

酒吧方案装修(通用7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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

酒吧方案装修篇一

酒吧目标人群可分为三部分：

2、前卫人士，简称混的。这方面的`群体虽然没有消费能力，但是他们喜欢玩，喜欢刺激，那怕借钱也会撑起脸面出去玩，他们的需要很简单，好玩，有情况!漫天式的宣传对他们最有效，活动和热闹对这个群体的吸引是百分百，这个群体酒吧是凑热闹型，那个酒吧热就去那!

3、工薪阶层，酒吧的出现是城市的新新事物，对于他们而言是体验，是新生活，他们希望的酒吧是新奇的，有特色的档次的，这部分群体的沟通在于广告手法的吸引，这个群体是最有发展力的群体，如果留住他们，他们往往会给你惊喜的去制造一传十十穿百的效果!

1、组织人员针对老泡生活的地方进行营销

进行档次宣传面对面沟通，发展对我们有帮助的场所为营销点。

2、组织酒吧工作人员齐努力

在夜生活开始的前段时间进行大规模占据有利地形的撒式宣传。

3、营销邀请发放优惠卡

入其它会所等营业性场所进行会员卡与优惠卡的发放;本地畅销杂志报刊等广告宣传。

1、酒吧服务的模式服装变化。

2、做到全员口碑营销。

3、增加音乐的主体，多类型主题晚会。

1、节日活动

中西方的节日

2、周日活动

每周日搞一些主题性强的活动吸引客户

3、不定期的活动

抓住城市娱乐动态及国内外娱乐动态，跟媒体的安排一些特别活动，如快男超女一些选秀场下来了歌手。

酒吧方案装修篇二

全体来宾

在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。

真爱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，真爱酒吧将赠情人节厚礼一份，为您祝兴。

诚挚的爱意, 大声表达的勇气

酒吧方案装修篇三

:

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!

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.

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.

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.

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

: 开心锁, 爱心钥匙, 爱心手牌, 您的热情

美丽情人夜希望用鲜花来表达浓浓爱意的来宾

英雄豪情，誓夺花魁

全体来宾

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。

诚挚的爱意，大声表达的勇气 媒体推广：(可选)

酒吧方案装修篇四

这座城市强力打造，追求时尚、高品位的生活，成了现代都市人的生活目标，他们要的是生活水平、生活质量。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。泡吧不失为夜生活的首选：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！

酒吧，都市休闲消费的闪亮的经济增长点！

就地理位置看，酒吧主要集中在以下区域：路，广场，_城。这么多的酒吧相对集中在三四个区域，于城市文化来说，可形成酒吧一条街等商业人文特色景观；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。

艺术一族追求主题性酒吧，不为放松，不为休闲，只为追求艺术、理想，与志同道合者聚；

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。

综观，全市酒吧的的广告宣传方面，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。

20xx年xx月xx日

xx市

（一）开业前期广告宣传

为了达到向广大市民告知酒吧开业的喜庆消息，趁此机会传播酒吧文化，为开张一炮打响奠定良好的基础。

广告宣传（开业前一个月）

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府的一些人员。

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

可做一些背套（酒吧宣传语）或做一些谨告提示牌（酒吧宣传语）。车身的一些不干胶海报。

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。

报纸画册宣传

《xx晚报》《xx报》

发布内容：

a]有关酒吧开张信息；

b]有关开业当天活动信息；

c]有关酒吧企业文化信息。

作用：发布喜庆祝贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格：待定

发布日期□20xx年xx月xx日——20年xx月xx日

发布媒体□□xx晚报□□xx报》

精美酒吧画册（5万份）

发布内容：

a□新店布局特点；

b□套餐推介；

c□服务推介。

作用：借助开业时机，统一vi进行品牌传播。

开业必须的资料，酒吧的贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱乐部的形式或者与发放vip卡的形式锁定这一部分客源，必为酒吧源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册最好不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份，摆放在利客满酒吧柜台取阅。

发布日期□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

市内户外广告发布

发布内容：

a□有关酒吧开张信息。

b□有关开业当天活动信息。

有关酒吧企业文化信息。

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布酒吧开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出酒吧的气势和“引领市酒吧”的风范，户外路牌广告必须在路和路的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期□20xx年月日——20xx年月日（以后画面定期更换）

彩色宣传单张夹报发行

发布内容：

a□新店装饰

b□布局特点

c□服务特点

d□开业十天内，全场8折（待定）

e□开业十天内消费满1000元，赠送现金消费券等活动细则，现金消费券最低额为100元，一个月内有效。

作用：夹报发行覆盖面广，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加酒吧开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体□□xx晚报□□□xx报》

发布数量：5万份

发布日期□20xx年月日—20xx年月日

（二）后期宣传方案

a□广告宣传酒吧装饰，服务特点等，传播利客满良好的环境以及优质的服务。

b□举行各类市场活动，保证开业3个月内的人流量。

c□借xx年世界杯，在《晚报》上做文章，以软文形式通过分析世界杯现状侧面报道有关利客满的企业文化，提升利客满形象。

d□新闻报道慈善捐款活动等等公益活动，侧面树立酒吧正面的社会形象。

同时可以进行：

- 1、网上营销活动
- 2、实行会员制促销活动
- 3、系列主题活动等等

（三）开业当日活动

促销活动

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。

c.设立一定的抽奖活动。（奖品待定）。

现场文艺活动（略）

酒吧方案装修篇五

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

某某酒吧

男女配合，才能玩的活动

33人

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

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

3、情歌对对唱

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，男的蒙上眼睛，每组女的给对方瞎指挥，看那对吃到西瓜就赢的，赢的一队将得到小礼品一份。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

