

2023年饮品七夕活动策划方案(模板7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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

饮品七夕活动策划方案篇一

七夕历来被人称作是中国的情人节，相传，在每年的这个夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。七夕坐看牵牛织女星，是民间的习俗。仰望星空，古往今来有多少人带着对美好爱情的渴望，憧憬着自己的未来，借着传说抒发人间的真情。

七夕节是中国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，而爱情中，情比金坚的誓言莫过于“山盟海誓”，在七夕这个充满着浪漫与情缘的日子，在祖山的高山之上，在金沙湾的碧海之边，带着对爱情美好的憧憬，让我们尽情演绎完美的真情。

祖山峰上立山盟 金沙湾边定海誓

我们来一同创造奇迹！

9天的奇迹——仅9天的时间，征集全部参与人员，让日月鉴证我们对爱情的期许和美好祝愿。

99对情侣——在黄金海岸的金沙湾、万山之祖的祖山，郑重许下“山盟海誓”。

20xx对单身男女观礼团——见证美好姻缘的诞生。

持续9天的派对，丰富的爱情主题活动，在互动中，升华彼此的感情。

20xx年7月28日——8月4日

活动分三个阶段进行：

集结地点：

1、 自驾：京沈高速出京方向——第一个服务区(田家府服务区)

无车集合地点：地铁站1号线大望路站——大望桥东南角(集体乘坐大巴)

3、 返回时间：8月2日、3日、4日下午14：00返京

4、 行驶路线：单程距离：300公里左右领取标示：由所属团队负责人领取并分发，作为当次派对入场及消费凭证，丢失不补。

考虑到能够达到良好的活动效果，我们将此次活动的地点选择在河北昌黎黄金海岸金沙湾沙雕大世界以及秦皇岛祖山风景区，此地气候宜人、海水及沙滩质量优良、祖山上空气质量优，是个巨大的森林氧吧。配套设施相对完善。非常适合此次活动的举办。

1、 项目：北戴河2晚住宿，行程内早餐，烧烤套餐一份，祖山、沙雕2景区门票，沙滩狂欢夜门票一张，活动纪念品一套。

说明：此次活动充分体现激情、浪漫的气氛，沙滩上可扎营，并且在安全上我们昼夜有专人负责巡逻，贵重物品提供寄存。

2、 情侣699元/对，单身人士299元/位。

3、 往返车费：(含保险)此费用不记在活动费用之内。北京往返车费大概100元。

系列活动一：邂逅爱的缘分

活动地点：金沙湾

活动时间：7月28日 18：30——20：00

活动内容：

与众同欢：在篝火晚会上击鼓传花，被传到者自由才艺展示，增加互动性

互动游戏：所有参与者先进行自我介绍，以及才艺展示，将参加者分为男、女 两组，选择较中意的人进行提问，然后，让两组人在众多段混在一起的红线中， 任选一条红线，选定后找出牵到同一条红线的男女，如有之前互动环节中已有好感的两人牵到同一条红线，将获得的奖品，例如银质对戒、项链等饰品。其他牵到同一条线的男女可以获得一对小纪念品。

系列活动二：真情互动 欢乐齐享

活动地点：金沙湾沙雕大世界

活动时间：7月29日 9：00——10：00

7月30日 14：00——15：00

7月31日 9：00——10：00

活动内容：

根据金沙湾沙雕大世界现有的娱乐设施，设置一组双人搭配，互动竞技游戏，进行默契考验，每组胜出的情侣，赠与小礼品及祖山特制的爱情祈福香囊。

系列活动三：祈福爱情 永结同心

活动地点：祖山望海禅寺

活动时间：8月1日 下午

8月2日 上午

活动内容：

锁定你一生：入园签到，安排游客在祖山入口购买爱情锁，刻上情侣两人的姓名，锁在铁链上祈祷爱情：参加望海禅寺举行祈福仪式，购买祖山特制的爱情祈福香囊，象征获得永结同心的美好爱情。

系列活动四：聚缘瀑布 携手放生

活动地点：祖山望海禅寺

活动时间：8月2日 8：00—10：00

8月3日 8：00—10：00

活动内容：

祖山望海禅寺门前组织放生活活动，设置许愿船，供游人祝福爱情，祈福安康。

系列活动五：七夕鹊桥相会 共筑爱的堡垒(七夕主题日)

活动地点：沙雕大世界

活动时间：8月3日 9：30——11：30

活动内容：

七夕鹊桥相会 共筑爱的堡垒：组织情侣们在沙雕大世界进行沙雕比赛，把可以象征他们爱情的东西作为制作主题，完成后为大家讲解为何做这个沙雕，代表了什么含义(爱情故事)，让所有游客现场投票(例如心形牌，插到喜欢的沙雕作品上)，评选出前三名，。所有参赛人员均可获得神秘礼物。

