

小酒馆营销方案(汇总5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

小酒馆营销方案篇一

康巴什酒吧餐饮文化街为游客及消费人士提供优雅、恬静的休息场所，仿如进入欧洲某个小镇，让身心最大程度放松。谨借开业之际，以高规格、高层次的开业仪式提升社会对酒吧餐饮文化街的关注度、知名度和美誉度，充分利用已经打造好的商业环境、休闲环境展示酒吧餐饮文化街的良好形象，一个时尚生活的人文地标，一个释放激情魅力的不夜城，最大限度的吸引、感染消费群，增强投资者信心，迅速确立酒吧餐饮文化街的行业领先优势。

一、活动主题：

时尚生活新地标 激情魅力不夜城

二、活动时间： 2017年8月20日上午

三、活动地点：

康巴什酒吧餐饮文化街（天安公交公司旁）

四、活动场地布置

五、活动内容

8:00-8:30 会场全部布置完毕，现场音响调试完毕，礼仪小

姐到岗位

宾，项目负责人、商家代表、相关领导依次致辞，主持人（或者领导）宣布酒吧餐饮街开业（21响鸣礼炮齐鸣）、请企业领导喷香槟，同时喷放彩带礼花（奏乐）

六、活动筹备工作安排

1. 落实邀请人员名单及领导讲话顺序
2. 安排临时用电设施
3. 采购必要的物品和礼炮（香槟、签名笔、彩带）
4. 舞台搭建工作（背景喷绘布、签名墙、红地毯、音响设备、主席台、空飘12个）
5. 联系商家赞助游戏环节奖品
6. 演员、主持人、乐手、演艺节目的对接
7. 停车场位置的划分与安排
8. 邀请媒体、记者、各重要微信公众平台编辑的（鄂尔多斯日报、鄂尔多斯晚报、鄂尔多斯新闻网、鄂尔多斯发布、康巴什发布、康巴什旅游等）
9. 活动照片资料的留存（安排专人负责拍照）
10. 活动后新闻稿的编辑与发布任务安排

七、活动演艺目单（待定）

1. 开场舞狮表演
2. 蒙古哈达迎宾舞
3. 时尚旗袍走秀
4. 独唱
5. 马头琴表演
6. 爵士舞（宣布开业后）

小酒馆营销方案篇二

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1、活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种? 问题可选择一些针对客户需求方面的。

3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告;

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告;

(3) 通过微信宣传活动信息;

4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况, 由现场人员总结客户回答问题情况进行分析, 有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户, 待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1、目标客户

2、客户组织

约访的新老客户当日来我行, 由接待人员进行简单了解后进行分流引导, 咨询客户带到咨询区, 参加游戏客户带至游戏区登记, 游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏, 对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1、时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2、地点

我行社区银行门口 (或能力范围可及内)

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

1、通过本次活动预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2、通过本次活动预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

小酒馆营销方案篇三

就地理位置看□xx酒吧位于一条酒吧街的其中，对于泡吧一族来说，可方便的找到休闲好去处；但于商家来说既有处于商业圈的地理优势，又处在激烈的市场竞争环境的劣势。全市酒吧的广告宣传方面，做得都不够理想，酒吧与消费者之间还是缺乏一种沟通的桥梁。

引领酒吧新时尚

20xx年1月1日(恰逢元旦，一年新的开始)

广州市xx酒吧

引领酒吧新时尚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。

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，要high出激情□high出状态，简单一句话，要的就是high!

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2万份，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)。主要是以邮寄的方式针对一些大型企业公司的白领阶层和政界的一些人员。

d□邀请大牌明星到场演出。(待定)

e□电台或电视传播或媒体宣传。

f□全市出租车的广告位。

g□繁华街道的招商广告位。图片主要以酒吧的效果图或是邀请来的大牌明星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酒吧光碟的宣传。

可刻录一些酒吧cd片带包装上面印制利客满标志(主要发放给一些高档轿车,或有音响设备的一些高档服装店等等)后期可赠送来酒吧的消费客人。

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酒吧自身也可做一些带酒吧标记的小礼品对消费的客人进行赠送。物品如:时尚打火机,钱包或一些有纪念意义的水晶制品等。

小酒馆营销方案篇四

酒吧,是都市休闲消费的闪亮的经济增长点!在广州这座城市,追求时尚、高品位的生活已经成了现代都市人的生活目标。在一天忙碌的工作之后,酒吧便成为一个休闲、放松、娱乐、会友的好去处。良风习习的夜晚,邀上三五好友,伴着轻音乐,轻泯一口杯中红酒,品味这个城市夜的气息!接下来,由广州活动策划公司-广州影响力演艺公司为您提供一份2013年酒吧开业庆典活动策划方案!

一、酒吧开业庆典活动背景

就地理位置看xx酒吧位于一条酒吧街的其中,对于泡吧一族来说,可方便的找到休闲好去处;但于商家来说既有处于商业圈的地理优势,又处在激烈的市场竞争环境的劣势。全市酒吧的广告宣传方面,做得都不够理想,酒吧与消费者之间还是缺乏一种沟通的桥梁。

二、酒吧开业庆典活动主题

引领酒吧新时尚

三、酒吧开业庆典活动时间

2013年1月1日(恰逢元旦, 一年新的开始)

四、活动地点: 广州市xx酒吧

五、活动目的:

引领酒吧新时尚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。

六、目标群体

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, 要high出激情, high出状态, 简单一句话, 要的就是high!

