

最新愚人节促销活动策划方案(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。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。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

愚人节促销活动策划方案篇一

活动时间□x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、评选晚会最佳化装奖(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。

愚人节促销活动策划方案篇二

20xx年的愚人节就要到来，餐厅想要举办促销活动，那么，活动策划书如何写呢?以下是本站小编为大家整理的20xx餐厅愚人节促销活动策划方案相关资料，欢迎阅读。

愚人节主题:fool[]福!

特价套餐:“fool套餐”、“福套餐”。

向的企业商谈一起联办，比如搞“幽默大赛”、“大fool翁”等活动。

一、活动主题：休闲大聚会，假面戏愚人

(休闲网有史以来最大的一次联欢聚会)

二、活动时间地点：

活动时间：公元20xx年4月1日 20：00

地点待定：

三、活动内容：

1、小游戏：（20分钟）

2、节目表演：（10分钟）

3、评选晚会最佳化装奖(男女)，最差化装奖(男女)。（20分钟）

注：投票以无记名方式投出，第一轮举手投票候选人，确定候选人名单。第二轮，由唱票员，唱票。票高者获奖，结果产生不可更改。

4、小游戏(或节目)(20分钟)

5、评选晚会最佳人气奖(男女)(10分钟)

6、评选晚会最好色的色狼奖(10分钟)

7、小游戏(10分钟)

8、节目(10分钟)

9、评选晚会最靓美女奖，最酷帅哥奖(20分钟)

10、版主讲话(5分钟)

11、众人合影(20分钟)

12、晚会结束。

四、活动经费预算：每人预收80元rmb□

其中，包括场地租用费，活动奖品费，酒水用餐费。

活动背景：正值愚人节到来之际，为迎合这种浓浓的文化气氛，活跃安大的校园氛围，因而本次周末文化广场是一次以“春春‘愚’动”为主题的校园活动，希望同学们在迎接春天到来在户外可以多些机会锻炼运动的同时，也给同学们带来轻松与快乐，并使同学能更加积极乐观轻松地看待生活与学习。

一. 活动目的及意义

本次特色活动做到文、体、美相结合，定于3月30日举行，一方面通过庆祝节日来丰富同学们的课余生活，减轻学习的负担；另一方面增进全院同学之间的感情，此外为本学期开创一个良好的开端，营造一种轻松，欢愉的氛围。

二. 活动主题：春春‘愚’动

三. 主办方：国际教育学院

四. 活动时间：20xx年4月1日

五. 活动地点：商丘师范学院行政楼旁

六. 活动对象：商丘师院全体学生

七. 活动流程

本院学子风采作品展览—趣味游戏—文艺表演(穿插于游戏中)

作品展览

收集本学院学生的绘画作品、摄影作品、书法作品等做成一个展览板，与本次周末文化广场的宣传栏放一起，一方面丰富学生视野，展现本院学子风采，提高本学院知名度，另一方面为本次周末文化广场活动达到宣传效益。

趣味游戏

1. 齐心协力

把同学分成两大组比赛，甲、乙两组各派两个同学，两个同学背靠背夹一个气球，在直线上走一趟，气球不能掉下也不能破掉，赢的一组将挑战下一组，连赢两次就可以成为赢家。

2. 背靠背捡手绢

游戏规则：以两名同学为一组，以立正姿势站好，听到哨声后两人同时弯腰捡手绢，以最快者捡起手绢为赢，但得注意捡手绢的时候双腿不能弯曲，只能弯腰往下捡，违规者为输。

3. 二人原地跳绳

游戏规则：分4组，每组2人。两人一人用一手拿绳子的一头同时摇绳子同时跳，在规定的时间内跳最多的为胜。

4. 自行车慢速跑

游戏规则：参赛人员以最慢的速度骑自行车，越过障碍物，到达终点站最慢者为赢，骑车时脚不能着地，自行车不能停下。

5. 二人三足

游戏规则：参赛两人相邻腿上的绑绳的位置不能高于膝盖部分，当然也不能低于脚裸，听到哨声后开始跑，以最快的速度跑回终点的为赢。

6. 怪味可乐

游戏规则：每组5人，分四组，每组每人随机自行选取已加入各种调味料的可乐(糖, 盐, 醋, 芥末, 辣椒水), 比赛者须迅速喝

完手中的可乐,最慢的人将受到惩罚喝下终极怪味可乐(加入所有调味料的可乐)一杯.

