

最新ktv圣诞节营销活动方案十四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/187380.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

ktv圣诞节营销活动方案篇一

b.活动广告语：“今年的圣诞夜，希望有你在身边”

c.宣传时间：2014年12月20日-2014年12月24日

印刷精美质量好的宣传玩乐手册：宣传画册，一方面集中、全面展示活动内容及一些娱乐游戏，提高宾客在包厢的逗留率。使整个玩乐手册更加具有系统性、完整性;另一方面，可以成为馈赠各方贵宾的最好礼物，成为对内对外宣传a
gogoktv的最好资料，具有不可比拟的推广性和可持续性。

宣传画册：

整体介绍ktv的基本情况、内部设施等，为客户提供活动信息并配以插图等，体现ktv的豪华与舒适，阐释ktv的文化信息

印刷贺卡送客户

贺卡具有收藏价值，并且自制的贺卡是ktv文化符号的重要表现形式，能渗透ktv对老客户的人文关怀和对新客户的热情期待,同时在贺卡中加入优惠券及白场2小时免包券(可时间限定)。

ktv圣诞节营销活动方案篇二

装饰部位分以下几个重点部位：

a：大厅门口

b：大厅等位区

c：打厅柱子中间

d：前台

e：前台背景墙

k：洗手间门口

l：各房间门口

装饰内容

a：大厅门口

(1)公司大门口以两米高的圣诞树，左右各一棵，分别坐落于大门的两侧部位，上边环绕霓虹灯，装饰雪花、圣诞袜、圣诞铃铛、等圣诞小装饰品。

(2)如果有条件可以在正对门口部位堆积雪人、或用木料搭建城堡。

(3)在门面的门沿部位悬挂圣诞铃、雪花等装饰品。

(4)大门玻璃以圣诞画张贴

以上所需物料：圣诞树 2棵 高：2米

圣诞装饰品 若干 不少于30件

圣诞画 2张

b：大厅等位区

等为区上方：以四棵高一米的圣诞树交*倒挂，圣诞树上装饰雪花、圣诞袜、圣诞铃铛、等圣诞小装饰品，同时上边环绕霓虹灯

等位区于试音台以圣诞小旗粘贴、等位区后方与试音台后方张贴圣诞花功绩四张

以上所需物料：

圣诞树：四棵 高：小于等于1米

霓虹灯：5米

圣诞帖画：四张

圣诞小挂饰：20个 小圣诞旗：若干

(2)大门口到前台：大门口到前台的地面用红地毯铺底，顶部在凹形的两边以小挂饰品悬挂

以上所需物料：

城堡建造：1个 高2米 宽2米

装饰品：雪花、圣诞袜、圣诞铃铛、等圣诞小装饰品若干，不能少于30个。

d：前台

前台的前台正前方悬挂四个中号圣诞环，以波浪式松叶悬挂前台，

e：前台背景墙

前台背景墙后边以一个大的圣诞环悬挂在背景墙上，以一张圣诞贴画张贴。

k：洗手间

洗手间门口和内部分别以圣诞的中号贴画张贴

贴画：15张

l：各房间门口

各房间门口以圣诞的贴画和圣诞的小装饰物，雪花、圣诞袜、圣诞环、雪橇、圣诞老人、等装饰，悬挂在门的中上部

ktv圣诞节营销活动方案篇三

具体的酒水活动：

1、啤酒活动

青岛啤酒 买5送3 买10送10

2、洋酒活动

圣堡威 /瓶 原价 xxx元

圣堡威/瓶+中果盘+爆米花+6瓶 === 现价 xxx元

苏格兰纯正威士忌

红方

ak--47

芝华士

红牌伏特加

百利甜

奥米加银

3、红酒活动

92长城精酿干红 原价

长城精酿干红/瓶+雪碧2厅+爆米花1袋+中果盘1份==xx元

张裕至尊干红 原价

98张裕至尊干红/瓶+雪碧2厅+爆米花1袋+中果盘1份==xx元

芝华士+冰绿茶+苏打

芝华士+冰绿茶+苏打 现在最为流行的喝法。可到了ktv里，这搭配就有几分好玩了，一定要冰绿茶，不能用冰红茶，还以康师傅这牌子的为好。结果就在一股仙风道骨的茶香中，酒精悄然而入，其乐融融。

