# 关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写(八篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-22

*关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写一承包厨房者（简称乙方）、身份证号：甲乙双方就承包事宜,经协商一至,协议如下:ktv厨房承包合同甲方：乙方：经双方友好协商，现就厨房承包事项达成协议如下一、甲方权力与职责1、甲方...*

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写一**

承包厨房者（简称乙方）、身份证号：

甲乙双方就承包事宜,经协商一至,协议如下:

ktv厨房承包合同

甲方：

乙方：

经双方友好协商，现就厨房承包事项达成协议如下

一、甲方权力与职责

1、甲方将座落于市（县、区）地段的厨房烧烤承包给乙方管理、运作，并聘请乙方工作人员为该厨房烧烤的厨师，聘期为年，即从年月日起至年月日止，期满如需继续聘用，必须另行签订协议。

2、甲方免费提供乙方厨房水电.

3、乙方每10天向甲方核对接一次帐如多天或者少天就最后一天接帐

4、甲方给予乙方工作人员每月休班，在不影响正常营业情况下，由乙方合理安排，在工作繁忙时，乙方不准休假。

5、甲方有权根据甲方管理制度对乙方进行日常管理，若乙方人员违反甲方管理制度甲方有权给予处罚。

二、乙方权力与职责

1、乙方须保证厨房烧烤原材料的供应和人手

2、乙方需做好厨房并达到甲方要求，并保证食物的质量美观安全

3、乙方应做好食品卫生工作，若因乙方食品问题造成客人食物中毒或受到防疫部门处罚，此损失由乙方承担；乙方必须严格遵守安全操作规程，保证安全生产，如果因违规操作而造成负伤，不但不报销任何费用。

4、乙方人员需遵守酒店作息时间，需爱护甲方财物，保守甲方的商业机密。

5、甲方应为乙方制作工作服及工作证，费用有甲方承担。合同期满，甲方不得扣除工装等费用。

6、若双方中止本协议时，乙方需在甲方找到厨师后方能离职，否则6一切后果自负。

7、乙方须于每天上班前时人员到位；乙方每天须采购人员到市场购买新鲜原材料。

三、甲、乙双方欲解除本协议，一方应以书面形式提早30日向另一方提出，以便安排工作，否则，一方应加倍赔偿另一方相对应的一月营业所的经济损失,如以书面形式提早30日向另一方提出,需要赔偿对方7天营业所的。

四、本协议未尽事宜，甲、乙双方按照有关规定，本着互相谅解的精神，共同协商处理，如协商未果，按原协议执行。

五、本合同期限届满，劳动合同即终止。双方当事人在本合同期满前30日向对方表示续订意向，甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同，如协商未果，则合同到期本协议自动失效。

六、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。双方签名盖章后生效。同时产生法律效力。

七、乙方或者乙方所属人员患病或非因工负伤，其病假工资、疾病救济费和医疗费用等待遇按照国家有关规定执行。

八、本协议条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准。

甲方：（签名盖章）乙方：（签名盖章）

签订日期：年月

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写二**

既然是中秋节，ktv搞促销也要迎合中秋节的节日主题，因此，送月饼等都是可以融入到ktv中秋节促销方案里的。至于具体如何送?看看下面网友们的支招吧。

方案一：每个来ktv的客户，可领取一月饼，饼可以去定做，里面可以放辣椒，银币，盐，还有一部份摇奖卷，取中国过年吃饺子的习俗。

方案二：优惠酬宾，降低一点点价格，赠送果盘，饮料，小玩具什么的。当然还有月饼。其实要做这个方案很简单的，不要太新颖，只要有点传统过节的气氛就ok了。

方案三：上一些好玩的节目+发放代金券。现在其实每个ktv都有什么买一箱送几瓶，买二送一什么的。其实现在的人都不缺那点钱，在说，中秋去ktv过节的世上男女占了比较大的比例，只要你有一些好玩的节目，比送什么都强，适当的时候在大家开心完了，发点代金券，为期几天用完，还能提高中秋10来天的生意，这不是一举两得?

方案四：代金券+抽奖

过节都有人会去，所以不用担心没人。

中秋活动搞代金券最好。发放代金券，只能下一次来的时候使用，不能马上使用。

这样的话别人有这里的代金券，估计下次要去玩首选也是这里啦。

规定消费多少多少以上，可以参加抽奖，奖品不要另外去买什么东西了

就把奖品设置为酒吧里本事有的小吃或者酒水。

最好奖品就是50.100.150消费卷啊，只能当天使用的.

