信的使用方法，比如：\"想要结识陌生朋友?想认识靠窗002号桌的那个长发美女，直接过去搭讪被拒绝的话好尴尬。编写短信12+002发送到服务号，马上得到她的id先和她短信聊一下再说吧。\"

\"情缘对对碰!碰碰运气，让美女遇到帅哥吧。编写短信08发送到服务号码，系统会随机配对，返回一个异性朋友的\'id。配对后系统会同时向你们两个发送提示信息，请开始短信情缘之旅吧，这可是天注定的缘分哦。\"

\"大屏幕贴士留言!贴纸条留言好土哦，而且我的字又不是那么漂亮，编写短信10+贴士留言发送到服务号，马上把您的留言展示到酒吧的大屏幕上。您可以把手机里有趣的短信贡献出来，快乐大家共享。也可以发送您的交友信息到大屏幕上哦。\"

然后引导大家注册到酒吧的系统上，在酒吧的大屏幕或电视上播放游戏的规则，或回答客人的问题，把客人发的短信播放到大屏幕上。

基本上客人熟悉了短信的操作以后会自由的使用，短信情缘配对，用短信聊天等等，因为隐藏了手机号码所以即使羞涩的人也可以畅所欲言。

最后，可以使用抽奖平台，在注册的客人中抽取幸运奖品，在欢乐的气氛中结束一场活动。

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划五**

11月23-24日

天使的诱惑

感谢那些爱你，你爱的人;感谢那些恨你，你恨的人，是他们让你不再孤单!

t1 2

感恩touch吧，惊喜纷纷下

诱惑常常有、今夜特别多

一、消费最高冠军全免当日消费

二、消费满1000元赠1000元礼盒一套

三、消费100%返还，消费100元返100元

活动说明：

1、以“消费最高冠军”全免当日消费激励客户，促使他们相互攀比(场内可与营销配合);

2、吧台可摆放多个金蛋，让消费者在活动期间可以享受到感恩节。砸金蛋，撞大运的惊喜活动中去;至于金蛋的奖品等级请酒吧人员设置处理。

3、活动期间满1000元返还200元非双休日现金券。

酒水促销：

一、天使套餐1888元高档酒水+天使面具+888元现金券+天使之吻(特调)

二、修女套餐988元中档酒水+修女+试管之夜(特调)

三、感恩套餐(酒吧日常套餐促销)可以自行设计酒水促销办法。

场内布置：

活动道具

天使面具20个，每个酒吧10个，主要用于送给现场点天使套餐的\'消费者，酌情增加天使面具的数量。

天使翅膀18套，每个酒吧9套，主要是演员穿戴;

火鸡服装10，每个酒吧5套，咨客引导用，以及内场衔接用;

牧师服装16套，每个酒吧8套，前场门卫引导，内场dj、mc配合;男营销专用

修女服饰16套，每个酒吧8套，演员或女营销专用。

备注：活动道具以酒吧马总薛总要求为准，

场地布置

大门：

1.在酒吧装修的铁门上缠绕绿色植物，插上鲜花组成的拱形门，点缀小星星灯。

2.制作几处天使和圣母的形状指示牌

室内：场地布置西方宗教元素大集合，大小十字架。

节目互动

第一段开场：演员穿火鸡服跳开场舞，中场演员扮演耶稣出场带领一群扮演牧师的演员，随机发放礼物回馈消费者(返送消费现金券，以及酒吧配合其他小礼物)

中场高潮：回馈送礼结束演员脱去化妆的服装大秀舞姿，带动气氛至最高点。同时找到在当晚消费的前10名消费者，告知每人均有一次机会上台来砸金蛋，获得大奖。(获得机会的名单可以适当作弊，让美女中奖的机会尽量多一点)。

