

最新咖啡馆方案设计 咖啡馆圣诞节活动方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。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。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

咖啡馆方案设计篇一

活动目的：完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节特殊的日子，把握西餐行业消费旺季，提高咖啡厅知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合咖啡厅占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使咖啡厅在xx年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

一、缘起：

咖啡厅xx店于xx年10月成立，作为全国著名品牌连锁经营店，咖啡厅融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状，咖啡厅xx店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，咖啡厅应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为咖啡厅策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动

延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大咖啡厅xx店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

二、活动时间□xx年12月10日——xx年12月25日

三、活动主题：成功沟通始于两岸

四、组织形式：

主办单位：咖啡厅xx店

承办单位□xx传播有限公司

五、活动可操作性分析：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，咖啡厅有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，咖啡厅圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进咖啡厅走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

六、活动内容：

（一）

真情【两岸】——免费品尝咖啡活动方案

时间□xx年12月10日——12月15日（可自行选择人流高峰期时间）

地点：咖啡厅门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台（见图），操作台整体紧随于咖啡厅企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐（含服装，身披绶带，文字内容：（正面）圣诞节快乐（反面）成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述咖啡厅的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页（单页主要内容告知消费者圣诞节期间，咖啡厅菜品优惠措施和精美礼品相赠），敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现咖啡厅近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入咖啡厅深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。（待定）

（二）咖啡厅圣诞亲善大使赠送礼物活动

时间□xx年12月23日——12月25日

地点：咖啡厅二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在咖啡厅消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有咖啡厅的主题标语或祝福语。

（例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的xx到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了温暖了【两岸】情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动咖啡厅品牌广告效应。

（三）咖啡厅中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间□xx年12月24日20：00

地点：咖啡厅二楼

邀请嘉宾：省会部分外教老师及留学生

内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。

届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发咖啡厅圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念，咖啡厅西餐文化得到了最大的渲染，使本次活动为咖啡厅前期宣传打下坚实的基础，突出咖啡厅深厚的文化底蕴。

七、形象宣传制品促销

投放策略：

1、台历：制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道经典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

（台历样品，仅供参考）

2、dm宣传单页：

制作策略：将咖啡厅圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到咖啡厅菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外著名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

正面反面

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更

大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上咖啡厅简明的精典物语，得到消费者对咖啡厅的极大认可。

（操作台样品，仅供参考）

5、易拉宝：

制作策略：主要内容：咖啡厅精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

（图片样品，仅供参考）

6、吊旗

：主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

（图片样品，仅供参考）

7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、圣诞节通票（略）

八、活动意义：

1、在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费

享受一定优惠服务措施（品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出），塑造咖啡厅品牌知名度和美誉度。

2、引领咖啡厅由普通消费阶

层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通！

九、策划单位简介：

金喜文化传播有限公司成立于，下设广告部、庆典部、演出部、印刷部，是一家集品牌推广、创意策划、整合营销、庆典实施、广告发布、平面设计、优质印刷、媒介策略、媒体代理及咨询于一体的综合性专业文化传播公司。

作为庆典文化传播的先驱者，金喜自成立之初，就倍加关注社会发展，服务社会大众，积极倡导“秉承诚信基础追求无限攀登”的经营理念，恪守“推动行业发展传承广告文化”的企业服务宗旨，力争为客户推介营销策略、创意策划、设计、制作、发布等一站式服务项目的延伸。

“登高以致远人和而聪慧”。我们超越桎梏，具有广阔的前瞻意识，善于灵活掌握市场发展的经济趋向，瞄准市场稳步发展的突破口，取得了骄人的成绩。最终，我们在业界脱颖而出，赢得了客户的高度赞誉及社会各界的广泛认可。

以质量求得发展以专业赢得信赖

以机制得以创新以诚信服务社会

咖啡馆方案设计篇二

□xx咖啡□xx店于20xx年10月成立，作为全国著名品牌连锁经

营店【xx咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状【xx咖啡】店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段【xx咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。

12月10日——12月25日

成功沟通始于xx

主办单位【xx咖啡】店

承办单位：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的xx等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此【xx咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以【xx咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【xx咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

(一) 真情【xx】——免费品尝咖啡活动方案

时间【20xx年12月10日——12月15日(可自行选择人流高峰期时间)】

地点【【xx咖啡】门前广场】

内容：15日至19日，由主办单位在xx咖啡门前广场摆一操作台(见图)，操作台整体紧随于【xx咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的xx咖啡，派4名礼仪小姐(含服装，身披绶带，文字内容：(正面)圣诞节快乐(反面)成功沟通，始于xx负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【xx咖啡】的'文化历史，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者圣诞节期间【xx咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【xx咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入【xx咖啡】深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。(待定)