要是留到下次，那下次不就是可以白吃了。

另外果盘是要送的喔`

这样对自己有好处，大家也玩的开心啦。

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写三**

1、 按公司要求，负责统筹 ktv 部的各项工作计划及工作安排;

2、 与本部门和其它部门部长紧密配合，制定并实施各项工作安排和计划，并确保落实;

3、 按公司规范内容，对 ktv 部的新进人员进行传帮带工作;

4、 对员工进行合理的工作分配，并予以严格、细致的监督;

5、 总结 ktv 部的工作和成绩。

1、 以身作则，严格遵守并执行《员工守则》及公司各项规章制度;

2、 按时上、下班，并树立一个模范榜样;

3、 负责每天 ktv 部员工的工作安排，并予以严格、细致的监督;

4、 参加公司各项会议活动，充分了解总办工作安排的意图;

5、 主持召开每日部门例会工作，起到公司意见上传下达的作用;

6、 监督及评估部门员工在工作中的表现和出现的失误;

7、 对表现出色的员工进行必要的表彰和对员工违章现象进行及时的处理;

8、 每月总结出优秀员工和最差员工的成绩表;

9、 关心员工的业余生活，了解员工的心态，对出现困难的员工进行必要的帮助。

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写四**

尊敬的经理：

你好！

在ktv工作一段时间中，学到了很多知识，ktv的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在ktv里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境‘，有很多方面还是需不断学习。

提出辞职我想了很久。ktv的环境对于服务员很照顾很保护（至少对于我们的个人利益来说）。鉴于我的个性要在ktv自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，其实，这不管是对于ktv培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

ktv近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在7-15左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一段时间。但是我还是希望经理理解。

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写五**

时间匆匆，飞快流逝，我已经在“”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着--是我的一贯准则，我希望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

1、微笑 在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

2、精通 要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

3、准备 即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视 就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信;而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

5、细腻 主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创造 为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚 热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。 现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地!

每个职业都需要讲求团队精神，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确、工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜欢的歌曲并推荐新曲让顾客满意而归。这样就多了几个回头客，让顾客推荐朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜欢。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福!我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，希望领导能多加督促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“欧迪娱乐世界”感受到不一般的快乐!

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写六**

①每天都要协助自己部门的经理做好ktv包房的日常工作

这一事情每天都要重复好多遍，但是每一次都有不同的收获这就是一点点的进步。工作中善于发现问题总结解决问题的服务技巧知识。

②合理的和楼层服务员们做好沟通工作并且与其他服务员做好换班工作

只有通过各岗位的协调才能够让场所正常运转。所有服务员的换班及值班时一个非常重要的环节。做到让服务员既做好ktv中的工作又不误自己的事宜。这是作为一名ktv服务员工作中非常重要的一点。

③每天要配合接待处的岗位人员做好各项接待、安排工作，在工作期间发现问题积极的找出合理的解决办法ktv服务员工作总结

作为一名基层服务员要积极做好自己本职工作，同时与其他部门的协调工作也是非常重要的。在自己的工作总结中发现最近工作的不足之处，日后加以改正可以让自己不断的成长。

④做好每天上班前的ktv包房清洁卫生的工作

虽然ktv中有专门负责卫生的部门，但是清洁卫生这项工作对于ktv服务员来讲也是每天必须要做的事情。清洁卫生也是讲究技巧的，所以在平常的工作总结中找到自己的服务技巧。

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写七**

要管理一家ktv并不难，要想管理好一家ktv，便要其社会高效益和经济效益都达到一定的水平，即管理科学制度化，服务规范优质化经营品牌效益化等，需要做大量的工作，做为管理者就在认识客观实际的前面下，执行决策、组织、指挥、协调等管理职能，使ktv场所形成的接待能力，保证场所的双重效益。

ktv场所的管理要管理在内部的特定环境，即内部的实际情况这个客观前提的基础上，进行组织机构的管理，规章制度的建立完上善，服务质量的管理，现场营运的管理，企业文化的建设等。

(一)组织建设和管理。做为一个企业，必需对其所拥有的人力物力、财力资源进行组织和管理，ktv做为服务性行业，其特点是业务多而杂，物资繁多等，为了确保营运工作的有序的进行。我们更有必要对组织内各管理层次和业务层次的职责、权限进行合理有效的划分。组织的建设与管理，主要从两方面入手，其一，形成ktv场所的组织结构和组织的管理体制。即设置ktv组织机构，岗位的设立和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做，有人管;配备的人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超越自己的范围，人员不致于闲置;其二，合理而有效的组合和调配ktv的人力、物力、财力、信息等资源，ktv的营运不可能一尘不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求做为管理者掌握ktv的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不致于浪费也不会溃乏，总之，组织的意义是确保现场的业务合理、科学、有序的进行。

(二)建立完善的规章制度，“无规矩不成方圆”做为一个企业就像一个国家要有规范完善的制度做保证，对场所的组织、服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员培训和素质要求，设备设施，易耗品物质，营业目标等项目应以明文规定的形式进行确认，使人员做事有有章可循，有法可依，知道什么该做什么不该做，另一方面着眼于细微处，就是制定具体的制度，如业务活动记录制度、考勤与交接班制度、服务质量考评制度、卫生制度、行为规范要求、物品使用制度、物品盘存盘库制度、人事考检制度、财务制度、人事管理制度、奖惩制度、晋升制度、人员培训制度、福利制度、收银制度等应一一以明文形式规定，制度的制定最主要的目的是保证各岗位人员之间工作协调一致，使工作规范而公正的进行。

