# KTV情人节活动方案策划 KTV情人节活动方案(汇总9篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-07-20

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。KTV情人节活动方案策划篇一：“...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**KTV情人节活动方案策划篇一**

：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

：xx酒吧

：男女配合.才能玩活动

：33人左右

1、经过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍2分钟人女嘉宾们全部站一排经过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果仅有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分钟表白最终女嘉宾选择1位心仪速配成功)

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个仅有男女一对能够玩.要配合.男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏.

2.智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组女方给对方男提出一些问题答对能够走一步明白男方能够把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

3.情歌对对唱

由主持人说个字.如爱现场每组一比较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一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰.

4.七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

4红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉.只要男能够牵到你手就赢.

5.一见钟情心心相印

6.四不象

每队男女谈论给对方学叫.那个队能够男或者女叫男猜.猜对算赢猜3次失败就淘汰.

最终终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一齐娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

最终祝大家七夕情人节欢乐!有情人终成眷属!

**KTV情人节活动方案策划篇二**

如果说2.14红色情人节是玫瑰投石问路的浪漫温馨，那么3.14白色情人节则是红色情人节的延续和收获。一见钟情的爱情可遇不可求，但经过一个月的思量决定是否继续交往则在情理之中。

这一天来到ktv的顾客们请对暗恋的明恋的对象都勇敢表达出来吧。是对他还是她?唱出你心中的那一首歌。

想要男(女)友的朋友们，行动起来吧!祝愿你们这一天相恋成功!

对于有男(女)朋友的孩童们：

你们的爱情中有哪些点点滴滴的感动呢，或者是误解或者是吵架，相爱没有那么容易，在携手的日子里，你们经历过什么分分合合，但今天你们依然幸福地在一起，这不是人生一大美事吗?在以后的日子里，那个人还要陪你走一辈子，用尽余生的力量去珍惜吧，请你们将你们的爱情进行到底。

ktv请以上的顾客朋友们将自己的表白或者爱情写成简单又温馨的字句，在ktv大厅大屏幕上方展示，活动结束后选取优秀的字句，将奖励作者由ktv提供的情侣衫哦!

3月13日——3月15日

第一个登上大屏幕的\'表白(沙发)奖励200元代金券一张;

第二个登上大屏幕的表白(板凳)奖励100元代金券一张;

第三个登上大屏幕的表白(地板)奖励50元代金券一张;

以及所有登上ktv大屏幕的表白者都将获得2瓶啤酒。

另外，活动结束后有主办方组织评比选取优秀的字句，将奖励作者由ktv提供的情侣衫一套。

ktv想要在白色情人节这天举办更有创意的活动，可以来一品威客网征集创意点子哦!此外，活动所需要的宣传单、宣传海报及宣传广告语，也都可以让一品威客网上的专业设计师帮你设计!

**KTV情人节活动方案策划篇三**

每年的3月14日是白色情人节(whiteday)，寓意期盼和幸福，白色情人节一般认为是对于情人节的延续，在这天回馈礼物能表明心意。3月14日，是星期三。或许因为各种原因，导致你上一个情人节不幸落单过得不尽如意。不过不要紧，又一个情人节来了，它就是3.14――白色情人节。听说在2.14情人节送礼物给对方，在3.14收到了对方的回礼，那就表示在今年彼此都会心心相应!赶紧约你心爱的对象来ktv一起过白色情人节吧，看看是否有收到对方的回礼哦。也许在这一天向对方表白也是个不错的选择哟!下面一起来看几种ktv白色情人节促销活动方案：

ktv白色情人节促销方案1――月老红娘礼品派送

由ktv工作人员装扮月老和红娘。

月老和红娘根据指定时间分别进入包厢派送情人节礼物，具体时间为：20：30、21：30、22：30、23：30，每间包房发送一次礼物，祝福大家情人节快乐，对同一间包房的同一拨客人不重复发放。

ktv节日礼物甜蜜糖果包派送

小包厢，礼品投放：1包

中包厢，礼品投放：2包

大包厢，礼品投放：3包

pt中包厢，礼品投放：4包

会所投，礼品投放：6包

物料准备

月老和红娘的服装两套

糖果一包为2两，喜庆红色纱网糖果包装袋

ktv白色情人节促销方案2――勇敢说出心中的爱

对于没有男(女)朋友的孩童们：

如果说2.14红色情人节是玫瑰投石问路的浪漫温馨，那么3.14白色情人节则是红色情人节的延续和收获。一见钟情的爱情可遇不可求，但经过一个月的思量决定是否继续交往则在情理之中。

这一天来到ktv的顾客们请对暗恋的明恋的对象都勇敢表达出来吧。是对他还是她?唱出你心中的那一首歌。

想要男(女)友的朋友们，行动起来吧!祝愿你们这一天相恋成功!