轩尼诗+苏打水

轩尼诗+苏打水 我们所熟知的轩尼诗是法国白兰地的四大品牌之一，这支轩尼诗不知可在其产品系列中。法国人一向是很骄傲的，要是得知轩尼诗被这样勾兑一番，不知会作何感想，这种美好的感觉，比用色盅晃出5个6还心动。

杰克丹尼斯+可乐

杰克丹尼斯+可乐 据说当年是某位国家领导人发明了陈醋加雪碧的喝法，所以美其名曰：天地一号。没多久市面上还真出现了一款名为“天地一号”的饮料。杰克丹尼斯加可乐的组合到底有多好喝要视个人口味而定，不过据说国外已经有了类似“天地一号”的产品，名为杰可，顾名思义，主要成分是杰克丹尼斯加可乐。

百利甜酒+苏打水

百利甜酒+苏打水 女人喝酒是很冒险的，其形象要么特别堕落，要么就特别美丽。百利甜酒的所有组合都是为了迎合女士们，除了加苏打水，甚至还可以加牛奶!

ktv圣诞节营销活动方案篇四

- 1、背景音乐播放圣诞快乐歌(玲儿响叮当),或钢琴曲演奏.
- 2、平安夜赠送客人果盘以示平安.

- 3、等候区厅内可放些各种水果及糖果,以示节庆氛围.
- 4、圣诞老人中途进包厢传统式派送小礼品,并送上量贩ktv对客人的祝福语.
- 5、由圣诞老人每个包房扔撒糖果和夜光棒,并喷液体彩带作气氛.
- 6、娱乐捆绑式套餐服务.
- 7、提供立刻拍照留影服务.
- 8、包厢地面采用小气球铺满地面,让客人尝试爆破的感觉,也会有新颖的视觉,也可在气球内装有礼品小字条或猜谜有奖字条等.
- 9、圣诞节可安排抽奖活动,22:00左右由服务生通知开始抽奖,请客人派一代表参加.

ktv圣诞节营销活动方案篇五

一、安排两名圣诞天使迎宾给进来的客人赠送圣诞帽;

二、全部服务人员头戴圣诞帽;

三、安排一个圣诞老人扛着大礼包和一个牵着气球的小丑给在包厢外玩耍的小朋友发送氢气球和小礼品,并且从9点起给每个包厢赠送一张有纪念意义,印制有钱柜广告标识logo的精美贺卡和相应推广的一张消费赠卷或者抵时卷,可用传统的圣诞老人袜装好以给客人惊喜并向客人提供照相留影服务;

四、平安夜赠送每个包厢一个大苹果以示平安(如当客人知道意头后非要多要,也无须担心成本投入);

五、向酒水供应商要求活动赞助:

1、啤酒活动:买一打送xx

2、洋酒活动:买xx种洋酒赠软饮2瓶(注:赠送的软饮数量一定要低于调配洋酒所需的软饮,用以带动客人增加消费软饮)

3、红酒活动:某种红酒一次购买达到两瓶配赠果盘或者是推出圣诞平安红酒套餐(xx干红:原价多少,活动套餐是xx干红/瓶+雪碧2厅+爆米花1份+中果盘1份==xx元)

六、印制一批内容为ktv可使用的娱乐游戏项目及钱柜的内容展示介绍的宣传画册,每包厢放置一本,用于提高宾客在包厢的逗留时间及成为对内对外宣传a
gogoktv的最好资料,具有不可比拟的推广性和可持续性。