(三)现场营运的监督管理。ktv企业在营运必定涉及到现场事务，而现场事务就需要有人去管理，做为管理者每天必须做而且最重要的事情，就是做好现场营运的监督管理工作。现场工作主要分为三大部分。第一：班前准备工作主持召开班前会，对前一天的工作进行总结和分析，对当天的工作进行分配。检查员工仪容仪表和精神状态是否符合上岗标准;第二：班中的巡场工作，对现场进行巡视去了解客人的需求为，以便为促销准备第一手资料，对员工的操作、服务质量进行评估检测，以便进行决策改进随时注意营运中存在的问题，及时进行解决、纠正;第三：班后总结评估工作对当天劳动进行科学、系统的评估，总结经验，提出改进方案，总之现场劳动管理工作是重中之重，做为管理者必须从实际出发，发挥自己的管理才能和智慧，对现场进行合理有效的管理。

(四)企业文化建设，何为企业文化?它是指企业在自身经营发展过程中通过培植、倡导、塑造而形成的一种为员工共同奉行的价值观念、基本信念和行为准则，为什么要那么重要?成功的企业就一定有优秀的企业文化做后盾，如麦当劳的qscv原则(质量、服务、卫生、价值)海尔的真诚到永远，如乐迪的健康、安全、欢乐等。可见企业文化在企业发展中的重要意义，而做好企业文化就要在经营管理的过程中做好管理团队的建设，内部和外部环境的塑造与培养，全面提升员工的各方面素质等等，总之，企业要做大做强就就应从始至终做好企业文化的培养工作。

在做好内部的管理工作的同时，做为管理者应放眼于外部即把眼睛瞄向市场，去开拓市场，开发服务产品，以提升场所的营业业绩，创造良好的效益这就是经营工作。主要内容为市场调查、市场营销、塑造品牌。

(一)建立市场调查机制，进行市场定位。ktv市场是在不断的变化发展中的，今天你可能门庭若市，明天就面临关闭，因而有必要、有目的、有系统地收票、记录、整理、分析与总结ktv市场的消费需求及促销活动的信息。ktv市场调查主要从市场环境、消费者消费心理、同行业的竞争情况等方面着手调查，然后把结果进行分析总结，做出趋势预测，结合自身的实际情况进行消费群体的这定位。

(二)确定目标市场，采取有效的营销策略，不同的场所的情况有不同消费人群，\_主要是商务客人，自助ktv大多消费群，就算同为自助ktv也有不同的消费群体，如乐迪白天以学生客群为主，而夜场更偏向于一定事业有成的成功人士。做为一个场所的要知道自己的客人在那里，消费心理及消费习惯等情况非常重要，这就是目标市场一但目标明确，我们就可以有针对性的采取一些促消策略。如产品服务创新策略，价格策略，人员推广策略等有利于提升营业业绩促销手断。

(三)导入ktv创业形象识别系统，创造品牌，企业形象笼统的讲就是指塑造良好的形象，突出优势，把好的一面展现消费者，让消费知道企业的好处及与众不同之处。这方面工作主要从三方面入手：①理念塑造包括让公众知道企业的经营理念、企业文化、管理原则、发展方向、行为准则、企业精神、企业个性。②视觉感受如：商标、公司形象、企业造型、标准颜色、基本构图、企业标志、产品设计等。③行为方向：a对内，员工培训、奖惩晋升制、决策行为、工作氛围、员工福利报酬;b对外，市场调查、广告宣传、促销策略、公益活动等，总之实行企业形象识别就是为了更好推销企业，建立本企业在公众心中的形象，提高场所的美誉度和知名度，创造品牌。

总之，经营管理工作千头万绪，纷繁复杂，做为管理者必须具备良好的管理素质和管理水平，在日常的管理工作中善于发挥自己的才能和智慧，从事管理工作。

**关于ktv圣诞节活动策划书,量贩ktv圣诞节活动策划方案怎么写八**

一、人员配置及架构图

ktv主管：一名(负责整个ktv日常管理工作，处理客户投诉 及协调楼层事务)

ktv领班：三名(负责各楼层工作安排，区域卫生检查，仪容仪表检查，带领本楼层服务员开市以及收市工作)

ktv库管：一名(负责整个ktv物品进出库，及每日收发货物， 月底盘点及库房日常管理工作。)

ktv收银：三名(负责每日整个ktv日常报表以及会员卡办理，

包房预定，房态掌控。

ktv调音师：一名(负责包房音响的维护以及调试)

ktv迎宾员：一名(负责接引客人，做到走时有送声，来时有迎声。)

ktv保洁员：二名(负责大堂以及楼道公共卫生间的清理以及保洁工作)

ktv保安员：二名(负责整个ktv安保措施以及车辆安全)

二、人员组织架构

ktv营销思路：

1. vip卡。通过建立会员制，留住熟客。比如vip会员每周某时段价格优惠、会员生日优惠，会员积分返利等，旨在提高高端客户的精神享受，满足客人的心理需求。

2. 福利卡。通过与企事业单位合作，推出员工福利卡。作为员工福利发放。

3返券。一次性消费满多少元给予返券。

4. 电子折扣券。网上发布电子折扣券，类似于麦当劳肯德基性质

5. 通过电台，优惠网推出一系列的套餐优惠活动。

6. 通过网络游戏来做一系列的比赛，同时推出ktv。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找