# 2024年ktv情人节活动创意方案(优秀14篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-20

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。ktv情人节活动创意方案篇一相濡以沫...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**ktv情人节活动创意方案篇一**

相濡以沫，最爱七夕

2024年8月x日-8月x日

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。

1、相濡以沫，最爱七夕我与我的爱人大型征集活动

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?xx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xx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xx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x广场活动现场展示。

负责人：

2、相濡以沫，最爱七夕xx步行街穿着类现价基础上77折。(2024年8月x日，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xx大型文艺演出，精彩现场活动。

8月x日，xx广场婚礼秀

8月x日，xxx广场婚纱秀

8月x日，xxx广场x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

xx步行街万只千纸鹤迎接七夕节，前期可以有xx员工自己叠，所用材料由公司报销，七夕当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在工作人员的指引下，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x广场的范围。

88月x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：x

5、相濡以沫，最爱七夕xx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xx。

时间：x月x至8月x日

合作单位：x电台

活动主题：相见你我，缘在xx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8月x日到8月x日

有意向的人员可以到xx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

8月x日，在xx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!

8月x-x月x日，在xx购物满100元，送x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，x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。

**ktv情人节活动创意方案篇二**

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。

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。

**ktv情人节活动创意方案篇三**

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情人节活动创意方案篇四**

a、场地布局

1、ktv房：ktv房,一个主要收入项目。定位为青年、中年成功人士及商务人士。这部分人有着很大的消费潜力。

2、在ktv房的装修设计上，走高档路线：简致式的布局、傢俬，可调式的灯光组合能符合现代成功人士的身份与地位。

3、装修设计上与同城的夜场完全不同，自由空间;体现及张扬消费者的个性。ktv房区同样分几个区域，装修不同主题式新型vip房，(美女主题式、运动主题式、名人馆主题式)等不同风格、装饰特别的卡拉ok房。融合自然风景，浓缩世界风情。装修务求达到新、奇、异、艳。

4、根据消费者的心理及消费方式，使用不同的经营策略，配以业务、公关、dj公主等促销手段，订制经营方案，以新包装、新经营的方法面向外界，达到双赢的局面。

b、经营管理

1、在管理方面，要给所有的工作人员灌输娱乐场所的经营管理理念，如提供科学、正规的培训课程，使所有工作人员具有专业的实际工作操作模式及方式、方法。能配合不同的制作、配合消费者营造娱乐氛围，为消费者提供方便、快捷的优质服务。

2、科学严谨的管理方式，体现管理人的特点;针对不同员工，体现个性化、人性化的管理模式。

3、服务方面，在服务方面将针对不同的消费者提供个性化及针对性的超前服务，保证服务质量及服务水准。

c、广告宣传：

(1);多种媒体广告宣传手段，以强大的攻势，在本地电视台和报刊，连续制作show大造声势。加大社会知名度，宣传公司的娱乐性、可玩性、趣味性。吸引及开发不同身份的消费群。

(2);建立一批具有消费者网络的业务推广人员，稳定与扩展消费者群的绩效;运用人员推广和公关销售为重点，配合适当比例的媒体组合，以打破别竞争对手常规的促销方式，建立新型的，有绩效的`，统一的业务部门。做到推广工作促进，增加公司效益和经营的发展。

(3);策划、制作：专人专责精心策划，大力推广。配合宣传媒体的制作，达到一定的视听效果。

(4);极力庞大的会员消费制和群体。

总结：

娱乐场所瞬间万变，经营的成功靠经营者捕捉灵感、利用科学的管理方法及巧妙的心思，去挖掘消费人群的潜力，并能做到变化快、新奇、好玩，来吸引娱乐消费者的目光与驻足。

良好的顾客关系及社交能力都是经营成功的一部分。

**ktv情人节活动创意方案篇五**

1、市场调研：

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。

5、广告语：

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情人节活动创意方案篇六**

\*关键词：圣诞、企业、服务、知名度、消费者

\*活动时间：11月20日至2024月27日

一、前期宣传篇：

1.宣传广告语

\*快乐圣诞，快乐芭堤雅!圣诞特惠活动已经拉开序幕，芭堤雅邀您共欢乐，还等什么呢?

\*要圣诞礼物的，就赶快来芭堤雅吧!

\*美丽芭堤雅，让你的圣诞更浪漫!

\*让寒冬热血沸腾起来，芭堤雅以“家”的名义!

\*预定芭堤雅圣诞节ktv包间，圣诞老人会给你意外惊喜!