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

文艺演出：

女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

动细节问题和解说部分

我想活动费用定35块，活动人数32人先定下来交钱。有负责人收其提前14号收起把经费，买礼品和道具和食品、干果、水果，这样人数可以早点定下来。活动好开始，活动结束后，每个女孩一个美扶宝化妆品。

酒吧方案装修篇六

- 1、未经允许酒吧内禁止存放任何物品（如酒水等）
- 2、禁止私拿酒吧内任何物品送人。（如水果、酒水、饮料、咖啡、茶等）
- 3、禁止上班期间聊天。（如收银员、厅面服务员）
- 4、禁止无故离开工作岗位，确因有事需请假后方可离开。
- 5、禁止忙外忘内（前提是做好自己的本职工作）
- 6、禁止偷吃、偷喝行为发生，一经发现严肃处理。
- 7、禁止上班前吃有刺激性气味的食物（如大蒜、大葱）
- 8、禁止上班前饮酒，上班时吸烟等违纪行为。
- 9、禁止染发，男员工不留长发。
- 10、禁止使用客用设施（如电梯、洗手间）
- 11、禁止无故进入厨房。
- 12、禁止当班期间不穿制服（包括鞋袜、工牌）
- 13、禁止当班期间睡觉、打牌、听音乐、看电视、看报纸、

杂志等。

14、禁止在酒店内兜售私人物品。

15、禁止穿制服外出酒店（工作需要除外）

16、禁止无故早退、迟到、旷工。

17、禁止私配酒吧钥匙。

18、禁止在酒店内任何区域乱写乱画，蓄意破坏。

19、禁止工作懒散，不负责任，导致低效率。

20、禁止违反酒店的各项规章制度及操作规程、岗位程序。

21、禁止做假帐，私收账目。

22、禁止打架斗殴，男女同事勾肩搭背。

23、未经允许禁止私自调拨物品及领用物品。

24、禁止让酒水有过期现象发生。

25、禁止当班期间接打私人电话。

26、禁止下班后无故返回酒店及无故逗留。

27、禁止当班期间无故串岗。

28、禁止出现酒水丢失现象及盘亏现象。

29、禁止违反病、事假的规定（事假提前一天申请，病假需有病假条）

30、禁止胡乱调试酒吧内各种电器，损坏者照价赔偿。

以上条款是结合本部门实际情况制定的，如有违反将受到严肃处理。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

酒吧方案装修篇七

一做宣传首先要确定店里风格，想要抓住哪一群体的顾客？以店里的主题做宣传

二形式前期中期后期做哪一部分的宣传都是很重要的。

四中期，就很重要了随着开业，庆典，做促销打折活动什么的，现在就要看你这个经理的能力了，看你是怎么找酒商来谈，广告费和前期他能投入多少的问题了（呵呵内部问题）给客人最大的‘实惠’是我做店的根本（我想都应该试用）广告无非就是最佳途径了，找一个卖点突出店的主题和优惠政策（因为没看你做的店的图纸和出来的效果图不好意思）

五后期是要维护形象的时候了，做店的是不是我店装修有多

好，要给客人的感觉象回家一样的感觉，放松是最好的回报了。

市场调研分析：

一、目标市场地理环境

1、市场地理特点：区域的地貌，政治区域，城市的中心地带。

2、市场气候消费特点

二、行业环境分析目标市场主要经济指标：

1、企业所在市场当年的国内生产总值，以及历年的数据。

2、该市场的投资状况。

3、对娱乐市场影响较大的旅游方面的数据，特别是一年来接待的游客数量，以及是呈发展趋势还是衰退趋势。

4、把当地城镇居民人均可支配收入，全市职工平均工资，提供娱乐消费的收入比重，作为企业定价的参考依据。

5、全市人口统计数量，包括非农业人口及农业人口数量，用来预测ktv的客流量的大小及该地居民的消费水平和消费能力。

6、消费者受教育程度

7、消费者生活方式、休闲娱乐偏好习惯。

8、消费者人均收入。

产业环境：1、商业繁盛情况。

2、商业化的趋势与潜力。

3、地方政府优惠、扶持政策，包括消防、治安、文化、工商等政策情况。

社会环境：1当地风俗习惯。2、历史文化。3、民族结构。4、国际交往，

三、市场分析1、经济指标：当地企业经营状况、实力排列；经营形式及所占的比重；营业网点数量；从业人员数量。

2:选市场的原有企业经营现状：企业数量与竞争能力（是否已形成规模竞争？）；经营管理水平高低；经营档次高低；消费价位。

3:竞争对手分析：

b□传统型竞争者优势：传统优势；经营规模优势；位置优势；政策优势。

c□新兴高档ktv经营者：经营类型？市场取向？是否平民化、贵族化等。经营地段：哪一区，段，装修的风格特点及选用装饰物件。经营状况：营业额、营业利润、客流量、订房数等。经营规模：店的面积、可容纳客人数量。大小各类性包厢分布及所占比例状况等。

4;消费者分析：

a□该市场消费者习惯、消费者类型、选择偏好等。

b□该市场消费者的消费特点，包括消费者的消费意识，个人或家庭的消费所占比例如何，消费水平的高低。

c□目标市场消费者分类：政府、军队、企业、家庭消费、游客。