活动宣传

t1,t2制作宣传海报，和喷绘，然后适当制作酒吧小吊旗，和心形感恩的牌子。红色，对于每一位离开酒吧的消费者送上感恩的心。

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划六**

xx长沙酒吧文化节，以都市化、时尚和休闲为主题，着力培育酒吧文化市场、打造酒吧文化品牌、繁荣长沙夜间文化生活。长沙100余家酒吧，汇萃酒吧行业精品，在此诚信宣誓，共同渲染都市休闲气质、弘扬中华民族的传统文化，学习汲取国际的先进文化，发掘中西酒吧文化内涵。xx长沙酒吧文化节，丰富都市文化，张扬酒吧个性，绽放酒吧异彩，引领时尚、文明、健康消费，迎合现代人的需要情趣和国际流行趋势，使酒吧文化节活动成为拉动旅游，促进长沙特色旅游经济发展新的亮点。

本次活动是长沙首次举办。

活动共有五大板块，每一个板块都有自己的特色和亮点，并形成互补。

活动期间，恰逢世界杯举办，足球爱好者，畅饮追求者，均可以在酒吧节会场尽情挥洒青春的\'激情。

为了答谢每一个参加活动的市民，本次活动组委会设立了一项大奖，206标志汽车，幸运者将会在酒吧节期间，不仅享受美味佳酿，还可以开回一辆汽车。

华龙影视文化公司

新华通讯社音像中心

长沙市文化局

长沙市旅游局、

中央电视台、湖南卫视、湖南经视综合频道、湖南经视生活频道、消费日报、潇湘晨报、三湘都市报、长沙晚报、长沙市各大电台、腾讯网、、吃吧网、《味道》杂志

时间：xx年5月中旬――7月

地点：特色的酒吧作为主题酒吧会场，其它各酒吧、咖啡吧等娱乐场所作为分会场

1、全国级行业领导：5--8人

2、著名社会学家：20人

3、酒吧负责人：80人

4、社会知名人士：20人

5、新闻媒体：50人

6、其他嘉宾：50人

激情长沙 激情世界杯

逛酒吧，赢大奖 标志206开回家

疯狂dj之夜

花式调酒大赛

酒吧魅力之星（花）评选

pub歌手（乐队）挑战赛

长沙十佳酒吧 （观众票选）

出版《长沙酒吧地理》系列图书。

颁奖典礼

开幕典礼，盛情相约

xx长沙酒吧文化节开幕礼

5月18日上午

长沙金色年代演绎广场

将在主办地举办隆重的开幕典礼，长沙各大酒吧老板诚信宣誓，将活动再次推向高潮．

逛酒吧，赢大奖，标志206开回家！

世界杯期间

1、在世界杯期间，拟在10个参加活动的酒吧共同推出猜球活动。

当天猜中者，可以免费在酒吧畅饮，连续10天猜中者，可以赢取标志汽车一辆。

2、在世界杯期间，拟在10个参加活动的酒吧共同推出猜球活动，每天一个酒吧，10天10个酒吧，连续猜球。

连续3天猜中者奖品为：

连续5天猜中者奖品为：

连续8天猜中者奖品为：

连续10天猜中者奖品为：206标志汽车一辆。

狂热dj，全新演释

疯狂dj之夜

活动说明：活动期间，正是世界杯，届时，球迷爱好者可以在酒吧尽情狂欢，所有参加活动的酒吧，都可以以酒吧节的名义举办和开展活动．酒吧节组委会将选取部分酒吧，作为活动分会场，举办相关活动．