\*来芭堤雅还需要理由么?浪漫、温馨、激情，还有意外的圣诞礼物，三位神秘圣诞老人更让你喜出望外!

\*圣诞来芭堤雅，报销来回10元打的费。

2.宣传媒体

大江晚报、电台、芜湖时尚消费网、横幅、店堂公告

3.即日起，预定圣诞节包间(12月20日―11月27日)，凡有6或8的，均可当即获赠精美礼物一份。当日预定包间前十名的同样有圣诞礼物送上。

4.12月20日，圣诞树亮灯仪式，免费品点心。此项可作为活动的高潮宣传。

5.中国电信5000条小灵通短信宣传服务(时尚消费网堤供)。消费者可凭短信享受“圣诞幸运星特殊优惠”。

二、装饰篇：

要求如下：

1.以“圣诞节―消费者―芭堤雅”为主线，一楼总体布局不变，尽可能在原貌不变的情况下，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围，新建各种标志，方便新消费者快速适应环境。仅添装饰物的意图是：在圣诞节过后，当新的消费者再次光临时，仍有道不出的亲切感，也让老客户有节日的感觉，但仍能熟悉环境。

2.包间内部可做简单的装饰，每个包间的门及各楼层的走道和台阶需标志“merrychristmas”。

3.包间主要以礼物来突出节日的欢乐气氛，详见活动篇。

4.员工的服装可以不变，加以圣诞帽即可。但必须在服务质量上加强。见面语“merrychristmas”，微笑的面对顾客，在活动过程中，尽可能保证店内装饰的完整。

5.营造店外节日氛围。

6.2、3、4楼各安排圣诞老人一名。随机进入包间，派送礼物。

7.整体环境可播放圣诞歌曲，堤高芭堤雅节日氛围。

三、工具准备篇

1.圣诞礼物。可由某公司独家堤供，共同打造江城圣诞欢乐夜。

2.大厅入口地毯，定做。内容”merrychristmas”.

3.三位圣诞老人。

4.圣诞树(大，挂灯)

5.圣诞盒(可制作、标记“芭堤雅”)

6.笔、便签

7.圣诞帽(服务员用)

8.签名横幅

**ktv情人节活动创意方案篇七**

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情人节活动创意方案篇八**

传说二

在古罗马时期，2月14日是为表示对约娜的尊敬而设的节日。约娜是罗马众神的皇后，罗马人同时将她尊奉为妇女和婚姻之神。接下来的2月15日则被称为“卢帕撒拉节”，是用来对约娜治下的其他众神表示尊敬的节日。在古罗马，年轻人和少女的生活是被严格分开的。然而，在卢帕撒拉节，小伙子们可以选择一个自己心爱的姑娘的名字刻在花瓶上。这样，过节的时候，小伙子就可以与自己选择的姑娘一起跳舞，庆祝节日。如果被选中的姑娘也对小伙子有意的话，他们便可一直配对，而且最终他们会坠入爱河并一起步入教堂结婚。后人为此而将每年的2月14日定为情人节。

传说三

情人节来源于古罗马的牧神节(lupercaliafestival)。这个说法是基督教会庆祝这一天是为了把古罗马的.牧神节(每年的2月15日庆祝，为了保佑人、田、牲畜的生产力)基督教化。在罗马人崇拜的众神中，畜牧神卢波库斯(lupercus)掌管着对牧羊人和羊群的保护。每年二月中，罗马人会举行盛大的典礼来庆祝牧神节。那时的日历与现在相比，要稍微晚一些，所以牧神节实际上是对即将来临的春天的庆祝。也有人说这个节日是庆祝法乌努斯神(faunus)，它类似于古希腊人身羊足，头上有角的潘神(pan)，主管畜牧和农业。随着罗马势力在欧洲的扩张，牧神节的习俗被带到了现在的法国和英国等地。人们最乐此不疲的一项节日活动类似于摸彩。年轻女子们的名字被放置于盒子内，然后年轻男子上前抽取。抽中的一对男女成为情人，时间是一年或更长。基督教的兴起使人们纪念众神的习俗逐渐淡漠。教士们不希望人们放弃节日的欢乐，于是将牧神节(lupercalia)改成瓦沦丁节(valentine\'sday)，并移至二月十四日。这样，关于瓦沦丁修士的传说和古老的节日就被自然地结合在一起。这一节日在中世纪的英国最为流行。未婚男女的名字被抽出后，他们会互相交换礼物，女子在这一年内成为男子的valentine。在男子的衣袖上会绣上女子的名字，照顾和保护该女子于是成为该男子的神圣职责。