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。

七、开业前期广告宣传(开业前一个月)

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2万份, 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)。主要是以邮寄的方式针对一些大型企业公司的白领阶层和政界的一些人员。

d□邀请大牌明星到场演出。(待定)

e□电台或电视传播或媒体宣传。

f□全市出租车的广告位。

g□繁华街道的招商广告位。图片主要以酒吧的效果图或是邀请来的大牌明星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□酒吧光碟的宣传。

可刻录一些酒吧cd片带包装上面印制利客满标志(主要发放给一些高档轿车,或有音响设备的一些高档服装店等等)后期可赠送来酒吧的消费客人。

八、开业当日活动

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□酒吧自身也可做一些带酒吧标记的小礼品对消费的客人进行赠送。物品如:时尚打火机,钱包或一些有纪念意义的水晶制品等。

小酒馆营销方案篇五

中国石化陕西榆林石油分公司油库站即将开业(为尽快赢得客

户的认可(进一步扩大中国石化在当地的知名度和影响力(以“开业有礼”为契机开展营销活动(实现20xx年零售、非油经营开门红,经研究(拟在油库加油站开展“开业大酬宾”促销活动。

油库站开业大酬宾喜迎“双节”欢乐购

20xx年5月1日至20xx年5月31日

中国石化油库加油站

所有进站加油站的客户

一,准备宣传物料

1、活动拱门一组!含2-4个空飘,。

2、活动宣传横幅2条(横幅内容;

1,热烈祝贺中国石化油库站开业!悬挂在营业室门口,

2,油库站开业大酬宾喜迎“双节”真情大奉送!悬挂在拱门上,。

2、员工披绶带9条(绶带内容;开业优惠大酬宾。

3、宣传海报(主要内容;中国石化油库加油站简介及网点分布、中国石化开业优惠活动宣传、“迎双节”促销活动宣传(详见效果图。

4、促销品展示台1组。

5、加油站开业优惠活动及“迎双节”宣传彩页数份。

6、彩旗、三角旗、代金券、抽奖箱、奖球、刻章、烟花爆竹

等。

7、奖品及活动促销礼品。

二，促销政策

1、开业大酬宾

1，加油送便利店代金券

进站车辆加油金额每满100元送便利店代金券1元(多加多送。

2，加满参与幸运大抽奖

抽奖规则：凡是汽油满300元(柴油满1000元均有一次抽奖机会。

共设一个奖箱共有50颗奖球(其中特等奖1颗、一等奖3颗、二等奖6颗、三等奖40颗。

奖品如下：

特等奖：汽油燃油宝套装或柴油燃油宝两瓶！价值120元，

一等奖：长城玻璃水1瓶！价值10元，，

二等奖：便利店代金券5元、开米100g全面清洁乳和洗漱袋任选一，

三等奖：便利店代金券2元、开米60g洗手液和香泽高级面纸巾任选一，

备注：特等奖每天只抽取一次，活动！1，和活动！

2，可同时进行。

2、乐享三重好礼

1，加97#享好礼

在活动期间(加油站97#汽油价格执行低于到位价0.15元/升(且一次性加97#汽油200元及以上的客户(赠送价值2元礼品一份，凡是一次性加97#汽油300元及以上的客户(赠送价值3元礼品一份，凡是一次性加97#汽油400元及以上的客户(赠送价值5元礼品一份。建议赠送礼品为；康师傅矿泉水、饮料等。先到先得(赠完为止。

2，喜充值享优惠

活动期间(一次性充值500元以上(个人单用户加油卡享受1%的优惠。

3，油中感谢加油享礼

活动期间(按照汽油0.05元/升(柴油0.03元/升的标准开展“油非互动”活动。活动赠品除保留常规的手套、钥匙扣、纸巾、洗漱包外(新增康师傅矿泉水、饮料等富有节日特点的赠品为主(烘托节日气氛。

三，员工现场宣传

要求各加油站员工对每位进站顾客主动进行口头宣传(统一宣传用语为；

1、高标号汽油；“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节97#汽油促销活动(97#汽油每升优惠0.15元(还有礼品相送(请问您97#需要加满吗：”

2、加油卡充值；“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油卡充值最高可享1%返利(请问您需要充值

吗：”

3、油非互动：“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油送春联、福字等(多加多送(请问您需要加满吗：”

4、便利店商品特惠：“师傅您好(我们易捷便利店正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(多种商品正在优惠促销(欢迎您进店选购”。

五、组织机构及分工

为确保此活动的顺利进行(特成立开业促销领导小组(小组成员如下：

组长：韩吉生

副组长：朱兆云王伟谢德胜杨欣桐张茹

成员：零管科、榆南县公司、富康路站、银沙路站全体员工

具体分工如下：

活动总负责人：张茹

经营组：

成员：杨欣桐、任晓娜、薛亚琴

负责对加油站进行市场调研

1、效果评估等，

2、负责促销费用申请、结算工作，

主数据维护指导，

4、与省司协调加油卡上线等事宜。

非油组；

成员；谢德胜、艾春利、曹超、张潇月、姬文岗、张瑶、加油站员工