七、凌晨时用每个房间房号抽奖,开出一位钱柜最幸运平安贵宾,此项活动内容及奖品必须让当晚来的每位客人得知,当客人在凌晨后问及哪个包厢获得后,服务员必须很激动的告知客人,幸运贵宾是哪位包厢的客人,奖品由老板定(可参考:至开奖时的中奖包厢内的消费全部买单退还

作为奖品)

ktv圣诞节营销活动方案篇六

活动主题：“缤纷圣诞，欢腾xx”

目标定位：商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群。

活动广告语：“今年的圣诞夜，希望有你在身边”

广告文案：

亲情篇：一家三代围坐在圣诞餐桌旁，暖融融的亲情荡漾在每个人的心头，一种温馨的家庭氛围下，每个人都有了家的感觉，心灵有了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发自内心最柔软的声音：“今年的圣诞夜，希望有你在身边”。

友情篇：偶尔的繁忙，不代表遗忘；圣诞的到来，愿我的朋友心情荡漾；未曾送到的问候，这次一定补偿；所有的祝福，统统凝聚在今晚：今年的圣诞夜，希望有你在身边。

爱情篇：因为有你，我的生命里有了安定和缓慢“执子之手，与子携老”的山盟海誓随着圣诞老人乘坐的由驯鹿拉的雪橇，从挪威到这里留下深深的雪痕，一直向更远的地方延伸着...当圣诞雪花漫天飘零的时候，但愿我们永远都保持着能够融化掉美丽雪的微笑，而此时此刻，只有一个单纯美好的愿望：今年的圣诞夜，希望有你在身边。

广告定位：

电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用呈公关部领导批示)

(1)媒体：《中国青年报》、《云南日报》、《都市时报》、《春城晚报》、《云南信息报》、云南电视台、昆明电视台、昆明人民广播电台、云南信息港。

(2)宣传方式：活动介绍，节日花絮，新闻报导，会场图片

(3)宣传时间：xx年月日xx年月日

(4)宣传频率：

报纸：《云南日报》公告一次，各项活动介绍一次。《都市时报》公告一次，新闻报导和现场图片刊登共五次。《春城晚报》节日花絮及新闻报导三次，争取一个头版宣传。《云南信息报》相关信息报导三次。

昆明人民广播电台：以“缤纷圣诞，欢腾xx”为主题，开辟宣传xx大ktv娱乐会所圣诞活动的栏目，每三天一次、每次五分钟。

云南信息港及xx大ktv娱乐会所网站：滚动播出相关新闻，总体情况介绍，并配合五幅以上宣传图片。

云南电视台和昆明电视台以及户外广告以及拉横幅宣传。

大堂广告：大厅外横幅，电梯广告宣传。

印刷精美质量好的宣传手册：

宣传画册，一方面集中、全面展示活动内容及安排，更加具有系统性、完整性;另一方面，可以成为馈赠各方佳宾的最好礼物，成为对内对外宣传xx大ktv娱乐会所的最好资料，具有不可比拟的推广性和可持续性。

宣传画册将分为以下几本分册：

分册一：整体介绍xx大ktv娱乐会所的基本情况、内部设施、机构设置等，为客户提供ktv娱乐会所信息。

分册二：着重介绍ktv娱乐会所餐饮和ktv包厢条件，并配以插图等，体现xx的豪华与舒适，阐释x的文化信息。

分册三：集中、全面地展示“缤纷圣诞，欢腾xx”圣诞狂欢活动。介绍节目内容与安排并给每张宣传画册编号，在活动中抽奖时用(可节约制作抽奖券的费用开支)。

印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

贺卡具有收藏价值，并且自制的贺卡是ktv娱乐会所文化符号的重要表现形式，能渗透ktv娱乐会所对老客户的人文关怀和对新客户的热情期待。

印制宣传单份(费用财务另呈领导批示)