传说四

以前在英国，所有雀鸟都会在2月14日日交配求偶，如黑鸟、山鹑等，皆在2月间求偶。

所以，人类也认为2月14日是春天万物初生的佳日，代表着青春生命的开始，也仿效雀鸟于2月14日选伴侣。

**ktv情人节活动创意方案篇九**

　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。

钻饰：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“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**ktv情人节活动创意方案篇十**

问题1：除夕夜xxx市民习惯性吃团圆饭，这也是中国的美好传统。从而使得ktv黄金段失落，迫使xxxktv除夕夜黄金段开房率很低，导致有些ktv除夕夜集体被迫长价格。

问题2：无奈涨价导致消费的心里极不平衡。从而影响今后的ktv品牌性。

问题3：xxx城量贩ktv竞争非常激烈，老牌ktv有拉斯维加、、新生军有金海岸，我们拿什么跟他们竞争是亟待解决的关键问题。

问题4：对于新年黄金期我们的同行都在浑身解数要提高开房率。解决问题发散思维点你喜欢吃团圆饭，没问题!你喜欢错过黄金段，没问题!问题是怕他们不来k歌?吃团圆吃饭在哪呢?当然是酒楼。我们可以联合一家酒搂或多家酒搂一起搞次除夕夜，今年除夕夜先吃团圆饭，再去k歌才给力，可以做个团圆饭+k歌，整体打包出售。所以说：你喜欢吃团圆饭，没问题!一般情况下，吃团圆饭，错过k歌黄金段这种情况很正常。而我们可以采取调整黄金段方式。

黄金段1：7点、8点、9点、10点

黄金段2：11点、12点、1点、2点

我们的温馨措施：

1、盛唐国际量贩ktv除夕夜坚决不涨价。

2、实行24个小时营业。

3、为包厢的人一起拍团圆相片，突出团圆新年的氛围，然后洗出送给他们。

一、活动主题：给力唱团圆，神龙送惊喜!

活动时间：1月22日(除夕)1月23日(初一)1月24日(初二)1月25日(初三)

二、活动背景：20xx年以来，xxx城ktv越开越多，对于黄金期大家都在各出新奇销售手段吸引消费者的眼球，预测今年的消费者对于春节的消费将会越来越清醒，更多的选择将不会再有热情在这黄金期等日子里进行疯狂的消费，所以，我们的包厢价格定位要更加偏向于消费者的消费心理以及他内心的定价标准。所以，今年的春节我们将以更多的互动活动的\'为主导。

三、活动目的：

提高盛唐国际量贩式ktv总体新形象,与品牌竞争力.增强ktv人气,提高业绩!力争黄金段20个包厢全满。

四、活动方式：

活动促销。

五、活动策划：

(一)套餐方案：

(1)以下价格仅适用于1.22-1.25日的黄金场。

(3)各种优惠卷此四天，暂停使用。

(4)1.22-1.25日下午场将启动限时4小时策略，午夜场不做变更。

(5)套餐消费可任选酒水一套，属于必选项：啤酒套餐、红酒套餐、洋酒套餐(仅限活动套餐销售)

(二)新年超市活动

1、缤纷新年·快乐给力，vip会员卡与您有约!

只要您消费满600元加18元即可获得vip会员卡一张，一卡在手，欢唱、快乐随时拥有!

(1)凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到收银处办理。

(2)此活动仅限1月22、23、24、25日有效。

(3)请向收银索取原票据，复制的电脑小票无效，办理当日使用无效。

(三)新年抽奖

活动时间：活动每天的22：00

地点：三楼等候区

主持人：酒水促销2名

抽奖资格：

(1)凡开房一间即可获得抽奖资格(赠送抽奖卷四张)(2)购买指定酒水能增加中奖几率：啤酒：购买二瓶获得一张抽奖卷，以此类推，单瓶不予发放抽奖卷。红酒：购买一瓶获得四张抽奖卷。洋酒：购买一瓶获得八张抽奖卷。套餐酒水：购买即可获得六张抽奖卷。

抽奖程序：

全场抽奖由酒水促销员进行抽取，以由低至高的方式进行兑奖。

(2)抽取奖卷后宣读抽取的奖卷编号，连续宣读三次，如无中奖者，将宣布此奖卷作废，另行抽取，但奖励等级不变。

(3)如中奖，进行核对无误后，现场直接兑奖。

(4)如中奖者请求发言，可给予不多于3分钟的时间。

(5)如有宾客执意想自己抽取，我们不予拒绝。

广宣策划：

短信群发宣传：

方案一：亲爱的朋友，你好!新年好，盛唐国际量贩ktv让你轻松无忧过大年，24小时超长营业，除夕夜k歌快乐加量不加价，盛唐国际量贩ktv团圆包厢火热预定中!欢唱热线：