四大评选，激情赛事

花式调酒大赛

酒吧魅力之星（花）评选

『 1 』『 2 』

pub歌手（乐队）挑战赛

长沙十佳酒吧 （观众票选）

各项赛事，都可以通过网站和手机报名，活动组委会从报名单位和个人中选取参赛者，进行比赛．

1.投票方式为发送手机短和网络投票．参与投票者可抽取大奖．

2.活动将请结合投票情况，请专家综合评比，最后决定胜出单位或个人．

主题：酒吧图书，首次出版

出版xx版《长沙酒吧地理》系列图书

出版时间：

活动说明：组织编辑人员对长沙的特色酒吧进行梳理，出版印制10000册精装本《长沙酒吧地理》系列图书，免费定向全面覆盖长沙中高档场所和来长沙旅游的人群．

颁奖盛典，隆重揭晓

xx长沙酒吧文化节颁奖典礼

将在主办地举办隆重的颁奖典礼，通过颁奖，将活动再次推向高潮．

1、媒体报道：中央电视台、湖南卫视、湖南经视综合频道、湖南经视生活频道、消费日报、潇湘晨报、三湘都市报、长沙晚报、长沙市各大电台、腾讯网、、吃吧网、《味道》杂志

２、背景板广告位：1处

３、实物摆放：视情而定

４、现场易拉宝：若干对

５、门票广告：若干张

６、手提袋：5000个

７、工艺品：5000个

８、宣传海报：10000张

9、《长沙酒吧地理》系列图书

180万元

1、长沙酒吧文化节授予荣誉单位。可使用该名誉进行广告和商业活动，为期一年。

2、赞助商负责人出席现场活动讲话并为超级大奖得主及十佳酒吧颁奖。

3、企业作为颁奖盛典的协办单位。

1、现场电视墙播放赞助企业形象广告。

2、企业如有实物可在现场摆放。

3、企业可以在现场摆放易拉宝广告。

1、常规新闻报道出现场地支持单位名称（不少于15家）。

2、电视报道出现场地背景画面。

3、《消费日报》刊发企业半版访谈报道一篇，《三湘都市报》刊发企业半版彩色报道2篇，含图片。另外，所有关于活动的报道将介绍赞助企业。

4、吃吧网进行企业特别报道。

5、腾讯网站、站对活动全程进行跟踪报道。

6、《味道》杂志进行企业专题报道（10个页码，含图片）。

7、《味道》杂志赠送企业形象广告位1个（插页）（总折合广告约为75万元）

1、门票含有场地情况介绍（1000张）

2、手提袋出现场地提供字样（5000个）

3、宣传海报（6000张）

4、《长沙酒吧地理》封面广告

总回报额在 380 万元左右，而活动超强的新奇概念和人气指数将给企业带来丰厚的无形回报。

注：如企业是酒类或饮料商，应再提供现场足量酒水。

对象（茶类、饮料类厂商、规模较大的酒吧）

各层次的回报在180万元的基础上相应递减

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划七**

给单身的你找寻另一“半”的机会

但愿人长久/光棍不在有

稳步提升太子娱乐品牌

酒吧

xx年11月11日

因“万圣节”的大型活动刚过，且“光棍节”在雁城这样的二线城市发展空间不是很大，加上一年一度的“圣诞节”即将到来，综合考虑，决定此节日不做大,但一定要做细，做得深入人心。

1、活动当晚凡20：30前到达酒吧的\'女士均可获赠鸡尾酒一杯。

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dj台，由mc现场传达客人心声。

3、时尚性感美女多名现场上台激情助兴表演。

4、晚十一点抽取幸运消费奖，一等奖1名：芝华士洋酒一套；二等奖2名：百威啤酒一套；三等奖3名：长城干红一套。

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

但愿人长久，光棍不再有！

快快行动吧，在太子酒吧告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

活动当晚8：30之前进入酒吧的女士均可获赠鸡尾酒一杯

活动现场人人有奖

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划八**

“钢管激情秀”引领酒吧新时尚

20xx年4月8日

u-party酒吧

“钢管激情秀”主打时尚休闲酒吧品牌文化，提升酒吧的知名度,创一流的服务理念,树立酒吧良好的社会形象。

自由职业者：不为放松,不为休闲,只为泡吧、喝酒,与志同道合者聚会;

时尚一族：追求放松,释放工作压力,或许每周变换地方,但只要有特色的酒吧,肯定在考虑之中,他们是泡吧中狂热的一份子!

