

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量贩ktv圣诞节活动策划方案(汇总6篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量贩ktv圣诞节活动策划方案汇总篇一

1、啤酒活动

青岛啤酒 买5送3 买10送10

2、洋酒活动

圣堡威 /瓶 原价 xxx元

圣堡威/瓶+中果盘+爆米花+6瓶 === 现价 xxx元

苏格兰纯正威士忌

红方

ak--47

芝华士

红牌伏特加

百利甜

奥米加银

3、红酒活动

92长城精酿干红 原价

长城精酿干红/瓶+雪碧2斤+爆米花1袋+中果盘1份==xx元

张裕至尊干红 原价

98张裕至尊干红/瓶+雪碧2斤+爆米花1袋+中果盘1份==xx元

芝华士+冰绿茶+苏打

芝华士+冰绿茶+苏打 现在最为流行的喝法。可到了ktv里，这搭配就有几分好玩了，一定要冰绿茶，不能用冰红茶，还是以康师傅这牌子的为好。结果就在一股仙风道骨的茶香中，酒精悄然而入，其乐融融。

轩尼诗+苏打水

轩尼诗+苏打水 我们所熟知的轩尼诗是法国白兰地的四大品牌之一，这支轩尼诗不知可在其产品系列中。法国人一向是很骄傲的，要是得知轩尼诗被这样勾兑一番，不知会作何感想，这种美好的感觉，比用色盅晃出5个6还心动。

杰克丹尼斯+可乐

杰克丹尼斯+可乐 据说当年是某位国家领导人发明了陈醋加雪碧的喝法，所以美其名曰：天地一号。没多久市面上还真出现了一款名为“天地一号”的饮料。杰克丹尼斯加可乐的组合到底有多好喝要视个人口味而定，不过据说国外已经有

了类似“天地一号”的产品，名为杰可，顾名思义，主要成分就是杰克丹尼斯加可乐。

百利甜酒+苏打水

百利甜酒+苏打水 女人喝酒是很冒险的，其形象要么特别堕落，要么就特别美丽。百利甜酒的所有组合都是为了迎合女士们，除了加苏打水，甚至还可以加牛奶！

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量贩ktv圣诞节活动策划方案汇总篇二

2011年的工作计划已经明确，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要在董事会的正确领导下，紧紧依靠团队大力量，始终坚持尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，我们的工作一定能虎虎有生气，我们的目标一定能顺利实现。

祝各位同事在新的一年里取得良好的成绩，祝大家心想事成万事如意。

dj部经理

我的老婆，邹白。 篇四：红城量贩式ktv工作计划

红城量贩式ktv 前期筹备工作计划

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量贩ktv圣诞节活动策划方案汇总篇三

量贩式ktv就是大量经营的ktv，具体点就是包厢类型多，数量大，价格便宜。管理制度的不同源于客户群体的不同。这样

的类型多为品牌经营，实力雄厚，注重企业文化建设，讲求的是一个团队，有健全的管理制度。

量贩式ktv的经营之道主要是要有先进的点歌系统，目前很流行的一个vod点歌系统，可以作为考虑对象，但是在选择时还是要注意一些要素，首先是要有先进的系统，确保运营中不会死机；特别是对歌曲的要求也是很高的，一般回去唱歌的都是追求时尚的人，歌曲更新的进度，也就是吸引顾客的资本。

其次，音响的设计，唱出来的歌曲没有那种荡气回肠的效果，还不如回家唱k□所以音响的设计也是吸引顾客的必要条件。

1ktv是人服务人的行业，好的管理可以降低成本，增加收益。倘若顾客光顾的时候，服务人员不理不睬，活着热情不够，也许会打消顾客的热情，或者是间接的影响顾客的心情，这样就不能吸引更多顾客也会失去“回头客”。所以要以人性为出发点，让客人有宾至如归的感觉。