游戏奖品设置:每一游戏环节胜出的同学将以扔大骰子的方式决定奖品,大骰子六面均写上不同的礼品名称。凡是参与的同学都有机会获得小礼品。

文艺表演

街舞秀

健美操

乐队表演

宣传方案:学生会宣传部绘制活动宣传海报,

各班文娱委员向本班同学宣传特色活动,本学院学生在班长处报名参加活动,此外在海报宣传栏处增设报名点,外院学生可在此报名参加,也可在活动当天现场报名。

八.前期工作安排:生活部提前购置气球,可乐,调味料等,文艺部负责组织文艺节目,学习部提前准备活动所需道具,宣传部于活动前制作海报,做好宣传方案,外联部拉赞助,以及在当天活动前负责布置活动会场。体育部学习部负责组织会场纪律以及维持会场秩序和处理突发事件。

九.活动后期安排:全体学生会成员打扫活动会场并开会进行活动总结□

十.要求与注意事项:怪味可乐游戏环节需要为参赛选手准备纸巾和纯净水。

十一.经费预算:充气横幅(100)小彩旗(50)

气球 (20) 杯子(5)

绳子5条 、哨子1个、纸巾、手绢4条 (40)

调味品(醋、糖、芥末、辣椒水、盐)(15)

纯净水1箱、可乐3大瓶(50) 奖品(100) 宣传用品(20) 主持人服装(100)

总预算：500

十二. 预期效果及展望：

学生们积极的参加此次活动, 达到增进情感, 促进交流的目的。希望大家在一起度过一个愉快的愚人节!

愚人节促销活动策划方案篇三

愚人节是4月的第一个有趣的节日。下面是本站小编为您精心整理的愚人节促销活动策划方案范文。

一. 活动目的

a□竞争的激烈，现以留住老顾客，明确并吸引长期消费的客人，以顾客的需求出发，有针对性的开展活动。本篇文章来自资料管理下载。

b□不断扩大知名度，对于中低端消费的人群制定合理及透明的消费政策、价格，广而告之。

c□针对慢摇吧要求具备客流量及现场气氛。

二. 活动内容

a□以vip贵宾积分卡吸引具备长期消费的人群;b□联合啤酒厂商开展一定的降价促销活动以积聚人气;c□差异化的销售活动,提升降价带来的利润损耗;d□逢节假日及周末等,开展场内抽奖活动。(起到刺激消费及吸引人气的作用)

三. 活动细则

a□vip贵宾积分卡要求: 使用压膜塑料硬卡制作, 双面彩印, 手工编号可降低印制成本, 要求收银台人员做好积分卡专项记录。

后面□vip贵宾积分卡使用说明

1. 凡持有vip贵宾积分卡的客人为我店最尊贵客人;
2. 本人持有vip贵宾积分卡的客人, 凭此卡可享受折优惠;
3. 凭此卡消费可获赠积分;
4. 凡持有vip贵宾卡的客人, 每年生日时可获赠本店精美礼品一份;
5. 凡持本卡在本店进行生日聚会, 可获赠精美生日蛋糕一份。

b□联合厂商进行降价促销活动。与厂商人员进行洽谈, 活动时间1个月, 以一款小枝啤酒进行特价销售, 要求厂商给予一定活动经费赞助。

c□差异化的销售活动, 提升降价带来的利润损耗。指除特价酒以外, 退出新品种的酒品, 要求竞争对手没有的品牌或单品啤酒。本篇文章来自资料管理下载。主要策略: 较高的定价, 配送礼品(可以是小吃, 果盘, 或是酒水), 配合服务员或是厂家指定促销员进行推广, 满足高端客人的需求, 提升利润额。

d□逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。可根据节假日及周末等，单桌消费临界点为根据，进行抽奖货以吸引人气为目的，每桌消费到较低限额时候即发放抽奖券，在23：00进行抽奖。奖品可设1.2.3名。

注意因素：

竞争对手的开业时间，及其活动方案，策略重点等。单页投放可印制低成本的单色单页。场内人员培训及执行等。

一、活动主题：休闲大聚会，假面戏愚人

(休闲网有史以来最大的一次联欢聚会)

二、活动时间地点：

活动时间：年4月1日 20：00

地点待定：

三、活动内容：

1、小游戏：(20分钟)

2、节目表演：(10分钟)

3、评选晚会最佳化装奖(男女)，最差化装奖(男女)。(20分钟)

注：投票以无记名方式投出，第一轮举手投票候选人，确定候选人名单。第二轮，由唱票员，唱票。票高者获奖，结果产生不可更改。

4、小游戏(或节目)(20分钟)

- 5、评选晚会最佳人气奖(男女)(10分钟)
- 6、评选晚会最好色的色狼奖(10分钟)
- 7、小游戏(10分钟)
- 8、节目(10分钟)
- 9、评选晚会最靓美女奖，最酷帅哥奖(20分钟)
- 10、版主讲话(5分钟)
- 11、众人合影(20分钟)
- 12、晚会结束。

四、活动经费预算：每人预收80元rmb□

其中，包括场地租用费，活动奖品费，酒水用餐费。

黑暗餐厅推出愚人节黑暗陶艺恶搞活动，凡当天参加活动的朋友可以享受到如下优惠：

一：魔友愚人节优惠价：138元/位（原价158元/位）

二：参加活动者可免费享受特制软饮无限畅饮。

三：凡参加活动者可免费玩黑暗陶艺哦（也就是说，在看不见的环境下，可以随便捏你想捏的陶艺，在亮区的时候你就可以看看你捏的到底是个啥东东）

四：当天会有很多很刺ji的游戏哦，愚人节嘛，大家一起愚，一起笑。

愚人节促销活动策划方案篇四

一. 活动目的

a□竞争的激烈，现以留住老顾客，明确并吸引长期消费的客人，以顾客的需求出发，有针对性的开展活动□b□不断扩大知名度，对于中低端消费的人群制定合理及透明的消费政策、价格，广而告之□c□针对慢摇吧要求具备客流量及现场气氛。