商务一族：追求高雅的格调,绝不到震耳欲聋的迪吧去折磨耳朵,他们要的是恰当的灯光,适合氛围的音乐,或欢声笑语,或侃侃而谈,或轻声耳语,他们绝不允许别人的打扰。

广告的目的：

(1)树立良好的酒吧形象;

(2)提高知名度和美誉度;

(3)扩展销路，巩固客源。

a、宣传单、海报(告之开业时间地点及系列活动)各1万份，由公司组织全体员工对一些繁华街道,商业街,高档住宅区,针对性的人群和车辆进行发放宣传。

b、横副宣传。针对市郊区的一些街道进行横挂宣传。

c、贵宾邀请函(附加可享受优惠的促销活动)。主要是以短信的.方式针对以前所有的酒吧老客户。

e、电台或网络媒体宣传。(组织所有员工在宿州论坛或信息网发帖)f、全市出租车或三轮电动车的广告位。（大概15元/月）

g、繁华街道的led大屏招商广告位。图片主要以酒吧的效果图或是邀请来的钢管舞表演的形象照片综合在一起的大型pop放入广告位中。再加入公司的一些精简的宣传广告语。

f、通过手机微信或陌陌或qq群全面发帖宣传造势。

j、开业之后的宣传:人际传播，口碑的力量，这一点是酒吧宣传最实际有效的宣传，那我们要做的是把场所各项工作做到位，给客人留下美好的第

一印象，让客人给我们打广告。平时的宣传，比如说利用做节目策划各种派对，来进行宣传，一句话，经常亮相，提高知名度，从而形成品牌意识，

a、酒吧联合酒商做出一些促销,赠送活动。赠送酒水必须是酒吧以后营业中的主打酒水。

b．特价酒水活动。洋酒芝华士12年.518元一套另赠小吃两份果盘一份软饮四支纸巾一盒。买两套享受半价优惠777元。青岛啤酒300元一箱

开场、歌手表演、ds领舞、互动游戏、钢管秀等

1、灯光：很多场子找个灯光花几千块,结果一个晚上灯都是一个模式在那转!灯光是跟着音乐走的,不是乱打的!有的舞曲的节奏不一样,有快有慢。拍子不一样,有时候过了一个4/8拍出来的音乐没有鼓点(空拍)呢?灯光还是一个劲在转?一个能把场子真正推向高潮的不是靠一个dj!音乐固然重要,但是没有mc、灯光的很好配合dj是不能控制好气氛的。在全场的灯光亮度上通透的视觉带来的消费心理是刺激攀比，如果灯光亮，谁桌上喝芝化士，谁喝啤酒、谁喝皇家礼炮一目了然，桌上没酒了，生怕没面子，要继续玩还得买酒。

2、室温：当空调冷的时候人是不愿意动起来的,一个晚上保持一个舒适的温度也是不行的,温度也需要给客人进行体温冲击。当人最多的时候，通知工程部把温度适当升高一点,让人出出汗,让人感觉有点热了。这时客人的潜意识中会感觉到人实在太多了,太挤人了,然后再把气温调回来。等客人酒再喝多点的时候再把空调温度升上去出汗，这样酒又能多喝点!

3、在现场地安排一些美女,打扮的花枝招展的,往返于人群中，散发出的香味足以让很多人兴奋!要是能穿的暴露点就更好，促发更高的消费。

4、上客率：大部分场子在9点30以前上客量都不佳,那么在这段上客量不佳的情况下可以利用现有的资源强行充场!前场促销、演艺等等!上客分布：上客分布完全可以采取主动权!本身在你前场的时候上客量就不佳的情况下,首先要把进来的客人拉的场所最显眼的位置上以填补场所中心显得很空的地方!