2减少服务人数，降低成本。

3提高效率采用店长制一元化管理，分层负责，人员培训、回训、在职训练、末位淘汰制都是必要手段。

4凝聚员工向心力：员工在第一线，最了解顾客需要，最能直接满足顾客，要让员工以公司为荣，尽心尽力服务顾客。可以适当的采用奖惩制度。

除开以上，还有就是对于整个ktv的行销策划，没有行销就没有市场

(1) 成立企划部：目前懂ktv的企划人才太少，最好自己培养；店内布置、店外宣传、促销活动，不可间断，永远有活动。

(2) 建立cis系统：缺少企业识别系统，就没有文化，无法让顾客产生认同感，培养出忠诚度高的客人。

(3) 搭桥供货商：与酒水供货商长期紧密合作，多做促销活动，带动销售，更可利用供货商的广告把本店也一并宣传出去。

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量 贩ktv圣诞节活动策划方案汇总篇四

量贩ktv规章制度与员工培训

服务十要

招呼要主动，微笑要真情；

态度要诚恳，服务要周到；

服务要规范，头脑要清醒；

技术要专业，观察要仔细；

反应要敏捷，动作要灵巧。

培训工作是无穷无尽的，没有培训就不能向前发展，目前随着量贩式ktv行业的发展对培训工作的需求也是增加了许多。目前员工培训的重要性已经达成了共识。接下来我们来看看量贩式ktv员工培训的部分重要知识。

第一点：做好这项员工培训工作首先要建立好学习培训的长效机制，在这一点上需要注意的问题是一定要考虑到各个部门的工作性质，各个部门员工特点及文化程度等各方面信息。对于关键部门要采取重点培训。

第二点：量贩式ktv员工培训中所采取的方式要灵活有创新，无论是多有耐心的员工如果长时间采用相同的培训方式那么他们是会产生厌烦的，从而会致使培训效果不好。让整个培训以失败而告终。针对不同岗位员工采取不同的培训方式，相同岗位上的员工根据其接受能力采取不同的培训方式，这样采取创新的培训方式会很容易让员工接受。

第三点：整项员工培训中还有一点非常重要那就是要求建立科学的学习效果评价制度，这项制度的制定是量贩式ktv员工培训中不可缺少的一部分内容。

公司介绍：

1. 皇城量贩式ktv于2014年11月15日开业。
2. 公司经营特点：量贩式ktv
3. 皇城量贩式ktv管理组奉行“层层上报”政策，如果你有什么问题或建议请和任何一名管理人员进行沟通，当直属上级不能给你满意的解答请向他的上一级汇报。
4. 人事架构：总经理/店长/主管/领班/组长/员工。

员工待遇：

1. 发薪日期：每月15号发薪(15号的发薪，如碰到假日可能会延后)
2. 薪资结构：底薪1250，+奖金100，+全勤奖100，加酒水包厢提成。
3. 人事手续：店长签字同意、主管签字同意、领班安排工作

岗位。

a.本人身份证复印件2张

b.两张(1寸照片);

c.本人有效健康证

d.学历证件复印本;

e.流动人口婚育证明;

g.员工每月在工资内扣取50元预留金。农历12月一并发放;

h.以上资料未交齐将不与发放首月工资;

i.买断2套制服使用权, 200元办理手续时一并交纳;

4. 工作时间: a.一天工作8小时, 但本ktv采取责任制, 必须将工作做完才可下班。

b.晚班(19:00—04:00)。

5. 员工沟通:

活动: 全体员工每年不定期举行。

休假: 每周休息1天, 一月四天。

其它: 作为回报, 我们对你们也抱有一些期望, 你们最基本的职责就是关心顾客, 同时, 我们还希望大家能够准时上班, 保持良好的个人卫生, 遵守公司的规章制度。

第三章 员工福利

一、工作时间：

每日8小时但公司采取工作责, 必须将工作做完才可下班。

一、工资：

公司根据不同岗位，发给每位员工工资。并结合公司时间和平时工作表现，不定期地进行提升或下调工资。

备注：

实 习：1. 每日8小时，35元/每日，实习时间7天。待工作满三月后，第四个月与工资一同发放。

2. 七天由同一培训督导带训，新进伙伴在包厢服务所得小费必须按50%提交给带训的培训督导。

3. 实习时间如遇点台，订台无需50%提交给带训您培训督导。（原则上不同意实习时间单独服务包厢）

试用期：1. 底薪1250+住宿+奖金100，+全勤奖100，（无业绩挂靠）。

2. 试用期1个月时间。

小 费：原则上公司对外宣传不收取小费，顾客认同员工的服务，公司立场中立。如工作中向顾客强行索要小费或变相索要小费，并且有因顾客给的小费多少而服务质量有所不同，被顾客投诉的将严肃处理。