二. 活动内容

a□以vip贵宾积分卡吸引具备长期消费的人群;b□联合啤酒厂商开展一定的降价促销活动以积聚人气;c□差异化的销售活动，提升降价带来的利润损耗;d□逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。(起到刺激消费及吸引人气的作用)

三. 活动细则

a□vip贵宾积分卡要求：使用压膜塑料硬卡制作，双面彩印，手工编号可降低印制成本，要求收银台人员做好积分卡专项记录。

后面□vip贵宾积分卡使用说明

1. 凡持有vip贵宾积分卡的客人为我店最尊贵客人；
2. 本人持有vip贵宾积分卡的客人，凭此卡可享受折优惠；
3. 凭此卡消费可获赠积分；
4. 凡持有vip贵宾卡的客人，每年生日时可获赠本店精美礼品一份；

5. 凡持本卡在本店进行生日聚会，可获赠精美生日蛋糕一份。

b□联合厂商进行降价促销活动。与厂商人员进行洽谈，活动时间1个月，以一款小枝啤酒进行特价销售，要求厂商给予一定活动经费赞助。

c□差异化的销售活动，提升降价带来的利润损耗。指除特价酒以外，退出新品种的酒品，要求竞争对手没有的品牌或单品啤酒。主要策略：较高的定价，配送礼品(可以是小吃，果盘，或是酒水)，配合服务员或是厂家指定促销员进行推广，满足高端客人的需求，提升利润额。

d□逢节假日及周末等，开展场内抽奖活动。可根据节假日及周末等，单桌消费临界点为根据，进行抽奖货以吸引人气为目的，每桌消费到较低限额时候即发放抽奖券，在23:00进行抽奖。奖品可设1.2.3名。

注意因素：竞争对手的开业时间，及其活动方案，策略重点等。单页投放可印制低成本的单色单页。场内人员培训及执行等。

愚人节促销活动策划方案篇五

所谓“应节气，重氛围”，愚人节是肯定要一起来搞些小动、鬼点子滴！

习惯了平时的愚朋友、愚同事，是不是没体验过愚陌生人？来吧来吧，酒店前台欢迎你来愚！

只要在愚人节当天入住并成功“愚”了酒店前台□ta不仅不会生气还会送你福利哦，房费立减xx元！

愚人节，4月1日，41元就让你住酒店，你信么？在4月1日当天，

生日在4月的客人出示本人身份证入住，房费立减至41元/间，仅此一天哦。(请各酒店根据自身房间价格调整特价房数量)

被耍了一天，也该犒劳下自己了□xx酒店为愚人节“傻子”们贴心的准备了舒服的客房，放松心情，快来入住吧!本篇文章来自资料管理下载。发送“我是傻子千真万确”即可领取xx元房费立减优惠!

现在，只要你和你的ta来一场“愚”人表白，就能获得入住立减xx元优惠!

重点是!无论你们是真的要表白的一对，或者一对基佬，甚至男女老少都不限制，只要敢“愚”敢表白，我们就敢送!

注：需要在酒店前台进行公然表白哦，拍照留念神马的更好了。

愚人节并不仅仅是整蛊的时间，同时也可以是让人放松心情“愉”人节!愚人节狂欢□xx酒店带给你想也想不到的惊喜!

4月1日12:00整点□xx酒店xx房限时秒杀!原价xx元的酒店秒杀仅需xx元。准备好在微信上抢房吧。(共x间，订完为止)

“你愚我乐”晒自黑照赢大餐

这是充满善意谎言的一天，这是一个空气里带有玩笑气味的日子，愚人节做一天傻瓜，快乐别人，也快乐自己。为此，悦来餐厅特别准备了一大波奖品来奖励在这一天一下敢于自黑的悦粉们。

征集糗照时间:

3月20日--3月26日

公开投票时间：

3月27日--3月30日

获奖公示时间：

3月31日

兑奖时间：4月1日-3日

1. 关注悦来餐厅微信

2. 把你们最看不下去的自拍或者抓拍(只要是自黑的照片就可以)发送到我们的公众平台上。

3. 将活动页面分享转发到朋友圈，即可呼朋引伴为你投票打气。

【一等奖】1名，精美双人套餐(价值300元)

【二等奖】5名，用餐消费5折优惠

【三等奖】10名，消费立减100元

【四等奖】15名，消费立减50元

【五等奖】30名，赠指定菜品一份，饮料2杯

发送“愚人节”至餐厅微信平台，还可参与“悦来大转盘，每天有惊喜”活动!活动宗旨：转盘转运，越转越旺，重在转哦~活动时间□20xx年3月30日-20xx年3月31日，即时起中奖率由1%提升至15%，迎接愚人节，但绝不愚人!

活动规则：每人10次抽奖机会，每天限抽5次

活动对象：悦来微信公众号粉丝