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划九**

通过对酒吧消费人群、平安夜消费心理和消费习惯的分析，结合酒吧的经营规模、承载客流量等实际情况，xx酒吧特制定如下的酒吧平安夜狂欢促销活动策划方案。

紧紧抓住平安夜圣诞节期间的酒吧消费高峰来临的机会，通过对酒吧内外部环境进行设计布局，并将平安夜狂欢促销活动进行多渠道的宣传推广，营造出浓厚的平安夜狂欢活动氛围，在吸引客流量、增加酒吧人气、提高酒吧平安夜营业收入的同时，同酒吧的老顾客增进联系，并积极通过此次平安夜狂欢活动赢得一批新顾客，提升酒吧在消费者心中的品牌和档次形象。

20xx年12月24日

平安夜狂欢，礼物不断，惊喜不断!

1、圣诞老人的礼物

在平安夜当天，安排多名员工床上圣诞老人服装，背上圣诞礼物糖果袋，在酒吧门口和酒吧内为酒吧的客人派发糖果和各式小礼物(圣诞老人最好是巡回走动);凡到酒吧消费的客人，都有机会免费与圣诞老人合影留念一张(照片在指定时间和地点领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三次两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

2、平安夜假面舞会，遇上你的另一半，酒吧大厅在平安夜当晚19：00至23：00举行假面舞会，所有酒吧的顾客都可以参加，酒吧为大家免费提供面具，希望大家能够在xx酒吧里，在平安夜这个特殊的日子里遇上你的另一半。

3、平安夜幸运抽奖，好礼等你拿，在平安夜当天消费满xxx元的客人，即可参加酒吧的幸运抽奖活动，奖项从赠送啤酒、会员卡、圣诞节礼物到微波炉、饮水机等，最大奖项是由某某啤酒代理商提供的.液晶电视。

4、平安夜啤酒狂欢，凡在酒吧消费满xxx元的客人，就可免费获得啤酒半打;消费满xxx元，酒吧赠送啤酒一打。

1、酒吧场内布置

酒吧内的电梯、步梯、护栏等地全部悬挂彩色闪灯;

在电梯两旁摆放圣诞树，圣诞树缠绕彩色闪灯，并悬挂礼品和雪花;

在酒吧的墙壁上张贴圣诞老人头像，并有圣诞快乐等中英文字样。

2、酒吧场外布置：

在酒吧门口摆放圣诞树两棵，圣诞树上悬挂礼品和雪花;

在酒吧门口两侧安排两名身穿圣诞老人服装的工作人员，向顾客微笑致意并说“欢迎光临”;

在酒吧的玻璃门上喷画圣诞树及圣诞快乐字样;

1.制作彩色传单进行发放;

2.在xx报纸上进行活动宣传;

3.在xx网站进行活动宣传

酒吧具体工作安排由酒吧管理人员在当天做出部署和安排。

1.酒吧在平安夜促销活动不接受预定(老顾客除外);

2.同啤酒代理商做好联系工作，做好平安夜赞助的相关工作;

3.酒吧在平安夜当天设置最低消费金额，酒吧服务员要注意提醒客人。

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划篇十**

20xx年7月１８日（待定）

河南上上酒吧

引领时尚，与众同乐，与众不同

开业派对，尽可能的聚集人气，同时利用自己的一切资源来巩固好这些客源，使之成为我们永远的客户群，并要使我们的会所在短时间内融入市场。考虑到市场的实际情况，从而做到一炮打响，使我们会所开业的这个消息在酒吧玩家中迅速的流传开。把上上打造当地娱乐旗舰航母，成为新一轮掘起的名珠，让每个娱乐者消费时都想起乐同，都将迈向上上酒吧。

1、服务人员的培训和现场熟悉，

2、场地布置（整体空间软装饰,酒商广告牌）

3、人员到位（业务人员、公关人员）

4、酒商的洽谈及酒水单的制作

5、广告宣传（易拉宝dm邀请函灯箱等）

6、媒体内容（报纸广播电台电视台杂志短信平台等）

上上酒吧预计在20xx年7月18日开业，酒吧，开业期间所有公关人员必须到位及做好接待定位工作，迎宾做好详细记录，19：30准备工作全部完毕，开始迎接客人。 20：00开业仪式开始，领导致词