对于有男(女)朋友的孩童们：

你们的爱情中有哪些点点滴滴的感动呢，或者是误解或者是吵架，相爱没有那么容易，在携手的日子里，你们经历过什么分分合合，但今天你们依然幸福地在一起，这不是人生一大美事吗?在以后的日子里，那个人还要陪你走一辈子，用尽余生的力量去珍惜吧，请你们将你们的爱情进行到底。

ktv请以上的顾客朋友们将自己的表白或者爱情写成简单又温馨的字句，在ktv大厅大屏幕上方展示，活动结束后选取优秀的字句，将奖励作者由ktv提供的情侣衫哦!

活动时间：

3月13日――3月15日

活动奖励：

第一个登上大屏幕的表白(沙发)奖励200元代金券一张;

第二个登上大屏幕的表白(板凳)奖励100元代金券一张;

第三个登上大屏幕的表白(地板)奖励50元代金券一张;

以及所有登上ktv大屏幕的表白者都将获得2瓶啤酒。

另外，活动结束后有主办方组织评比选取优秀的字句，将奖励作者由ktv提供的情侣衫一套。

**KTV情人节活动方案策划篇四**

离2024年2月14日还有5天了，你的情人节活动方案准备好了吗?ktv要如何出招才能在节后的第一个促销节日里大赚一笔呢?这个西方情人人可是商家开年促销的重头戏啊，废话少说，下面就来看一看2012ktv情人节活动策划方案范文吧。

2013ktv情人节活动策划方案

1、市场调查：在现代生活中，ktv已经成为当代人们生活的一部分，特别是都市男女，他们注重高品质的音响效果，他们喜欢在唱k 中尽情放松自己，那已经成为他们减压的一种方式。

这间ktv的情人节目标消费群为大学学生和都市百领。这一类人注重生活质量，他们身上存在着浪漫和个性的元素，这是ktv在情人 节的诉求点，要强调出ktv在情人节那天给他们所营造的浪漫气氛，但又要突出他们的个性。还有，这群人选择ktv的重要条件之一 为音响质量，这也是要宣传的。总的来说，ktv要在情人节那天塑造一个浪漫、个性、有都市气息的形象，吸引都市青年。

2、创意：ktv在情人节那天做文章，也可以把目标消费群分成两类来分别进行诉求。

(1)情侣的情人节：可以通过获得情侣折价券，在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券设计成为男女券，有珍藏价值的那种，如书 签型的等。在情人节那天专门设置情人间，可以是几队情侣进入大包间，也可以是一对情侣进入双人间。并在情人节那天替男友为女友送 上一支玫瑰，替女友为男友送上巧克力(可选黑巧克力，表示你觉得对方有个性，很神秘，深不可测;果仁巧克力;表示你觉得与对方一 起很温馨，很想随时陪伴左右;心型巧克力，表示“我心属于你”。)，并送出ktv送给情侣们的情侣饮料和情侣水果拼盘等。

(2)单身贵族的情人节：也可以通过折价券进行宣传，将ktv做为一个牵线人，让他们来找自己生命中的情人，并为找到的人送上礼 物(可为女孩送上小型的熊宝宝和玫瑰花等)。单身贵族们可以进入专门情人节设置的单身俱乐部，即为大ktv见，(轮桌唱的那种，如果被促成的情侣，自己愿意可进入情侣间)。(3)另外，也要适当准备一些一般包间，供一群朋友来唱歌，此类包间不做装饰，跟平时一样。

3、宣传方式：在都市报等都市气息浓厚的报纸上做宣传，将消费者利益写清楚，分为单身与情侣两版，写明获赠卷地址，在报纸上刊登 出来开始到情人节期间都可以凭借报纸上的赠卷前来试唱，试唱者都可以获赠送的单身折价券或情侣折价券销售八折优惠，没有来试唱的 也可在情人节当天凭报纸上的赠卷获的优惠卡。[当天消费满150(200)的可得到一张会员卡，以后都可以享受8折优惠，也可按照当天消费情况不同获得铂金(金、银)卡，以后享受不同优惠，另外，当金、银卡消费者积累一定分数后可升级为铂金用户] 此优惠条件在情人节那天作成传单发给来唱歌的消费者，不在报纸上写明。积分卡一定要体现出年轻人的都市气息，他们的个性或尊贵。在公交车吊牌上也可做简要宣传，简单写出节日由你唱等宣传情人节优惠，分为单身和情侣两方面。