提 成：员工如当月有一定的业绩后，进行分档提成。

所有员工按15%提成；

二、工休假日：

员工每个月可享有4天休息日。休息日由本店店长或主管预先安排，员工若有特别要求，可视具体情况而定，如因业务需要未获允许，员工必须服从店长或主管之安排。

注：每周休一天，原则上不可连休特殊事件除外。

三、特殊节假日上班：

依国家规定，春节上班，公司依劳动法规定的节假日上班薪资给予计薪。

注：当日底薪与劳动法中规定倍数相加=假日上班薪资。

四、婚假：

员工在公司服务满一年结婚准有薪假7天(含公休假)须于10日前提出申请，并附证明，以上假期含节假日。

五、丧假：

员工遇有配偶、父母、岳父母、公婆、子女、兄弟姐妹去世，公司将给予三天的有薪慰唁假日。

六、产假：

1. 已婚女性员工服务满半年以上，可享受30天有薪产假(含公休假)
2. 已婚男性员工服务满半年以上，可享受3天有薪陪产假。
3. 分娩假原则上按国家规定精神办理。

七、工伤假：

员工因工致伤，公司视程度给予一定期限的有薪假期。工伤

医费，按国家规定执行。

八、年假：

* 一个月连续请假超三天者；

* 一年请假累计超七天者；

* 夫妻一起居住超1个月者。

* 一年内累计三天旷工(包括三天)取消年假资格。

2. 享受探亲假的员工，一年只能请一次假期，期限不得超过15天；特殊情况需延长假期的，应提前办理续假手续，否则超过按旷工处理。

3. 工作满一年享有7天带薪(不含津贴及加给)之假期，须提前一个月申请，年假不得跨年积累，未休完之年假视同放弃。

4. 休年假的员工如需把工休日加入到年假中，必须按公司规定一个月；

例：员工王某(外省)于2004年4月1日起休年假，可休天数7天。

王某(外省)于2004年4月15日起休年假，可休天数8天。

王某(外省)于2004年4月30日起休年假，可休天数9天，

5月只享受1天休息日。

5. 员工请假手续一式二份(一份交人事部，一份公司存档)。

九、佳节奖金：

三八节、五一节、五四节、中秋节、国庆、元旦、春节、奖

金统一为100元。

十、免费包厢券：

提供员工2小时免费包厢券(当月全勤及当月未记惩戒符合2项条件之员工方可领取)

*员工休假来店消费按会员卡折扣。

*员工本人须在包厢内消费，结帐时须在帐单上签名。

*员工本人未签名将不生效。

十一、预留金：

公司员工每月预留金50元，待年终如数归还，中途离职，办理完移交手续亦退还预留款项。

第四章 奖罚办法

一、奖励

凡表现优秀，认真负责者，主管得记录并呈报奖励员工，奖励方式如下：

优点奖20元，

嘉奖奖50元，

小功奖100元，

大功奖200元。

二、下列事件予以“优点”奖励：

1. 配合加班，使营运顺畅者。
2. 学习能力强，勇于接受挑战值得鼓励者。
3. 协助帮忙公司维护设备，不被破坏。
4. 协助其他工作任劳任怨。
5. 教导新人细心认真者。
6. 配合人力调度，工作卖力者。
7. 工作区域保持清洁良好者。
8. 服务顾客亲切有礼，常保持笑容。
9. 其他经审核符合优点条件者均可奖励。

三、下列事件予以“嘉奖”奖励：

1. 传达正确观念或带动工作气氛者。
2. 配合干部完成重要清洁工作者；
3. 店内拾金不昧，值得表扬者；
4. 主动协助他人，发挥团体精神，使工作顺利完成者；
5. 配合上级政令推行，表现优异者；
6. 促销酒水、服务周到、成绩优异者；
7. 维护公司设备，使公司免于受重大损失者；
9. 执行清洁工作尽心尽力，成绩卓著者；