利用宣传手册对活动进行宣传，其长处在于直观、快捷、受众广泛，对扩大知名度、引起关注有着举足轻重的作用。

二、圣诞节ktv娱乐会所的布置及装饰

ktv圣诞节营销活动方案篇七

主景点布置ktv娱乐会所整体气氛布置：

给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

安排两名圣诞天使迎宾

整个ktv娱乐会所安排两名圣诞老人和小丑发礼品。

ktv娱乐会所提供照相留影服务。

大厅外

在大厅外空地摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物的圣诞树高大
气派渲染氛围，烘托节日气氛。包括周边装饰一起费用预算 0 2元。

ktv娱乐会所员工一律穿着圣诞礼服，包括门口的服务人员。

还可以请一些小朋友装扮成圣诞宝宝，在ktv娱乐会所门伴着平安夜的曲子手舞足蹈，天真、活
泼、可爱，增添节日的喜庆色彩，吸引客人(费用预算：元)。

大堂

大堂准备摆两个景点是ktv娱乐会所一进门的水台可以用圣诞装饰物精心装点，主体颜色红、白
、绿圣诞三元色，随着水自上而下的流动循环播放圣诞乐曲，整体形成一种视觉上和听觉上的冲
击力(费用预算元)是在客梯前空地做一个圣诞魔法屋用泡木雕费用预算元请一个外国人扮演圣诞
老人(费用预算：元)，手提礼物袋，根据客人的不同需求分发不同类别的就餐卡(就餐卡可以制
作成圣诞贺卡的形式，分为亲情卡、友情卡和情侣卡，三种卡的卡面设置不同，但每一张卡上都
写着“今年的圣诞夜，希望有你在身边”的字样(费用预算：元)。

在客梯口安排礼仪小姐穿着圣诞裙装，将客人带到指定的就餐厅。

大厅内外柱子以灯和喷绘做主体装饰物 0 2元。

礼品主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客商务客人所送的礼品预计
礼品费用 0 2元。

ktv圣诞节营销活动方案篇八

一、活动主题思想：xx酒店是以娱乐为龙头的娱乐性酒店，活动主题一定要具新意、创造性，内
容独特、怪异。

二、活动时间：12月8日至1月1日

：二楼xxxxx俱乐部、三楼体乐酒吧

四、活动内容：(注：由酒商提供活动所需费用赞助)

a、12月18日—元月1日指定特惠啤酒专场(活动期间，二楼大厅40元/半打，三楼大厅一律60元/半打);

b、策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，(每张圣诞卡附送免ktv房
租券或者200元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历，圣诞
、新年活动的具体内容)增加与客人的沟通和交流，增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日
(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

c、12月24—25日平安夜收取门票(价格未定)元/人(圣诞礼品包一份)

d、圣诞福星评选活动：

时间：12月24日12：00;

地点：三楼体乐酒吧;

圣诞节当日，二、三楼门口设置圣诞服装售卖点，客人可自由购买，扮演圣诞老人，参加圣诞福星评选;

圣诞节当日，所有客人购买半打指定啤酒可获选票两张(五角星不干胶)以次类推，多买多得;

评选活动在12:00正式进行，参加评选的客人环绕全场，由现场客人评选，如果身上粘贴的五角星最多，即可成为当晚圣诞福星，可获由啤酒公司赞助的大奖一份(具体奖品未定)+指定啤酒一打;

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力;

e、赠券：(2013年12月18—2014元月1日)(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

凡客人在ktv消费满600元(含600元)以上赠指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历一份;

凡客人在ktv消费满800元(含800元)以上赠指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历一份;

凡客人在ktv消费满1300元(含1300元)以上赠现金代用券100元壹张+指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历二份，或者指定啤酒贰打+圣诞礼品包、新年台历二份;

凡客人在ktv消费满1800元(含1800元)以上赠现金代用券200元壹张+指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历二份

以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效;

f、24—25日特邀圣诞佳宾表演助兴，现场派发圣诞礼品;

g、“欢乐圣诞游艺活动”

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

平安夜当晚，二楼美女吧由行政部、保安部选派男女各2人穿戴圣诞服饰，举行圣诞系列游艺活动;

