

ktv七夕节促销方案(优质9篇)

广告策划还可以帮助企业与竞争对手区分开来，树立独特的品牌形象。通过阅读这些游戏策划范文，我们可以更好地了解游戏设计的基本原则和方法。

ktv七夕节促销方案篇一

二、活动时间：

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高__ktv在张掖娱乐市场的品牌号召力

2、提高50%—70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

四、活动计划

1、女士进店有礼

2、特价酒水套餐

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

4、互动游戏，射中爱情幸运星

五、活动方法

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容

3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

六、相关广告语

七、活动内容

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼；

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元__代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50元代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a□活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b□计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c□奖项设置(暂定)：

100—200分钥匙扣、手机挂件任选一个

200—300分公仔一只(30cm)

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

ktv七夕节促销方案篇二

8月9日—10日(两天两夜)

阿波罗ktv会员均可参加

9组

报名费用

88元/情侣=鸡尾酒1套+情侣果盘1份+小吃1份

酒吧游戏互动赢大奖

唱情歌、爱情表白，游戏踩气球，猜成语游戏等多种游戏等你参加。

集合时间和地点

8月9日-8月10日晚19:00潜山阿波罗ktv音乐酒吧

酒吧游戏互动赢大奖

唱情歌

爱情表白

游戏踩气球

猜成语游戏等多种游戏等你参加!

游戏奖品

毛绒娃娃

情侣证书

每一段时光，都是上天的恩赐，包括这个夜晚。如果你甘于平凡，这个夜晚，还有什么好怀念！不凡的夜晚，我们相约阿波罗，记得，不要来的. 太晚！

ktv七夕节促销方案篇三

活动意义：

1、强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

2、员工相互之间更多的交流与接触，对于我们员工的人际交往能力有积极作用，同时对于我们员工以后的职业生涯也有积极意义的影响。活动内容：

(一)活动时间：

(二)活动地点：中网管家大会议室

(三)活动人员：中网管家全体员工

(四)主办人员：企划部

(五)活动筹备主要步骤：

a□八月二号方案审批及主题活动参与细则公布

b□八月四号招集主题活动参与人员及挑选合适人员并收集基本资料，同时制作主题活动ppt□

c□八月五号人员及物资落实

d□八月六号布置场地会议结束活动开始注意：详见七夕主题活动执行方案

(六) 活动流程：

a. 开场音乐

b. 主持人开场白

c. 事先规定的位置坐好，由主持人分别介绍每位选手的系别专业、爱好、特长、星座、座右铭、附加上照片等个人信息在多媒体上播放。

d. 男生按事先的抽签顺序入场，(并播放男生出场音乐canyoufeelit)由男生先进行自我介绍，包括自己系别专业、爱好、优缺点、星座、理想的交友_可以对自己有一个全方位的介绍。

e. 上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个_码交给主持人。

f. 同时_过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

g. 主持人核对号码是否重合(男孩选中的_码和_持的男生号码)，看交友是否成功。先不公布结果，由主持人对_行提问(主要提问投过他票的_，由_男生之间互相进行提问。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt或者短片之类的。

i. 由男生帮帮友帮助_解他，最后由男生从依然支持他的_选出

一个_同时请出第一次自己选中的那个_征求这个(或者同一个_的意见，如果交友成功，播放歌曲(坐在巷子口的那对男女)，并_如果中途所有_不再支持这位男生，播放(可惜不是你)，并_交友之旅到此结束。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)

j.总结发言

k.活动结束

注意：1、详见主题活动执行方案及主持人台本2、活动穿插节目(可选)

附1：七夕主题活动曲目附2：七夕主题活动执行方案附3：七夕主题活动主持人台本

ktv七夕节促销方案篇四

为进一步深化中华民族共有精神家园建设，推进“五个”建设，根据中央和省文明办工作部署，按照xx市文明委关于开展“我们的节日”活动要求，市文明办决定于七夕节期间，开展“我们的节日七夕”主题活动，方案如下：