10. 合理化建议，经审核实施，确能增收节支，卓有成效者；
11. 工作中者能树立模范作用者；
12. 其它经审核符合嘉奖条件者均可获奖励。

四、 下列事件予以“小功”奖励：

1. 阻止客人打架滋事，维护公司设备，表现突出者；
2. 提高店誉有重大贡献或维护公司利益有功者；
3. 工作中积极并能带动其它同仁为公司创造业绩者；
4. 合理化建议，经审核实施，确能增收节支，卓有成效者。
5. 其它经审核符合小功条件者。

五、 列事件予以“大功”奖励：

1. 积极推行政令，致公司获重大利益者；
2. 提供特殊技术，完成工作，对公司有重大贡献者；
3. 对外参加训练课程或竞赛，表现突出者；
4. 其他经审核符合大功之条件。

六、 惩戒

警告罚20元，

申诫罚50元，

小过罚100元，

大过罚200元。

20元 50 100元 200元

七、下列事件以“警告”处分：大事

1. 在上班时游荡各工作岗位。
2. 上班精神散漫，行动迟缓者。
3. 工作时间阅读杂志或进入与工作无关的互联网址，网上游戏、网上聊天。
4. 职员之间互相不敬，言词不礼貌者；
6. 在工作场所喧哗，嬉闹妨碍他人工作者；
7. 包厢茶几面卫生清洁不到位(可连续处分)；
8. 当班期间，聚集聊天者；
9. 下班未经许可逗留者；
10. 未第一时间配齐杯具招顾客投诉；
11. 当班期间讲方言者；
12. 班前卫生清洁不彻底者(可连续处分)；
13. 集合点名未到者；
17. 未执行公司标准服务礼仪或礼貌用语者(可连续处分)；
18. 上班穿的工作服脏，不按规定位置佩戴工号牌；

21. 随地吐痰，乱抛杂物；
22. 上班时间私自在工作区域会见亲友；
23. 将公司水杯作私人饮用；
24. 将托盘放在客人桌上，接受客人馈赠的酒水饮料等；
25. 拒绝店长授权的有关人员正常的检查；
27. 或其它经审核符合警告处分之事项；
28. 上班时间手机者未调至震动；
29. 上班时间当着顾客面拨打/接听私人电话者；
30. 器具洗涤不干净；
31. 不主动接受验包厢者；
33. 因整理货物或其他原因忽视接待顾客者；
34. 工作区域内出现纸屑、杂物、烟头不捡者。

八、下列事件以“申诫”方式处分：

1. 屡犯警告事项，每月累计超过三次者；
2. 未依规定调假及休假者；
4. 当班时间咀嚼口香糖者；
5. 领货或收货不确实者；
6. 对工作情况无法掌握，模糊不清者；

7. 私自接听、拨打外线电话者(公事除外);
8. 逾期未交人事资料者;
12. 每月迟到三次或超过30分钟, 出勤不力者;
15. 休息超时者;
20. 收班包厢电脑未按正常操作程序关机, 或未关者;
22. 不爱惜公司资产者, 造成浪费或中饱私囊者;
23. 不服从主管合理指派者;
26. 擅自调换更衣-衣柜或宿舍, 私配钥匙或擅自加锁;
27. 私自带食物进入公司;
28. 在更衣-衣柜内存放公司任何物品或危险品;
29. 私用毛巾、台布、口布;
30. 帮客人在公司以外的地方购买物品;(特殊情况, 经现场干部同意除外)
31. 工作过程中私自座沙发者;
32. 在客用区域内坐卧沙发或使和客用(包厢)卫生间;
34. 其它经审核符合申戒处分之事项;
35. 货品送错包厢者(造成损失本人按原价赔偿);
36. 未经允许私自进入音控室者。

九、下列事件以“小过”处分：

1. 未经核准擅离岗位外出者；
2. 未经课长以上干部授权擅自张贴、破坏、撕毁公告者；
3. 犯“申戒”事项，每月累计超过二次者；
4. 违反警告、申戒态度傲慢，不认错顶撞者；
5. 未确实完成交接工作者；
6. 合理的工作安排拒不执行，肆意怠慢者；
7. 不服从领班、组长、合理的工作安排和纠正者；
8. 在工作时间内睡觉者。
9. 职员之间互相打闹、嬉戏者；
11. 故意逃避不分担工作者；
12. 不爱惜公司资产，或见到他人损坏公司资产不报告者；
14. 无故不参加公司会议或培训课程；
15. 上班时吸烟(特殊情况除外)；
16. 未经批准在公司消费；
17. 开会迟到或未到的者；
18. 其它经审核符合小过处分之事项；
19. 未经允许擅自使用客人电梯和公司规定的客用通道。

