# 最新KTV情人节活动方案策划(优秀15篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-05-18

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。KTV情人节活动方案策划篇一一千个爱情宣言...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**KTV情人节活动方案策划篇一**

一千个爱情宣言，一千个爱的理由。

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。

情人礼物——美丽的鲜花是送给情人的最好的礼物。

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。

唱歌得大奖再送雅廷ktv浪漫情人节之礼。

为什么不来雅廷ktv，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。

2月1日—2月14日

雅廷ktv

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

1、在2月1日—2月14日光临顾客，都可填写一张“爱情宣言”卡，写下自己的爱情感悟，“爱情宣言卡”代表抽奖券，每天每间包厢只限一张，并在情人节当天进行抽奖活动。

一等奖：1名

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二**

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三**

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。

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。

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。

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**

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六**

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七**

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情人节活动方案策划篇八**

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九**

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十**

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情人节活动方案策划篇十一**

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情人节活动方案策划篇十二**

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情人节活动方案策划篇十三**

一、活动主题：“金秋营销”

本次活动以“迎七夕”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年x月xx日-x月x日。

活动内容：

（一）“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“七夕营销.自助服务送好礼”

（1）活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

（2）凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“七夕营销，好礼多多

（1）活动期间卡免收当年年费。

（2）刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3.“七夕营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

（二）“七夕营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

6.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

7联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

8七夕节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

**KTV情人节活动方案策划篇十四**

ktv的情人节促销首先要明确目标消费群体，都市白领和大学生注重生活质量，追求浪漫和个性，这是ktv在情人节的目标群体。因此，既要强调出ktv在情人节那天给他们所营造的浪漫气氛，又要突出他们的个性。因此，可以从下面几个方面着手哦：

在情人节那天可享受打折优惠。情侣折价券分别设计成男券和女券，有珍藏价值的那种，如书签型的等。

ktv店面主要用红蜡烛型的灯来装饰，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。大厅蜡烛灯中可夹杂着五色玫瑰装饰，走廊两边也用蜡烛灯，让人感觉正走在通往爱情的道路上。单身俱乐部中，可在周围放置上灯，每桌放上真蜡烛帆船。

ktv包房可以特别开设如下几种：二人世界专属包房;供几队情侣进入的大包间;单身的人可以进入专门设置的单身俱乐部，进入较大的ktv间，如果被促成情侣，可自愿进入情侣间。

玩偶(如情人节玫瑰熊)、玫瑰花、巧克力、情侣饮料和情侣水果拼盘，可提前预订或在现场点选。

凭ktv消费小票可参加抽奖，同时还设置“情人节全场最高消费奖”。

情人节浪漫派对活动在vip包房内举办情歌串烧和情歌pk活动，根据活动规则选出情人节的“情歌王子”和“情歌公主”。

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十五**

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