以培育和践行社会主义核心价值观为根本，充分挖掘七夕节的深厚文化内涵，结合勤劳节俭和孝亲敬老教育，凸显七夕节爱情、家庭等文化内涵，广泛开展群众性节日民俗、志愿服务、经典诵读、鹊桥联谊会、集体婚礼、文体娱乐等活动，引导人们追求爱情美满、和睦幸福的美好生活，促进现代家庭观念的'健康成长，在全社会形成奋发向上的精神力量和团结和睦的精神纽带。

1. 以弘扬爱情美满、幸福和睦为主题开展家庭文化教育。在机关、企事业单位、学校、社区组织开展吟诵经典爱情诗篇、

传颂美丽爱情故事等中华经典诵读活动，引导人们感受传统文化魅力。结合孝敬教育、传承家风等主题，开展家庭文化宣传活动，培养人们爱亲、爱家、爱国的良好品质。市文明办、铁东区青少年艺术中心（“我们的节日”文化传播基地）将联合举办“爱的旋律”钢琴音乐会系列活动。

2. 要利用七夕节，大力发展节日文化、旅游产业，不断扩大传统节日的社会影响。适应现代经济发展的要求，按照“政府主导、民间主办、市场运作、社会参与”的模式，努力挖掘传统节日市场潜力，把弘扬传统节日丰富内涵、推动非物质文化遗产保护和发展文化、旅游产业更好地结合起来，打造具有特色的节日文化活动。

责任单位：市文明办、市文广局、市旅游局、各县（市）区开发区

3. 举办各类交友联谊主题活动。通过相亲会、恋爱派对、篝火晚会、情侣漂流、共植爱情树等活动，为青年男女提供展现自我的机会，让他们敞开心扉，寻找到真爱。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县（市）区开发区

4. 大力营造节日氛围。市直新闻媒体要大力宣传七夕民俗文化、地方乡风民俗等内容，加强民族传统节日文化知识的普及工作；要及时报道各地开展特色七夕文化主题活动，以及广大干部群众的过节心得，营造浓厚的七夕节日氛围。市文明办将举办“我们的节日印记”——七夕篇民俗摄影大赛活动。

责任单位：市文明办、市总工会、团市委、各县（市）区开发区

ktv七夕节促销方案篇五

：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝首饰是表达爱意的礼物。

相约佳瑞浪漫一生

8月—8月xx日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的`人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

ktv七夕节促销方案篇六

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月—8月xx日

活动内容

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

ktv七夕节促销方案篇七

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣必过的节日之一。本策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型活动围。

：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

：某某酒吧

：男女配合。才能玩的活动

：33人左右

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、七夕情侣大赢家较量

活动每对赢的男女在较量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

主次人说三个成语男的要按求做三样不同的动作。男的写在女的手上女的猜出来答多的就赢的失败的就淘汰。

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

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

ktv七夕节促销方案篇八

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

一、活动主题

相濡以沫，最爱七夕

二、活动时间

_月_日——_月_日

三、策划主旨

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人”大型征集活动(_月_日——_月_日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?__“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕,即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……,活动结束后,按照照片拍摄日期,结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张,每张照片的主人奖励__价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个,每个诺言的主人奖励__价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后,做成展架,照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写,签名,制作成展架放置在__广场活动现场展示。

负责人:

2、相濡以沫,最爱七夕——__步行街穿着类现价基础上限时77折。(_月_日——_日,限时折扣,现场广播公布)

步行街负责谈判,执行。

对接人:

3、相濡以沫,最爱七夕——__大型文艺演出,精彩现场活动。

_月_日——_日, __六合广场婚礼秀;

_月_日——_日, _____广场婚纱秀;

_月_日, _月_日, _____广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动;

负责人:

4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——__广场的范围。

_月_日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

5. 相濡以沫，最爱七夕__七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解__。

时间：_月_至_月_日

合作单位：__电台

活动主题：相见你我，缘在泰华__七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段 _月_日到_月_日

有意向的人员可以到__总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

_月_日，在___举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

月-_月_日，在___购物满100元，送__著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7. 相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，__广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

ktv七夕节促销方案篇九

活动主题：牵手吉祥伴一生

活动时间：8月—8月xx日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编

织费另计

4、钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：论坛、网等宣传。

5□dm单宣传。