20. 让顾客参与你的本职工作;例如: 清洁包厢的工作等等。

四、下列事件以“大过”处分:

1. 屡犯“小过”事项者, 每月累计超过二次者;
2. 泄漏公司机密者;
3. 服务态度恶劣造成公司声誉被影响者;
4. 发布谣言造成同事猜忌不合者;
5. 其它符合“大过”的情况;
7. 欺骗上司或提供伪证;
8. 疏忽工作或怠误工作, 使公司受重大损失者;
9. 在工作中勾结业务经理进行业绩操作者;
10. 当月旷职2次以上者(含2次);
11. 服务不周, 对客人不礼貌, 影响店誉者(视状况严重免职);
12. 对同仁恶言相向, 捣乱秩序或对干部恶言抵毁、污蔑者;
13. 当班期间因有朋友在公司消费, 而影响工作者;
14. 留存或食用客人剩余之食品者。
15. 非调音人员, 擅自调音者;
16. 向顾客强行索要小费或变相索要小费者;

17. 因顾客给的小费多影响服务质量经查证属实者；
19. 未经批准私自进入厨房、机房、柜台、主接台及收银社\收银台者；
20. 在工作岗位放置食品，偷吃零食者；
25. 浪费公司物料，增加公司成本者；
26. 上班赌博,吵架者（视情节可处以开除）；
27. 私藏、毁坏公司的物品(包括工卡)；
29. 其它经审核符合大过处分之事项；
30. 上班时间擅离岗位，影响本职工作者；
31. 利用营业场所出售公司以外商品者；
32. 员工未经批准不得在公司过夜(特殊事件除外)。

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量 贩ktv圣诞节活动策划方案汇总篇五

- 1、服从领导、团结同事、尊重宾客。
- 2、熟练使用礼貌用语、良好的语言表达能力。
- 3、遇见客人及上司主动问好。
- 4、言行举止得体大方，为人处事有礼有节。
- 5、工作时间应保持良好的精神面貌。

- 6、反应灵活，具备超强的应变能力。
- 7、品行端正、好学上进、吃苦耐劳、积极主动。
- 8、养成良好的勤俭、节约的良好习惯；为公司做好开源节流。
- 9、日常工作做到效率高、速度快、做事勤。
- 10、遵守公司的规章制度，服从上级的各项工作安排。
- 11、熟知公司的各项消费政策、房间具体位置及风格。
- 12、熟知公司各项出品、品名、口味、价格、饮（食）用法及服务方式。
- 13、熟知常规事件及应急事件的处理方法和程序。
- 14、熟练掌握灯光、电脑音响及简单故障为处理。
- 15、拾金不昧、拾遗上报。

2023年量贩ktv工作总结 ktv圣诞节活动策划书量 贩ktv圣诞节活动策划方案汇总篇六

圣诞节已经流行成为一个非常浪漫的节日了[ktv当然不能错过这个既能宣传自己又能巩固老客户的好机会。今天小编就给大家带来2016量贩ktv圣诞节活动策划方案范文，大家一起来看看吧。

---今年的圣诞夜，希望有你在身边

初拟策划及布置方案如下：

a 活动主题;缤纷圣诞□music之夜

b.活动广告语: 今年的圣诞夜, 希望有你在身边

c.宣传时间: 2014年12月2日-2014年12月24日

印刷精美质量好的宣传玩乐手册: 宣传画册, 一方面集中、全面展示活动内容及一些娱乐游戏, 提高宾客在包厢的逗留率。使整个玩乐手册更加具有系统性、完整性;另一方面, 可以成为馈赠各方佳宾的最好礼物, 成为对内对外宣传a gogoktv的最好资料, 具有不可比拟的推广性和可持续性。

宣传画册:

印刷贺卡送客户

贺卡具有收藏价值, 并且自制的贺卡是ktv文化符号的重要表现形式, 能渗透ktv对老客户的人文关怀和对新客户的热情期待, 同时在贺卡中加入优惠券及白场2小时免包券(可时间限定)。