系列活动六：未来之信，真情延续

活动地点：金沙湾

活动时间： 8月4日

活动内容： 写一封给自己的信，当场封存在沙雕景区内，一年后的七夕节予以开启。阅读当时给自己的那封信。

1]活动定于20xx年7月28日——8月4日。

2、报名时间定于7月10日开始，报名地点北京、天津、唐山、秦皇岛、沈阳市内各大旅行社均可。

3、所有参与者最终都有机会赢取价值8880的'足金饰品以及东南亚海滩蜜月旅游的机会。

4、详情请咨询各大报名点或致电组委会。

饮品七夕活动策划方案篇二

蓝色巧克力是xxx股份有限公司在中国推出的系列产品之一[xx年进入中国。“牛奶香浓，丝般感受”成为经典广告语。巧克力早已成为人们传递情感、享受美好瞬间的首选佳品。

农历“七夕”即将来临，在这个特别的日子-----一份属于中国人的情人节里，巧克力依然扮演着非常重要的角色。在浪漫的七夕情人节，手捧巧克力的温馨甜蜜，对倾慕已久的

那个她诉说衷肠，巧克力的浓郁香醇，与最爱的人一起，分享美丽、分享爱。20xx年七夕情人节，蓝色倾心携手亿万温馨甜蜜的恋人朋友，送关爱、送清凉。说出您的故事，分享快乐、分享美丽、传达心中的爱——属于彼此矢志不渝的真情。炎夏之际，蓝色伴每一对恋人清凉一夏，滋养每一天、甜蜜每一天，给彼此一个特别的情人节，携手彼此幸福一辈子，不离不弃。蓝色因爱而精彩，因爱而特别，在充满爱的季节、在恋人的佳节里，蓝色与各位恋人朋友携手共筑爱的殿堂，坚定的说出内心的真爱。

- 1、利用情人节的特殊气氛来开展此次的蓝色巧克力促销活动，扩大自己的品牌知名度与市场占有率，营造良好的企业形象。
- 2、借助此次情人节促销，增加蓝色巧克力的销售量，提高本季度的销售额。
- 3、开展此次促销，便于制定相应的竞争策略，应对同行的竞争者。
- 4、加强老顾客的长期购买，形成忠诚顾客；吸引新的顾客购买我们的产品，形成满意顾客。
- 5、为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，提高本企业巧克力的市场竞争力，进一步提高市场占有率，在销售中有一个大的突破。

年龄在16-23岁，处于恋爱期注重浪漫的情侣，主要是大学生群体。此类消费者都是情人节消费的主力人群。他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。而且消费习惯不成熟，极易受到广告的影响，所以是广告宣传的主要对象。他们是一个喜欢怀念的群体，所以注定了他们较容易受到这类消费群体的影响，跟随这类群体的步伐庆祝情人节。所

以可以通过强烈刺激这类群体产生购买行为来带动他们的消费行为发生。

遇见青春—甜蜜时光

1. 免费试吃试用装。 2. 优惠买赠活动。

具体的优惠如下：购价值xx元巧克力，赠：精美情侣戒指一对。

购价值xx元巧克力，赠：个性情侣杯一对。 购价值xx元巧克力，赠：时尚情侣表一对。 购价值xx元巧克力，赠：情侣玫瑰一束。

3. 玩游戏获赠巧克力活动。

组织方式：随机抽取4对情侣，女生用红盖头盖住头部，蒙面为男生打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者一对情侣获均可获得最佳默契情人奖。

责任人： 现场两位司仪

比赛监督： 现场情侣报名或者随机抽取

游戏二：最佳拍档(情侣站报纸) 主题： 爱情的智慧魔力 所
获奖项： 最聪明爱情奖

监督： 现场情侣报名或者随机抽取

游戏三：合作猜字游戏

主题： 心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。

饮品七夕活动策划方案篇三

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年x月x日

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

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩，要配合，男女是一组后都不能离开对方离开算弃

传处理没有礼品不能玩下轮游戏。

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

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3。情歌对对唱

由主持人说个字，如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

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：

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

活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。

饮品七夕活动策划方案篇四

通过“七夕中国情人节”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。

大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年月日——一月日

20xx年月日——一月日(天)

1. 示爱有道降价有理
2. 备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：月日——一月日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列
六、“浓情头饰花束”

推广时间：月日—一月日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称数量原价现价

只有你饰品一个送鲜花一支元元

一心一意套系+送鲜花一支元元

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：月一日)

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的. 饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容);

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”;

c.购买或租用心形气球做店面装饰;

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买x元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡;