(二)【xx咖啡】圣诞亲善大使赠送礼物活动

时间：12月23日——12月25日

地点【【xx咖啡】二楼餐厅】

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在【xx咖啡】消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有【xx咖啡】的主题标语或祝福语。（例：成功沟通始于xxxx咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了温暖了【xx】情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动【xx咖啡】品牌广告效应。

（三）【xx咖啡】中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间：12月24日20：00

地点【xx咖啡】二楼

邀请嘉宾：省会部分外教老师及留学生

内容：12月24日晚，在xx咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发【xx咖啡】圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念【xx咖啡】西餐文化得到了最大的渲染，使本

次活为【xx咖啡】前期宣传打下坚实的基础，突出【xx咖啡】深厚的文化底蕴。

1、台历：

制作策略：把xx咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到xx咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、dm宣传单页：

制作策略：将【xx咖啡】圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到【xx咖啡】菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外著名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上【xx咖啡】简明的精典物语，得到消费者对【xx咖啡】的极大认可。

5、易拉宝：

制作策略：主要内容【xx咖啡】精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

6、吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于xx”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、圣诞节通票(略)

1、在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施(品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出)，塑造【xx咖啡】品牌知名度和美誉度。

2、引领【xx咖啡】由普通消费阶层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通！

咖啡馆方案设计篇三

时间【20xx年8月26日

地点：名典咖啡2楼

活动方式及具体内容：

七夕单身派对，在名典邂逅ta

找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人,来告别单身。浪漫七夕,不再孤身一人,名典咖啡语茶[长安金座店]届时将举行【单身派对】,诚邀单身的你来邂逅同样单身的ta

免费参加

凭券赠送每人一杯xx咖啡

消费套餐赠送鲜花

消费满xx-x员享受x折优惠或获取价值x的代金券

物料:

宣传单

面具

对号入座号牌

推广形式:

宣传单发放,主要针对本店周边写字楼

网络推广,呼和浩特贴吧发广告贴(免费)

8月25日下午6点前布置好哥伦比亚雅间

气球装点墙壁

餐台座椅摆放整齐

烛台蜡烛摆放就绪

玫瑰花瓣布台

8月26日活动当天事项：

1、8月26日下午6点做好引位准备

参加单身派对客人进店后服务员主动迎接，礼貌问候后，引客人进入哥伦比亚，安排就坐。

2、咖啡派送

参加单身派对的客人需要凭派对券兑换咖啡，吧台负责记录客人姓名电话等有效信息，同时收回咖啡券派送咖啡一杯。

3、派对具体活动安排

第一项：开场词

各位来宾，晚上好！

名典咖啡语茶长安金座店，真诚欢迎您的到来。在这浪漫的七夕之夜，请允许我代表本店为在座的各位送上一份祝福，祝大家找到真爱、有情人终成眷属。

第二项：自我介绍

姓名，职业，喜好这三点是必须介绍给大家的，其他自由发挥，时间控制在3分钟以内，谢谢。

第三项：为谁钟情

说出异性最能打动你的一个特征，相貌、内在、职业、性格等均可

第四项：缘分大转盘

男士和女士各座两边，女士位置不动，男士通过轮换座位的方式可与在场所有女士有一次面对面的机会，并且把握此机会说一句话，时间1分钟，女士是否愿意回应完全自愿。游戏结束后，有达成共识者可离开派对现场。

第五项：缘分对对碰

例如“现场共有6位女士，8位男士。请每人在纸上写一个数字，数字的范围是1-8。写同一数字且在不同性别中仅1人者完成第一次缘分碰对，如二者相互中意即可离开派对现场，剩下的人继续本环节。如写同一数字在不同性别中人数相同，则在此人数中开展。

一楼服务员负责向离开派对现场的来宾推荐情侣套餐，推荐方式：

“你好恭喜你们二位，请问是否需要在本店就餐，共度浪漫之夜。这是我们的套餐菜单，（递上东方情人节情侣餐折页）参加派对消费情侣套餐可获赠爱情之花。”

材料：绿茶1小包、葡萄蜂蜜柠檬2片。

做法：

- 1、取绿茶包放在杯中，加入开水浸泡7~8分钟；
- 2、将凤梨片与葡萄粒榨成汁；
- 3、将果汁、蜂蜜、柠檬和绿茶同时倒入玻璃杯中拦匀即可。

功效：能温和血液循环、更新老化角质层、分解表皮层的黑色素，让肌肤变得更加均匀、光滑、白皙。材料：玫瑰花6朵、红茶1小包、蜂蜜一大勺、柠檬片一小片、白水550毫升。