方案二：亲爱的朋友，你好!新年好，盛唐国际与旺鸣轩强强联手为打造幸福团圆年。幸福年夜饭+团圆包厢只要(888元)盛唐国际量贩ktv团圆包厢火热预定中!欢唱热线：

方案三：亲爱的朋友，你好!新年好，你的工作你照顾，你的嗓子我照顾。三十晚上家圆国圆天下圆团团圆圆。盛唐国际量贩ktv团圆包厢火热预定中!欢唱热线：

七、装饰要求

1、气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，既有节日气氛，又不太过奢华。

2、一楼总体布局不变，尽可能在原貌不变的情况下，以增添装饰物为手段，突出新年的欢欣氛围，新建各种标志，方便新消费者快速适应环境。仅添装饰物的意图是：在新年过后，当新的消费者再次光临时，仍有道不出的亲切感，也让老客户有节日的感觉，但仍能熟悉环境。

3、包间内部可做简单的装饰，每个包间的门及各楼层的走道和台阶需标志‘福’字。

4、包间主要以礼物来突出节日的欢乐气氛。

5、员工的服装可以不变，但必须在服务质量上加强。见面语新年好，微笑的面对顾客，在活动过程中，尽可能保证店内装饰的完整。

**ktv情人节活动创意方案篇十一**

一、时间：

xxxx、2、14

二、地点：

xxktv

三、活动目标：

xxktv将成为情侣们享受浪漫的娱乐场所。

四、公众对象：

大部分是年轻一代的情侣。

五、定位：

在娱乐场所，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，活动的标新立异，另人耳目一新。营照节日的热烈温馨的气氛。

六、广告主题词：

1、一千个爱情宣言。一千个爱的理由。

2、无论是爱与被爱，期待还是拥有，不变的是对爱情的渴望，梦想中执着。

3、情人礼物——美丽的鲜花是送给情人的最好的礼物。

4、约会情人节——这个冬天很冷，这个冬天很特别，没有情人的我，新世纪的情人节怎么过我们找个浪漫的地方，来告别没有情人的情人节。

5、唱歌得大奖再送xxktv浪漫情人节之礼。

6、为什么不来xxktv，为什么不试试这里带你知心爱人来过一个欢唱的情人节，为什么不鼓足勇气约个漂亮的姝姝，告诉她iloveyou，为什么不在浪漫之中收获爱情。

七、广告宣传活动组合：

1、户外广告：灯箱广告(pop)100元

八、促销活动组合：

1、每一对情侣，可猜三个谜语，答对1-2个则送玫瑰1朵。三个全对送一小碟巧克力。

2、实施办法：

a、每位包厢值班的服务员为顾客送上两张卡，一张是谜语，一张是填写谜底、包厢号。

b、本活动仅限情人节一天有效。

c、谜语分为容易、不难不宜、难。

d、奖品配置：(玫瑰)中奖率50%(一小碟巧克力)中奖率20%

e、没获奖者则送上一个气球。

九、大厅、茶餐吧的布置。

1、玻璃上、茶餐吧墙上挂“玫瑰心”的饰品。

2、茶餐吧、包厢的桌上都有一支红玫瑰。

十、营销活动效果分析：

1、这次策划体现了情人节的气氛，对情侣的优惠。从宣传的角度来讲xxktv正合适情侣们来享受浪漫的两人世界的好地方。

2、促销活动猜谜语获将品让广大顾客能获得欢乐和对本活动的好感和感兴趣。

3、此活动是给男人们在女人们面前一个好好表现的机会。增进情人们的感情。

4、此活动会给顾客们留下许多美好、甜蜜的回忆，加深顾客对xxktv娱乐休闲场所的印象。

**ktv情人节活动创意方案篇十二**

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。

**ktv情人节活动创意方案篇十三**

——

1.通过本次活动，提高xxxktv在娱乐市场的品牌号召力

2.提高50%——70%的日均营业额

1.特价酒水套餐

2.女士进店有礼

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

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)

1.女性顾客进店有礼：

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。

4.酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

5.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分手机挂件

200——300分公仔一只

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情人节活动创意方案篇十四**

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。

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