4、店面装饰：店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，在每个情侣包间用一只玫瑰型真蜡烛来装饰，周围用蜡烛灯包围着情侣们，营造出浪漫 气氛。在大厅，在周围的蜡烛灯中可断断续续夹杂着五色玫瑰装饰，在走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往爱情的道路;在单身俱 乐部中，可在周围放置上灯，在每桌上放上真蜡烛帆船。

情侣：为她送上一束玫瑰，或唱一支情歌表达爱意，情人节的ktv让你的爱得到充分的展现。

**KTV情人节活动方案策划篇五**

：三节闹春欢乐购物

春节20xx年2月05日—20xx年2月11日

情人节20xx年2月12日—20xx年2月14日

元宵节20xx年2月20日—20xx年2月22日

白色情人节20xx年3月12日—20xx年3月14日

：超市

：增加来客数，突破三百万营业额

金猴献礼，低价的惊喜

好礼送不停，赢取隐藏的“秘密”，我等你

你是我心中永远的.爱，我沐浴着光辉羞涩的等待

金猴贺岁守新年，家家户户共团圆

走亲访友而准备的烟酒副食类礼品为主。(20xx年2月10日—2月14日)

1、选取部分商品降以活动价格。

3、购满168元，送猴子吉祥公仔一个。

**KTV情人节活动方案策划篇六**

2月1日-2月14日

雅廷ktv

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

奖品：“我的最爱”21朵玫瑰，赠送价值300元vip钻石折扣积分卡一张

二等奖：2名

奖品：“十全十美”10朵玫瑰，赠送价值200元vip折扣积分卡一张

三等奖：3名

奖品：“我爱你”3朵玫瑰花，赠送价值100元vip折扣积分卡一张

2、活动期间光临顾客，点取洋酒、红酒套餐可获vip折扣积分卡一张

活动一：爱情宣言

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在2月14日进行抽奖活动。并在ktv包房大屏幕播出您的爱情宣言以及中奖名单。

活动二：酒水促销

春节期间活动：

在活动期间点取洋酒套餐、红酒套餐的顾客均获vip折扣积分卡一张。

洋酒套餐系列：

人头马vsop套餐688元/支

斯米诺伏特加套餐288元/支

红牌威士忌12年套餐398元/支

(以上套餐均赠送软饮半打、小食2份、果盘1份)

红酒套餐系列：

98金装华夏套餐328元

(以上套餐赠送软饮、果盘)

啤酒套餐系列：(设计图另外制作)

珠江啤酒买一打送买一打套餐338元(赠果盘、小食品、爆米花)

购买两打送两打另加送半打。

**KTV情人节活动方案策划篇七**

每年的3月14日是白色情人节(whiteday)，寓意期盼和幸福，白色情人节一般认为是对于情人节的延续，在这天回馈礼物能表明心意。20xx年3月14日，是星期三。或许因为各种原因，导致你上一个情人节不幸落单过得不尽如意。

由ktv工作人员装扮月老和红娘。

月老和红娘根据指定时间分别进入包厢派送情人节礼物，具体时间为：20：30、21：30、22：30、23：30，每间包房发送一次礼物，祝福大家情人节快乐，对同一间包房的同一拨客人不重复发放。

小包厢，礼品投放：1包

中包厢，礼品投放：2包

大包厢，礼品投放：3包

pt中包厢，礼品投放：4包

会所投，礼品投放：6包

月老和红娘的`服装两套

糖果一包为2两，喜庆红色纱网糖果包装袋

**KTV情人节活动方案策划篇八**

二、活动时间：.2.14―2.15

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高xxxktv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)

七：相关广告语：

八、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xxx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。所以说镖盘上最高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

七夕情人节活动方案

2.经典情人节活动策划方案

春节活动方案

7.2024猴年春节ktv活动策划方案

9.20情人节促销活动方案

5.2024年西方情人节活动策划

6.2024年店铺西方情人节活动方案

7.2024年情人节促销方案

8.2024年影城情人节活动方案

**KTV情人节活动方案策划篇九**

二、活动时间：2024.2.14―2.15

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高xxxktv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)

七：相关广告语：

八、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xxx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。所以说镖盘上最高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

七夕情人节活动方案

2.经典情人节活动策划方案

春节活动方案

7.2024猴年春节ktv活动策划方案

9.20情人节促销活动方案

5.2024年西方情人节活动策划

6.2024年店铺西方情人节活动方案

7.2024年情人节促销方案

8.2024年影城情人节活动方案

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn