

最新酒吧活动方案策划(模板8篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。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。

酒吧活动方案策划篇一

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，

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。

酒吧活动方案策划篇二

中秋佳节是中国的传统节日，在这城市和乡村并肩流行的节日来说，可谓是各个商家都费尽心思去创造价值的大好时机。并且，中秋过后马上是国庆，国庆的长假更是在一年当中难得的一次促销机会。我建议我们酒吧借助着国庆和中秋的氛围，树立起自己良好的品牌和口碑，培养出自己的忠实客户，让更多的消费者认识我们、了解我们。两个节日的相续到来，这是我们在晋江市场立足生存、树立品牌的好时机。我们应该借助这样的一个好时机将客户的第二作用力挖掘出来。因此，创建口碑和创建活动之后的人气是我们中秋，国庆活动的主要目的，在加强内围服务质量、演出阵容、优惠赠送配合外围的宣传广告，相信会给消费者一种新的感觉。

中秋、国庆都是中国人民的传统节日，在布景、装饰方面不能太过于另类，要求以大众化、喜庆主题为主，主色调可以

用红色，为了减少布成本，本次的布景可以保存下来以供下次使用。

1. 周边以弹力为主，主要是补一些空荡之处，使整场变得比较丰满，不会显得单调。

2. 舞台周边，顶部，可用一些镀金球□vcd碟片悬挂，以辅助灯光的折射，增加现场灯光的效果。

3. 周边的天花板上可以悬挂一些灯笼，渲染中秋节的氛围，到国庆节时可以取下，等到春节时再可利用。

4. 在国庆节可以悬挂一些大小国旗，增添祖国生日的氛围

5. 在进门口右侧玻璃和流水玻璃可以做大型宣传画，注明节日的活动内容

6. 在dj台边的显眼处，悬挂“中秋节快乐”“庆祝国庆”的字样

7. 大门进门口节日奖品摆放陈列8. 楼梯口及显眼处张贴广告

活动优惠所有消费者在9月12日前预定可得公司赠送特色小吃一份

1、安排厨师各推出一道“中秋”特色菜肴或点心

2、中秋节当晚每台位，包厢送月饼一份

3、消费满200元送面额50元的等值消费券一张

4、凡消费xx啤酒一箱送当晚抽奖券一张（抽奖券当天才有效，设置高低不同的几个档次的奖品。奖品由xx啤酒提供）

酒吧活动方案策划篇三

无论你是不是光棍，在光棍节都不会孤单寂寞，可可西里酒吧11月11日光棍节特别策划：

一、情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁？入场男士每人发一把钥匙，入场女士每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的另一半。

二、游戏：

1、魅力劲舞，寻找你的最佳搭档。

2、猜谜游戏，探索有缘人心灵默契。

3、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。

4、剩下的钥匙，有百宝箱等着你开启，看看情场失意的你，更有什么幸运在等着你？

三、 演唱和蹦迪穿插其中。

四、活动时间：11月11日20点---23点39分。

五、 活动规则：人数：100人，免门票，要求装扮男士风流潇洒，女士大方漂亮。

六、报名时间：因为人数多，需要提前报名联系座位。

七、报名电话☐XXXXXXXX

八、 地址：铁岭可可西里酒吧，艺术团楼上

酒吧活动方案策划篇四

以下是由本站pq小编为大家收集整理出来的酒吧520活动策划书，希望能够帮到大家。

派对主题：[(520一夜惊喜)凡是你想不到的，都会让你体验到]

派对目的：在这个充满浪漫的节日里寻找身心的释放;大胆的激情;炫目的诱惑;

派对时间：2019、05、20

派对地点：长沙 凤舞九天super 酒吧

派对亮点：

- 1、机具诱惑的 美女无上装半裸人体彩绘，感受魅惑与大胆。
- 2、充满挑战、激情的配对情侣现场接吻游戏。
- 3、充满浪漫的现场气氛，促进你和ta的距离，
- 4、纯手工自助diy个性t恤，展现你的个性，
- 5、伤感甜蜜的情歌不间断放送
- 6、时尚帅气的dj演绎不同于世俗的个性节奏

派对构想：繁华的都市充满了各种诱惑、每个人都是有色心没色胆、通过本次活动张扬个性的年代，从而拉近消费者的内心。

派对前期准备：

- 1、微博、微信、所有员工朋友圈进行“520 一夜惊喜”主题宣传。
- 2、张贴派对海报。

派对场内外布置：

- 1、大量玫瑰花摆放于醒目的位置，每个台位都用玫瑰花摆出心形。及气球。
- 2、前台迎宾着带玫瑰浪漫服装，
- 3、服务员工装上佩戴大量玫瑰花饰
- 4、门口立一个玫瑰花幸福门，中间挂立醒目的主题名称(520 一夜惊喜)
- 5、天花板上挂大式的塑料玫瑰花以及，心形气球等。

派对当天舞台部要求：

- 1□dj以浪漫红及印花着装，音乐轻缓舒适以及当下流行的中文情歌， 体现浪漫 配合各环节的背景乐。
- 3、整场以粉红色为主色调、可添加动感靓丽的颜色，整场灯光不可过暗(除人体彩绘节目外)
- 4、歌手着装要求有玫瑰花配饰，歌曲类型要求流行情歌，大量的现场互动。
- 6、舞蹈 排练出与主题相关的成品舞及伴舞，
- 8□mc及主持人配合现场气氛做调侃及播报与活动相关的话语，

前场情歌电台。

9、节目人体彩绘时不可太过于色情，保证体现诱惑，同时以免发生动乱，

10、现场整个流程以照片或视频的形式记录下来。

(特别说明：1、布场部分的海报、明确要求必须有的布场部分、互动服装及互动游戏部分必须严格执行，并即时拍照。

2、派对当天店长要派专人拍摄现场照片和视频，派对次日上传微博，微信朋友圈。

活动流程

迎宾6人，穿着玫瑰花礼服

男歌手演出

调酒师现场调酒作秀

互动游戏 《现场接吻比赛》

dj秀

一个浪漫主题秀和一个极具魅惑的开场秀

酒吧活动方案策划篇五

活动时间□20xx年4月1号(星期五)

活动地点：某某酒吧

活动商家：某某公司

活动人员：某某公司职工和公司会员

愚人节酒吧活动策划方案的构想：

20xx春天是充满生机的季节，在这个春天里有您的支持我们信心抖擞，将努力为您提供更好的服务。为了感谢您对本公司的支持，本公司邀请您参加愚人节酒吧活动，将在某某酒吧以蝴蝶为主题，打造一场全新的假面party活动，让你拥有一个快乐的愚人节。

春天，看那花丛中的蝴蝶，飘逸飞舞，那是一种蜕变的美丽，正是自己不怕脱变的痛苦，才成就的美丽。在你戴上蝴蝶面具的那一刻，你就已经成为了全场最美的蝴蝶仙子。

在愚人节当晚，你、我、他一起来快乐过着假面party活动，女士们佩戴着美丽的蝴蝶面具，男士们戴上奢靡的面具聚在一起。面具掩盖了大家的真实身份，不需要顾虑，这个夜晚是属于我们的，音乐、美酒，这是一场快乐的夜宴。

隔着面具，彼此留下神秘朦胧的一面，让人期待。

摘掉面具，彼此赢得真诚珍贵的记忆，让人珍惜。

愚人节酒吧活动流程：

一、场景营造

- 1、在酒吧场外摆放公司咨询台和摆放愚人节活动展报。
- 2、在场内舞台上放置一个带有公司logo的面具作为主题。
- 3、在场内各区域悬挂带有蝴蝶图安的气球作为装饰点缀物。
- 4、全场所有工作人员佩戴活动面具。

二、愚人节酒吧活动内容

- 1、晚上21点开始，开场白，同时对公司作第二季的简短宣传。(10分钟)
- 2、道具派发。(10分钟)
- 3、小游戏。(20分钟)
- 4、节目表演。(10分钟)
- 5、评选晚会最佳化妆奖(男女)。(10分钟)
- 6、小游戏(或节目)。(10分钟)
- 7、男士邀请女士跳舞。(20分钟)
- 8、自由活动。(30分钟)
- 9、评选活动最靓美女奖，最酷帅哥奖。(10分钟)
- 10、抽奖环节。(20分钟)
- 11、众人合影(20分钟)
- 12、活动party结束。

愚人节酒吧活动策划方案中的小游戏

1、酱油可乐

三个人一组，三个透明的玻璃杯主持人三杯都装的是酱油，然后和大家说里面一杯是酱油两杯是可乐，看谁最倒霉，谁喝了酱油后要装着是可乐一样，不能被人看出。每人一口，然后盖上布再调换位置。每人再饮一口，一直循环把“可

乐”饮完。如果，哪一位坚持不下去，便要爱到处罚。

2、牙膏夹心饼

自由时间整人环节，把夹心饼拆封，小心地拨开两片饼干，去掉原来的夹心，拿出牙膏，挤出适量至饼中，不要太多了。最后加以黏合，尽量做得逼真像样。只需将之放至明显处，最好准备几片原始的夹心饼，真真假假，自然而然就有人光顾品尝了。这叫姜太公钓鱼，愿者上钩。

愚人节可以让人抛开诚实，尽情的说假话的一天，愚人节酒吧活动策划方案里便应该要加入这些元素，让这个活动更加应节，更加有意义。

酒吧活动方案策划篇六

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间：20**年*月**日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

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.

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

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

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

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

最后，“本站”祝大家七夕情人节快乐!有情人终成眷属!

酒吧活动方案策划篇七

“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!

酒吧活动方案策划篇八

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。

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。

“时光慢递”至未来

xx年6月7号

华北水利水电学院文体中心

华北水利水电学院全体学生

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：

(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…