

2023年酒吧国庆节活动方案策划书(优质5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

酒吧国庆节活动方案策划书篇一

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一起喝酒、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。

酒吧国庆节活动方案策划书篇二

地址□babyface(三星桥)

电话：

相聚的快乐，将让客人体味到温馨浓情，体会到音乐的魅力。我们将精心设计了各种新奇有趣的节目，以及礼品大派送。您将在节日优美的环境气氛中，、享受新潮的音乐，度过一个璀璨难忘的圣诞节。

活动中旨：

一、活动对象

(一) 市场分析

(1) 圣诞节是西方的第一大节，人们在这一天身着盛装，准备盛宴，互赠礼品，尽情的狂欢。近年来，在我国也开始流行圣诞节。每到这一天，街上张灯结彩，玻璃窗上喷上了与圣诞有关的精美图案，许多青年、少年都是三五成群去吃圣诞大餐，参加酒吧圣诞party的，所以本酒吧应注意这一消费群体。另外，兼顾中年消费也是我们酒吧相对比较大的消费群体。

(2) 元旦是我国法定的节假日，随圣诞而到来。这一天，也会有消费者光顾酒吧，或亲朋好友在一起，或热恋中的情侣在一起庆祝。因此，关于元旦这天的促销也应该充分考虑。

(3) 在节日期间，人们会为节日的喜庆气氛所感染，一般心情愉悦。有一种消费的冲动，所以在节日期间，可以推出高利润、花样多的洋酒、……，并赠送礼物。

主题：狂欢圣诞节火辣派队和跨新年元旦(舞一夜===舞一年)
狂欢派队

(二) 活动内容

1、所有客人可以免费参加听圣诞钟声

12:00整的钟声，为您带来好运，祝您快乐、健康、幸运!!!

a□幸运抽奖

每位客人都会得到一张抽奖券。活动最后将举行抽奖。

一等奖1名：{免费}……(待定)

二等奖2名; {免费} …… (待定)

三等奖3名: 圣诞幸运。。 (待定)

2、节目安排

a□平安夜: 为您奉上精美的圣诞系列, 赠送有酒吧的礼物, 举办热舞派对, 幸运抽奖, 并有圣诞老人助兴。

b□安排嘉宾演出(3-4档)。《待定》

四场地布置

(一) 场地布置

酒吧门口圣诞屋贴着各式的印有圣诞节的彩画、雪人(腾图)(圣诞老人)(礼品)通道处`雪花`场地内部挂些圣诞喜庆饰品“圣诞快乐”等字样。门口摆着一个2.5米多的圣诞树, 椰树上挂有七色的灯泡, 晚上把灯打开。(最好安排木工制作一个木房子)

(二) 人员安排

1, 经理: 全面负责接待制定和落实经营项目, 进行成本控制;进行行政领导, 负责员工的配备使用和有关人员的管理。向外界发布消息和信息, 统筹广告宣传活动。

2, 迎宾人员: 负责具体承接预定接待服务,

4, 收银员: 负责每天的结算工作准确迅速, 自觉遵守财务纪律和财务制度每日收入现金与帐面核对相符。

5, 调酒师: 进行花式调酒表演,

6, 场地组长: 督导本班组服务员, 优质高效的完成任务, 检查服务员的仪容仪表和服务区域的维护, 保养, 清洁工作。

7服务员: 提供高效率和高质量的服务, 服从领班的安排, 按标准做好各项工作, 尽量帮助客人解决各类问题, 必要时, 将客人的问题和投诉及时汇报给领班解决。

8音响师: 提供优质高效的音响服务, 维护好音响设备, 做好维修工作保证营业。

9采购员: 根据酒吧计划分批购进原料及各种器材。

10电工及工程技术人员: 做好设备电路的检测和维护。

11、舞台总兼dj□演员若干: 负责整个活动的节目表演及音乐。

12、从服务人员中抽出2名装做圣诞老人。

五准备及宣传工作

1制定促销菜单(更换现在的酒水牌)

2制定活动的节目表(由舞台总兼安排)

六广告宣传出。

1电视广告传播速度快、2广播广告3报纸广告(应考虑成本问题, 该项由领导来定)

4宣传品pop*2广告喷绘(1, 平安夜和圣诞节)(2, 跨新年元旦)

七时间安排

1、12月10号—12月20号为: 宣传品pop*2广告喷绘布置, 原

料采购、器材购买、演出联系、人员配备、圣诞节的场地布置安排。

2、12月21号—12月

酒吧国庆节活动方案策划书篇三

一、活动引言：

又到了悠悠夏季，在毕业生离别之际、在大一新生即将进入大二时.....对自己一定有好多话要说。不管是反思还是总结。不管是对未来的期望和现在状态。都可以用笔写下，给未来一总意想不到的惊喜与快乐。

二、活动目的及意义：

目的及意义：忽略时间的慢递’能放缓生活节奏，慢递的时间观念对人们生活的生理抑或心理都有放松的作用。放松生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以缓解寄信人的焦虑感，帮助减压。

在收到信件的刹那发生时空错位，让现在和过去重新连接，刺激人们重新审视时间与生命的意义!提醒人们在快节奏的生活方式里不要遗忘最宝贵的回忆和憧憬。停下来冷静的思考，什么才是真正值得珍惜的，什么才是自己真正追求的。

三、活动主题：

“时光慢递”至未来

四、活动时间：

xx年6月7号

五、活动地点：

华北水利水电学院文体中心

六、活动对象：

华北水利水电学院全体学生

七、主办方：

华北水利水电学院建筑学院景观设计

xx066与xx067班

媒体合作方：

八、活动流程：

(一)前期宣传：

1.海报宣传：

(1)宣传组于6月3日前制作一份海报(规格为1开)，主题为“时光慢递至未来”。

2.条幅宣传：

制作主题为“慢递坚持与希望，收获成功与梦想!”的条幅。

3.媒体宣传：

6月6日至6月9日期间

(1)联系广播站记者,编辑,制作有关校园采风的一期节目播出

(2) 文体中心电子宣传栏以“ ”为主题滚动播出

【联系微博协会】

(3) 在微博、贴吧、论坛对进程进行宣传。

(4) 大学生记者团通过手机报的形式活动进程进行宣传。

(二) 具体流程：

1. 6月7日预定团工委的桌子。社联的帐篷。

2. 【活动期间的具体分工】

时间：6月9日中午11:30至17:00

地点：文体中心前

对象：华水全体学生

内容：写一张明信片，寄给未来的自己。有关学习，有关爱情，有关友谊…

酒吧国庆节活动方案策划书篇四

“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

（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

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

7、四不象

最后终结情侣

(三) 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。

自由活动:吃巧果

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。

酒吧国庆节活动方案策划书篇五

“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。

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。

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！