21:45hip hop音乐（副打dj）ds开场秀4人合22:30hip hop音乐（主打dj）灯光配合22:35ds表演舞

00:30特邀明星待定

希望乐同与各大商家（酒商、媒体、广告）作好配合，在活动期间主推赞助产品。

另建议入场后酒商以跑量方式进行部分酒水的销售。

开业优惠措施：（待定）

全场指定啤酒买1打送半打

指定红酒买1送1

芝华士12年买2送1

每消费区域达到最低消费可赠送精美果盘一份，小吃两份

在10月１８日之前完成联合宣传单的制作，活动日前三天进行宣传推广，活动当日赞助单位可进场内推广，广告方式如下：联合宣传单5000张左右（dm），

邀请函1000份

易拉宝6个，

现场ｐｏｐ和册子

户外媒体（考虑费用和效果，建议做一个大的移动灯箱广告）短信平台

基于本次是上上酒吧开张活动，为了达到一炮打响的效果，标新立异是关键。盈利并非主要目的。紧抓顾客的好奇消费心理，从活动的各个细节上都体现意想不到的设计思路，从而在绝大多数参与到或未参与到本次活动的大众心目中树立一个极其深刻的印象（不排除有争议性的社会影响，但可控制主流方向。），并在短时期内达到众所周知的效果。

如果达到强大社会效果，必然在同行业中也可树立起相对行业地位。并可为今后继续举办具有特色的创意活动建立基础，为寻求强大的`商业合作伙伴（各类赞助商），创造长期利润铺平道路。

信阳上上酒吧位于，营业面积平方，由香港及内地著名设计大师设计，上上巧夺天工的设计，时尚。经典，豪华的装修，世界顶级灯光，音响的配置，国内外知名的djs联决主打。拥有最先进的管理模式及一流的人性化服务，其投资之大，设施规格之高。服务功能之全。提供给顾客一处优雅，舒适的商务休闲，公关应酬与人际交流的私人独享空间，知已共聚的理想场所。

进入上上酒吧，不同的区域与空间，可以满足您不同的感官享受与休闲娱乐要求。玩在信阳，上上将会是您的最佳首选！信阳之夜，自然就是上上之夜！

大门口灯箱

移动灯箱2个

礼仪公司（大气球4支）

烟花，炮竹，

场地冷放烟花

印刷广告费用/4000元左右（宣传单、易拉宝，邀请函等）

户外灯箱/1500元左右，

移动灯箱20xx

场景布置费用/2500元左右

特邀嘉宾明星预计18000

开业总费用35000

策划：阿俊

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划篇十一**

万圣节是西方的三大节日之一，俗称西方鬼节。随着中西方文化交流的深入，万圣节在国内也有很大的市场，尤其是对于年轻人来说。年轻人个性张扬，喜欢尝试新鲜事物，勇于展现自己，这都与万圣节的主题有很大程度的契合。万圣节对于酒店餐饮、酒吧ktv娱乐、商超等行业都是有利的销售契机，商家都试图通过举办特色的万圣节活动，来提升各自的品牌形象和商品销售。以下是娱乐行业的圣诞节活动方案，希望可以给大家一点参考。

1、在门口以及堂内布置万圣节主题风格的装饰。南瓜灯、鬼模特、蜘蛛、骷髅头等。

2、服务员统一换成万圣节主题风格的服饰，尽可能夸张、恐怖。

3、给来店顾客发放道具，例如各种鬼脸面具，化妆颜料(自愿化妆)。

4、在凳子座垫，或者其他地方准备整人小道具，被整蛊的顾客成为幸运顾客，将有福利发送(下文介绍)。

pop宣传：提前一周，利用店内的pop宣传活动主题，做到让消费者都能初步了解活动。

短信营销：利用星野科技的八优短信通，给消费者群发活动短信。还可以将短信与g商通技术相结合，消费者通过点击短信里的网址链接，一键进入手机网站，就可以突破短信的限制，了解到更为详细的\'内容。例如：吸血鬼、千年女妖、骷髅怪、还是性感女巫?今晚你究竟会是谁?xx酒吧万圣节大型party让我们一起释放所有的压力，尽情狂欢尽情尖叫吧。