整个ktv安排两名圣诞老人和小丑发圣诞圣诞贺卡(每一张设计不同, 每一张卡上都写着今年的圣诞夜, 希望有你在身边的字样)提供照相留影服务。

五区大厅外:在大厅外摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物的圣诞树, 高大气派, 渲染氛围, 烘托节日气氛□ktv一进大厅的花艺可以用圣诞装饰物精心装点, 主体颜色红、白、绿圣诞三元色的彩灯缠绕, 整体形成一种视觉上和听觉上的冲击力。

装饰部位分以下几个重点部位:

a□大厅门口

b□大厅等位区

c□打厅柱子中间

d□前台

e□前台背景墙

k□洗手间门口

l□各房间门口

a□大厅门口

(1) 公司大门口以两米高的圣诞树，左右各一棵，分别坐落于大门的两侧部位，上边环绕霓虹灯，装饰雪花、圣诞袜、圣诞铃铛、等圣诞小装饰品。

(2) 如果有条件可以在正对门口部位堆积雪人、或用木料搭建城堡。

(3) 在门面的门沿部位悬挂圣诞铃、雪花等装饰品。

(4) 大门玻璃以圣诞画张贴

以上所需物料：圣诞树 2棵 高：2米

圣诞装饰品 若干 不少于3件

b□大厅等位区

以上所需物料：

圣诞树： 四棵 高：小于等于1米

霓虹灯： 5米

圣诞帖画： 四张

圣诞小挂饰： 2个 小圣诞旗： 若干

以上所需物料：

城堡建造： 1个 高2米 宽2米

装饰品： 雪花、圣诞袜、圣诞铃铛、等圣诞小装饰品若干，不能少于3个。

d□前台

前台的前台正前方悬挂四个中号圣诞环，以波浪式松叶悬挂前台，

e□前台背景墙

前台背景墙后边以一个大的圣诞环悬挂在背景墙上，以一张圣诞贴画张贴。

k□洗手间

洗手间门口和内部分别以圣诞的中号贴画张贴

贴画： 15张

l□各房间门口

具体的酒水活动：

1、啤酒活动

青岛啤酒 买5送3 买1送1

2、洋酒活动

圣堡威 /瓶 原价 xxx元

圣堡威/瓶+中果盘+爆米花+6瓶 === 现价 xxx元

苏格兰纯正威士忌

红方

ak--47

芝华士

红牌伏特加

百利甜

奥米加银

3、红酒活动

长城精酿干红/瓶+雪碧2斤+爆米花1袋+中果盘1份 ==xx元

芝华士+冰绿茶+苏打 现在最为流行的喝法。可到了ktv里，这搭配就有几分好玩了，一定要冰绿茶，不能用冰红茶，还是以康师傅这牌子的为好。结果就在一股仙风道骨的茶香中，酒精悄然而入，其乐融融。

轩尼诗+苏打水 我们所熟知的轩尼诗是法国白兰地的四大品牌之一，这支轩尼诗不知可在其产品系列中。法国人一向是很骄傲的，要是得知轩尼诗被这样勾兑一番，不知会作何感

想，这种美好的感觉，比用色盅晃出5个6还心动。

杰克丹尼斯+可乐 据说当年是某位国家领导人发明了陈醋加雪碧的喝法，所以美其名曰：天地一号。没多久市面上还真出现了一款名为天地一号的饮料。杰克丹尼斯加可乐的组合到底有多好喝要视个人口味而定，不过据说国外已经有了类似天地一号的产品，名为杰可，顾名思义，主要成分是杰克丹尼斯加可乐。

百利甜酒+苏打水 女人喝酒是很冒险的，其形象要么特别堕落，要么就特别美丽。百利甜酒的所有组合都是为了迎合女士们，除了加苏打水，甚至还可以加牛奶！

1.2017ktv酒吧圣诞节活动策划方案

2.2016圣诞节活动策划方案

3.2016圣诞节活动策划方案范文

4.大学生圣诞节活动策划方案2016

5.2016大学圣诞节活动策划方案

6.大学圣诞节活动策划方案2016

7.2016圣诞节商场活动策划方案

8.2016小学圣诞节活动策划方案