做法：

- 1、将水倒入锅中煮沸后放入红茶包，冲泡约6分钟；
- 2、将玫瑰分朵放入红茶液内拌一拌，继续用小火煮沸；
- 3、倒入蜂蜜后关火并加入柠檬片即可。

功效：性质温和、降火气，可调理血气，促进血液循环，养颜美容疲劳功能减肥消脂的作用。材料：西红柿、黄瓜、玫瑰花、柠檬汁、蜂蜜各适量。

做法：

西红柿去皮、籽，黄瓜洗净，与鲜玫瑰花适量一起碾碎后过滤，加入柠檬汁、蜂蜜即可。

功效：促进皮肤代谢、色素减退，从而使肌肤细腻白嫩。材料：芦荟20cm长的1段，菊花少许，红茶包1个，蜂蜜1勺。

做法：

- 1、芦荟去皮只取内层白肉；
- 2、将芦荟和菊花放入水中用小火慢煮；
- 3、水沸后加入 红茶包和蜂蜜即可。

功效：提高细胞活力，加速脂肪消化皮肤老化，是美白养颜的良方。

咖啡馆方案设计篇四

一、方案要点：

这次活动的关键点在于如何网罗到一群有留学意向或对国外比较感兴趣的人。通过与地质大学学生会的沟通，该学校有

留学意向的人比较多，五道口附近院校较多，除清华北大外□xx大学□xx大学□xx大学□xx大学□xx大学□xx大学等多所院校，学生基数大，但对有留学意向的人群聚集难度较大。

（马上面临学生放假，做活动要到明年3月份）

二、方案次要点：

咖啡馆的选择，有几个咖啡馆可供选择，分几种：小型咖啡馆可容纳人数在10人左右（茶馆咖啡□thesauce咖啡，后者在图书馆下面不允许包场）；中型咖啡馆可容纳人数在20~25人左右（会议中心2楼xxx咖啡厅），大型咖啡馆在百人左右（哈尼咖啡，能够有20人左右的单间）对于这种沙龙活动咖啡馆比较欢迎，合作本身不是问题（广告位确定方案后能够谈）。咖啡馆营业时间均为早8点到晚9点左右，哈尼咖啡到晚12点，上午人流量较小，下午较大。人均消费在15到25之间□xx咖啡略贵）。

三、方案执行周期：

2. 固定为一个月一次则做一次活动需要推广一次，来的可能都是新人，给用户的印象不如每周一次深刻，能够微信提前报名，并做活动推送。

3. 固定为半年一次则做一次活动需要推广一次，来的可能都是新人，给用户留不下太深的印象，微信关注后也容易忘记活动。

4. 建议前几次活动固定为一周一次，办几次后活动变为微信报名，名额满后即可由公司派专门顾问去给学生讲一些关于国外的院校、历史、风土人情等。除此之外不定期举办活动并做推广，吸引新人到现场。

四、方案可能的执行人员：

2. 建立我们稳定的校园团队，从五道口每个学校找一个校园代理，由校园代理负责我们日常活动的推广宣传工作。

3. 由我们市场团队亲子去做推广活动，和学生会、社团打好关系了解院校。

五、方案概要

选择合适的咖啡厅如下图，我建议语言大学内的会议中心2楼xxx咖啡厅比较好。

1. 前期宣传活动：

由市场部人员或在五道口目标院校各选一人作为校园代理，在北京语言大学或其他xx考点做问卷调查，对附近院校的xx考生邀请参与我们的咖啡馆聚会交友，了解国外风土人情的活动，同时通过传单的形式和在咖啡馆内广告的形式在学校内开展活动寻找目标用户。

2. 报名参加方式：

(1) 关注我们的微信回复数字能够报名我们的活动，人数达到数量开始我们的活动。

(2) 推广后直接邀请，同意后即可参加活动，活动中邀请关注微信

3. 活动中：

由我们专业的留学顾问每次活动安排一个国家的讲解，活动中能够邀请国外的留学生

活动中能够和学生互动，随机赠送钥匙环

活动中邀请没有关注的学生关注微信二维码并通知下周同一时间有同样的活动，能够带上朋友一起过来，名额有限。

活动结束后请同学们填写活动反馈

4. 活动后期：

微信推送下一次活动，配上校园传单或海报的推广和雅思考点的传单推广。

在每个xx考试的日期都到考点去发公司传单配上活动的宣传手册。

开展几次活动后活动形式变为微信报名参加咖啡馆聚会交友，了解国外风土人情的活动，同时校园内继续贴海报推广活动。

咖啡馆方案设计篇五

浓情七夕，大声说出我爱你！

8、26日情人节晚上8点

阿伦故事酒吧

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。限时2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“最具吸引力奖”。

5、才艺展示我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

6、甜蜜恩爱夫妻相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

8、歌手表演