dm传单：利用g商通技术，在dm广告或者传单印上一个二维码，消费者通过手机扫描就可以进入手机网站，这样与短信营销形成整合，大大提高了传单的效果。

如果有官方pc端网站，提前做好本次活动的网站宣传页面。

1、在活动开始前暂时不准消费者入场，并且拖延入场时间，造成一个活动前的等待，这样可以利用人们的好奇心，达到更好的活动效果。

2、入场后先有嘉宾的表演，表演内容符合节日主题，消费者在看节目的时候，可以进行点餐。菜单上将食品名字改成与节日主题相符的，在食物造型上也贴近主题。

3、随后进行游戏环节，被事先安排好的道具整蛊到的顾客，成为幸运顾客参与游戏。游戏内容要让参与者感受到紧张恐怖的氛围，能让观众大声尖叫。

4、揭下来是舞会，要通过音乐、灯光等引导出高潮，假面狂欢，群魔乱舞。中间可以利用一些小技巧来是舞会达到高潮，例如突然降低音乐，熄灭灯光，放出狼嚎鬼哭的声音，营造阴森的气氛，在突然又提高音乐回到狂欢。

5、消费最高的顾客会获得大礼一份，所以参与的顾客都有一次抽奖机会。

整个活动过程中，抽时间给客人们拍照，要来联系方式以便以后可以送照片。这样可以让顾客充分体会到主办方的诚意，要他们深深记着这次活动，为以后成为客源打下基础!

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划篇十二**

活动主题：衡阳酒吧圣诞节活动方案

活动目的：稳定已有客源，拓展新的市场

活动时间：12月24日25日

活动口号：酒吧平安圣诞狂欢夜

活动背景：本公司酒吧自8月20日开业以来，经营状况一直不容乐观，且管理层更换反复，公司员工人心浮动,市场竞争日益激烈，想要在衡阳娱乐市场生存壮大，那么，一句话，关健就是要创新，在管理上要创新，在营销上要创新，同时，在宣传上也同样需要创新，而且重中之重、急中之急就是在宣传上要下决心进行创新，要进行品牌化、良性化、规模化的宣传，必须从主流和根本上彻底改变酒吧在衡阳人心中就是藏污纳诟的形象。

a、快乐圣诞，酒吧!圣诞特惠活动已经拉开序幕!

b、要圣诞礼物的，就赶快来酒吧!

c、美丽酒吧，让你的圣诞更浪漫!

d、让寒冬热血沸腾起来，酒吧以“家”的名义!

e、来酒吧还需要理由么浪漫、温馨、激情，还有意外的圣诞礼物，神秘的圣诞老人更让你喜出望外!

f、即日起，预定圣诞节卡座、包房，均可当即获赠精美礼物一份。

a、衡阳晚报、公司网站，

b、店外大型海报、横幅，

c、店内pop、mc宣传，

d、短信平台、营销网点展架。

a、以“圣诞节”为主线，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围。

b、每个包间的门及各楼层的\'走道和台阶需标志“merrychristmas”、“圣诞快乐”。

c、酒吧门口、走道、大厅装饰突出圣诞节日气氛。

d、员工的服装可以不变，加以圣诞帽即可，但必须在服务质量上加强。

e、大型圣诞树营造店外节日氛围。

f、安排圣诞老人随机进入包间，派送礼物。

g、整体环境可播放圣诞歌曲，提高节日氛围，扩大企业知名度。

a、各类圣诞小礼物(现场发放客人)

b、三位圣诞老人(安保人员)

c、圣诞树(大、挂灯、店内外各一株)

d、圣诞盒(可制作、标记“酒吧”印)

e、圣诞帽(服务人员用)