在购x元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

饮品七夕活动策划方案篇五

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。因

为此日活动的主要参与者是少女，而节日活动的内容又是以乞巧为主，故而人们称这天为“乞巧节”或“少女节”、“女儿节”，七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。过七夕节应该尊重传统文化，根据七夕民俗来过。

一、七夕白天：置巧果。

巧果的做法是：先将白糖放在锅中熔为糖浆，然后和入面粉、芝麻，拌匀后摊在案上捍薄，晾凉后用刀切为长方块，最后折为梭形巧果胚，入油炸至金黄即成。

二、七夕午时：“投针试巧”

将一盆清水放在阳光下，准备一枚涂有油脂的针，分别将针抛在水面，在张力的作用下，油针会浮在水面的油膜上。水底的针影会多种多样。观看针影可以判断手巧与否(无实际预言意义，仅做娱乐一笑)。按古时的说法，针影“粗如锤、细如丝、直如轴蜡”等简单形状说明手工比较笨拙，而出现“动如云，散如花”等复杂形态的，恭喜，你是个手巧心细的mm□

正午太热，可放在阳光灿烂但不灼人的上午十点或下午三点左右。

三、七夕兰夜：

1. 拜月：

七夕兰夜，拜月前先沐浴。树液洗发恐怕现在不大容易，毕竟切树皮萃树液要被视作环保的反例，因此取其意摘采几片树叶放入浴汤中就可以了。沐浴毕，换上轻盈的夏季盛装，推荐民族传统服装汉服，轻盈的纱质裙衫比较符合祭月的气氛。最好姐妹几人聚集户外，设小几案、上置简单时令水果、

七夕巧果等，焚香袅袅，轻衫飘飞，静默地对月倾诉心愿。

2 乞巧会

穿针应巧——最传统的乞巧活动是穿巧针。古时的巧针一般是多孔针，而现在还有待商业开发。现在可将七枚针合并在一起，一次穿过就算胜利。

喜蛛验巧——各人将自己准备的小蜘蛛一只(鉴于晚上抓不太容易，建议事先准备)放在盒子里，一边盖上盖，一边念：“七夕织女赐新妆，挑来蛛丝盒中藏。明朝结成玲珑网；试比阿谁称巧娘”……等第二天观看织网情形。如果又圆又密就是巧兆啦。注意：记得将可怜的小蜘蛛及时放生。

3 七夕娱俗

——染指甲：对于女孩子，可以动手用天然的方式染指甲。凤仙花染出的丹蔻不仅环保，也要比有机化合物的指甲油有趣味多了。方法很简单：准备一些明矾，细细研磨成粉末，与捣碎成泥的凤仙花瓣和在一起，敷在指甲上，用布条固定裹好，2天左右就可以了，其间可换敷几次，也让指头透透气。

——做泥塑：作为对先人风俗的承袭，做磨喝乐泥偶自然是经典的七夕节物手工。节日的休闲不必总是寄托于商业购买，自己动手学泥塑工艺，本身就是非常有意思的娱乐活动。磨喝乐是佛教护法神的一种，查其貌塑其形，顺带还学习了佛教知识，何乐而不为？自然，泥塑人偶皆为七夕玩具，造型空间本就没有边缘，自己做，和爱人一起做，手把手带小孩子做，泥巴弄到了脸上，快乐留在了心里。商业者也可以开发，让更多更丰富的七夕节日人偶玩具回到我们的街市，回到我们的心中。

4 姐妹盟

古时流传有凑齐七位姐妹在月下义结金兰的习俗。据说这天夜里结盟的姐妹会友谊长久。

5 情人节

今夕何夕，见此良人？上元的灯海，七夕的星夜，都是女孩子难释的情怀和记忆。柳永词，七夕景。愿天上人间，占得欢娱，年年今夜……七夕是天下有情人的节日，以下是一些活动推荐：

——树液洗发、花草染甲

若是gg为mm亲手洗发、染甲，自然更加浪漫温馨

——种生游戏

——瞻望星空，天河私语

午夜时分躲在瓜棚下倾听牵牛织女私语夜话一定很有意境。两人一起仰望深邃辽广的星空，让星辰天河见证爱情。

饮品七夕活动策划方案篇六

xx年8月12日

岁月无声——真爱永恒

古典情人节 优惠 服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金嘉利店面及周边区域

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3: 女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

第一阶段活动前宣传

宣传时间□xx年7月22日

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□xx年8月12日 宣传形式：软文宣传 活动效果巩固

饮品七夕活动策划方案篇七

5月26日dd6月10日

锦江大酒店

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

- 1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，艾f金开房1间送20元餐饮消费卷。
- 2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。

3)、以端午节文化为热萃瞥韶啜钍屎霞彝ゾ刍岬木美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，提供茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想

（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部a斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

1、所有部门的`工作服发放到位。由唐四军负责。

2□ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3□ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。