(1)套圈游戏：地上摆放啤酒、彩喷、圣诞礼品包、圣诞公仔等，由客人于4米外抛掷套圈，套中即奖;

(2)夹玻璃球游戏：客人在规定时间内(30秒)夹完盒内玻璃球，即可前往礼品售卖点领取奖品;

(3)掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上;

h、圣诞倒计时：

日当晚12:00前5分钟由司仪主持现场倒计时;

倒计时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛;

倒计时10秒，所有的dj、舞蹈员手持圣诞公仔、圣诞礼品向四周的客人抛洒，准12:00向舞厅中间喷洒彩条

i、圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)

时间：12月25日晚12:

地点：xxxxx俱乐部大厅;

二楼咨客台处设抽奖箱一个，设凡客人购买指定啤酒一打即可获抽奖壹张(以次类推);

奖品设置：(奖品未定)

j、圣诞节当日由酒店选派1—2名高大保安扮演圣诞老人，娱乐部选派咨客1—2名扮演圣诞天使，在酒店二、三楼四处派发圣诞礼品;

k、元旦化妆舞会(最佳化妆、舞蹈奖评选活动)：

时间：12月31日;

地点：二楼xxxxx俱乐部;

在二楼门口设置面具售卖点：

12月31日晚，客人可自由化妆或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动;

评选奖项：

(1)一等奖(最佳舞蹈) 卡拉ok大房免费券壹张+200元现金代用券壹张+啤酒一打

(2)二等奖(最佳化妆) 卡拉ok中房免费券壹张+100元现金代用券+啤酒半打

(3)三等奖(最佳搞笑) 200元现金代用券+啤酒半打

l、新年倒记时：

(1)31日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时;

(2)倒记时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛;

(3)倒记时10秒，所有的dj、舞蹈员手持公仔、礼品向四周的客人抛洒，准12：00向舞厅中间喷洒彩条;

m、节目部分：

(1)三楼大厅节目编排圣诞节目和舞蹈，带动圣诞气氛;

(2)圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主;

(3)圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品;

(4)圣诞嘉宾主要以圣诞祝福、搞笑为主;

ktv圣诞节营销活动方案篇九

(1)停车场外围树上挂满漫天星，酒店门口绿化带挂满漫天星(12月10日之前);

(2)酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条：

(3)酒店大门口两边摆满圣诞花，大门上方制作圣诞pop，悬挂圣诞花环，玻璃门上喷制圣诞雪景;

(4)大堂中央4米高圣诞树一棵，四周摆放几棵小圣诞树、圣诞小屋，用栅栏围住，树上挂满圣诞礼品和漫天星灯;

(5)电梯口摆放高1.8米高泡沫圣诞老人一个四周围满圣诞花;

(6)一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草;

(7)xxxxx门口2.5米圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，上面圣诞pop一组，天花上悬挂圣诞装饰物，四周墙壁上悬挂圣诞花环，圣诞饰物;

(8)门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作);

(9)xxxxx里面园柱上挂圣诞老人头像和圣诞花环，入口处墙上绘制圣诞雪景图，大厅每张台面上摆放30cm小圣诞树一棵，天花上悬挂圣诞饰物;

(10)三楼电梯口摆放3米左右圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，体乐酒吧门上制作圣诞pop一组，用圣诞藤围起来，两边柱上粘贴泡沫立体圣诞老人头像，用泡沫制作雪景;

(11)三楼酒吧间摆放壹张圆桌，铺上白布，上面摆放自制泡沫梅花鹿一个，旁边摆放圣诞小屋和礼品包;

(12)三楼大厅两边铁柱之间悬挂圣诞花环，铁柱上用圣诞花成龙形状围起来，园柱上和墙上粘贴圣诞老人图片、圣诞花环、圣诞饰物，每张台面上摆放30cm圣诞树灯各一棵;