f、签名横幅、笔、便签(供客人签名)

a、20日前完成所有市场宣传，完成所有活动所需物品的采购。

b、23日前完成舞台节目的一切编排。

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划篇十三**

借“十、一”到来之机推出我公司新主题“开始和陌生人说话”。

具体项目：换桌游戏

每桌出一名客人参加游戏，抽签。

例：4号台客人抽到9号，就到9号桌和9号的客人玩游戏。总共５项小游戏，由客户经理和服务员掌握及现场指导。

给客人与客人之间有互动，让互不认识的客人能走到起喝酒、聊天。从而顺利开展“陌生人说话的”主题、走向狂欢。由主持人介绍活动，引导。客户经理和服务员具体详细解释。本次活动优势在于目前的酒吧都缺少特色，具体的卖点。我公司的这个主题是一次大胆的创新，能让客户很好的感受酒吧文化。为想出来认识朋友，而自身腼腆的客人提供一个顺利成章的平台。可能出现问题和上述的“创新”有一定矛盾性，这个就需要工作人员的积极性和dj、舞蹈、歌手前期的一个氛围调动。

主持人、客户经理、服务员

纸箱一个（和陌生人说话logo）、号码标签

1、根据现场人数气氛决定活动开始时间。

2、活动开始提前15分钟统计桌号，提前10分钟让客人抽签。

3、活动开始初由主持人介绍活动规则，同时服务员持箱子让全场客人抽签。如抽到本桌，服务员及时进行调度。

4、抽签结束后，主持人找一桌客人做示范，让客人到对应签号的桌子就坐。服务员和客户经理组织游戏。

5、现场负责人注意现场气氛，在大部分客人游戏玩尽兴时，安排穿插节目。

6、本活动结束。现场dj放舞曲，让客人自由活动。

整个活动的关键在于主持人对现场气氛的.调动、第一位换桌客人的选定及工作人员对小游戏的掌握、指导。

１、拔毛：拔每人五粒骰子，摇好后庄家叫任意两个点数，然后大家开盅，

移除上述两被叫点数的骰子，第二轮全部重摇，下一个人做庄家接着叫，如此类推，本人骰子最先被清空者输。庄家每轮换一次。

２、七八九：两粒骰子，一个骰盅，两人以上可玩，轮流摇骰，每人摇后

即开骰，如果两骰点数相加得是7则往公共杯中加酒（多少任由加酒者），得8的则喝杯中一半，是9的则要喝全杯，其他数目则过。

３、抢酒喝：每人一个骰盅，一粒骰子。由庄家叫最大的喝或最小的喝，

此时向公共杯子里倒酒。如庄家叫最大的喝，如果觉得自己的点数够小的话就按兵不动，觉得自己的点数过大的话就及时抢过杯子喝酒。若无人抢酒，庄家就倒满酒杯后，参与者开盅比大小，最大了喝完整

杯酒。

４、大话骰子：一人一个骰盅，五粒骰子。摇过之后，看自己的骰子，然

后猜测对方骰子点数，估算出两个人的某个点数总和，然后开叫，2个，2个2，2个3…3个1，3个2…一步步往上叫，直到一方确信总数不成立，开了对方的骰盅不过输了喝酒，赢了拍手。

５、取6个杯子，分别倒等量或者不等量的酒（看玩家的爱好），然后准备

一个色子和一个杯子，由参加者轮流摇色子，摇到几，就把第几杯酒喝光，如果杯子是空的，摇色子的人就往杯子里倒酒（多少随意），然后轮到下一个人继续摇，如果色子掉出杯子，摇色子的人必须先自罚一杯，再重新摇。

**酒吧活动策划方案论文 酒吧创意活动策划篇十四**

“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”

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游淘汰一对，到最后成3队后，可以得到大礼品

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，其中一人蒙上眼晴背上自己合作伴侣，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，男的蒙上眼晴。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。

七夕的应节食品，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，这样有可以给双方一个了解对方的机会

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！