(13)3、4楼ktv包房走廊墙壁上粘贴圣诞图片、悬挂圣诞花、圣诞花环。走廊天花悬挂圣诞饰物，每间包房悬挂适当的圣诞饰物、圣诞草和圣诞老人头，台面上摆放30cm圣诞树灯;

(14)6、7楼层电梯口摆放1.5米金色圣诞树各一棵，围满圣诞礼品包，每层电梯上方粘贴圣诞花环一个，客房楼层走廊墙上适当粘贴部分圣诞老人图片;

(15)二楼摆放摩托车处摆放1.5米高泡沫梅花鹿一个四周摆放50cm小圣诞树8棵和圣诞小屋、圣诞礼品包;

(16)员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

ktv圣诞节营销活动方案篇十

1.圣诞礼物。可由某公司独家提供，共同打造xx年圣诞欢乐夜。

2.大厅入口地毯，定做。内容 " merry christmas " .

3. 三位圣诞老人。

4.圣诞树(大，挂灯)

5.圣诞盒(可制作、标记 " ***** ")

6.笔、便签

7.圣诞帽(服务员用)

8.签名横幅

ktv圣诞节营销活动方案篇十一

1.宣传广告语

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

要圣诞礼物的，就赶快来*****吧!

美丽*****，让你的圣诞更浪漫!

让寒冬热血沸腾起来，*****以“家”的名义!

预定*****圣诞节ktv包间，圣诞老人会给你意外惊喜!

来*****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*****，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24日—1月1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24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(时尚消费网提供)。消费者可凭短信享受“圣诞幸运星特殊优惠”。

ktv圣诞节营销活动方案篇十二

要求如下：

1.以“圣诞节—消费者—*****”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“merry christmas”。

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“merry christmas”，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，提高*****节日氛围。

ktv圣诞节营销活动方案篇十三

1.预定圣诞节期间包间的礼物赠送方法，参考宣传篇第3点。

2.本店现有会员及时尚消费卡持有者预定包间享有更多优惠。赠送饮料等。

3.平安夜圣诞树亮灯仪式

公司经理在12月24日晚10点，在一楼举行圣诞树亮灯仪式，顾客可以写下愿望放进圣诞盒。由经理封盒、保存在店内显目位置。目的是建立客户的忠诚。

4.免费品尝点心。

5.圣诞老人在各包间的客串活动。

6.圣诞贺卡的派送

收：包间号 寄：*****

突出企业“消费者至上”的理念。

7.圣诞老人可应要求到包间与消费者合影。(收费服务)

8.庆元旦，*****再掀风暴

新年伊始，*****真情回报广大消费者。具体优惠待定。

9.圣诞树熄灯仪式

整个活动结束的高潮，共唱圣诞歌。为自己、家庭、朋友、国家祈福。

10.“*****20xx年与您共同进步”签名仪式

熄灯仪式结束后，在签名横幅上留下圣诞自己在*****的印记。横幅公司将在店外悬挂。

六、后续宣传篇

ktv圣诞节营销活动方案篇十四

1.大江晚报广告

12月15日(星期五)开始，到18号(星期一)每天都做宣传。20号、22号各做一次宣传。一月后续报道一次。共计8次广告。前五次选a3版报眉，预计费用1000元。22号选a14版，面积17.5cm×7cm，预计费用为800元，后续报道以文字的形式，预计费用700元。

2.电台广告

12月14日到12月17日，在中午12：30和下午5：30左右分别用时30秒进行宣传。20号、22号、24号分别在相同时间段用时15秒进行宣传。预计费用为1100元。

3.时尚消费网广告

一个月的圣诞活动宣传，预计费用200元。

4.市区横幅

共计十条，分别挂在九华山路、美食街、吉和路、长江路和赭山路。预计费用500元。签名横幅一条，50元。

5.道具费用

笔、便签、圣诞帽、贺卡预计费用300元，圣诞树、地毯费用预计为300元。

6.圣诞老人服装。可租，预计费用150元。共计：5100元。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发