

最新酒吧营销演讲稿(实用10篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

酒吧营销演讲稿篇一

亲爱的各位员工，大家好！时间过的真快，白驹过隙间我们送走了9月迎来了芭芭酒吧第十二届员工大会。度中秋、迎国庆，忙碌的9月究竟给我们留下了怎样的得失启示，现在就让我们一起见证。

9月份我们公司各项经营状况基本稳定，唯有两项波动在此我特别说明一下

首先值得高兴的是我们9月份的整体经营业绩较8月份取得了一定幅度的上升，这要感谢我们全体芭芭员工的辛勤劳动。

其次我要说的是我们9月份的工作有一项重要的不足：我们的互动工作表现得不积极、不配合。互动向来是酒吧留住客人的一项重要方式。客人来我们酒吧消费，我们就应该为客人创造一种轻松愉快的氛围。我们要用快乐的力量去感染客人，让客人感受到来芭芭能找到一种轻松和释放。

针对以上问题，我就10月份的工作提出几项要求和计划。

第一，希望在10月份的工作中我们能克服互动方面的不足，更加积极、热情的互动，和客人玩成一片，用我们的激情感染客人，带动客人。

第二，10月份我们在管理方面需要再接再厉，怎样更好的维

护客人，沟通下属、培养凝聚力应该是我们全体管理层始终致力的方向。

第三，希望我们我们各部门搞好各自区域的卫生清理工作，为自己提供一个清洁的工作环境，为客人提供一个舒适的休闲空间。

第四，还有一点需要我们始终坚持不懈的是开源节流，9月份的开源就留保持得比较稳定，10月份在开源节流方面如何再创佳绩还需要我们一起探讨、一起努力。

第五，为了增强公司凝聚力，同时也为了回馈广大员工长期以来对芭芭的支持和付出，10月份公司将着重加强员工福利方面的改善。我们首先会在食、宿方面做一些调整。

步入秋季、天气转凉，为了保证广大员工的身体健康，在饮食方面我们会推行秋季合理的膳食方案并且会加强宿舍管理。另外我们还将特别安排一次户外拓展活动，到时候希望我们广大员工积极参加，一起感受一下芭芭这个大家庭的温暖。

一路走来，芭芭已经整整一周岁了，在芭芭光辉的一年里离不开全体员工的辛勤付出，但同时芭芭也以最温馨的方式回报着我们的员工。现在我们的管理已经更加完善，制度已经更加健全，大家的提成点也得到了不同程度的提升，所以，芭芭没有让大家失望！让我们一起把最真挚的祝愿送给芭芭，愿芭芭越来越好！

酒吧营销演讲稿篇二

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀

激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。

“云浮wap本地化应用”项目被评为xxx年省公司重点科技项目 在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

xxx年10月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在xxx年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩□xxx年上半年模拟考核kpi指标全部达标。

我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情

况进行调整，灵活应变。要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。

在努力工作的同时，我没有放弃对自己兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖。在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌！

酒吧营销演讲稿篇三

1. 每天七点前打卡并出席酒吧班前会，下班时间由营销总监现场根据经营状况机动决定安排。
3. 迟到一次罚款20元，旷工一天，罚款100元，旷工三天作自动离职处理。
4. 如果有应酬要晚到与总监联系，如果是陪客户吃饭，总台要有订台。
5. 客服经理不许恶意随便抢其他营销的客人。一旦发生给予300元处罚。
6. 如果晚上要陪客人夜宵必须向总监请示，自动离去作早退处理罚款20元。
7. 当客人离去的时候一定要送至大厅门口，如有醉客必须送至路口安排好的士，方可离去。
8. 不许在场内与客人争吵，即使客人不对，也不许争吵，公司会通过调查，证明以后，做出相应的委屈补偿，委屈奖50~200元不等。
9. 每月业绩最好的客服经理将被评为明星客服经理，将给予100~300元不等奖励，由总监酌情而定。
10. 如果定台超过三次转台，定为散台。
11. 酒吧预定截止时间21:30。即21:30之后所有预定台位电脑自动取消。客服经理在21:30之前可自行买单保留台位。21:30之后可接受预定，但预定只保留半小时。
12. 客服经理严禁到场外拉客，如经前台验查发现该客人不是客服经理预订的客人，则按照客服经理预订台位的最低消费给予罚款。

14. 客服经理严禁虚订台位，一经查处，则按照虚订台位的最低消费给予罚款。发生三次以上虚订台，则给予辞退处理。

营销部是英格缪斯俱乐部的核心部门，作为营销总监也深知责任重大，也非常感谢公司领导给予我的信任与工作支持，作为营销总监在公司里的价值就是努力的提高营业收入，加强场内人气、气氛，加大二次消费，把营销部门部长、经理能力、积极性放到最大，对于每天的客流量要有控制的能力。

营销总监每日工作流程；

2、每天16点跟踪接待部经理跑市场路线及落实任务；

8、21点至22点到前台协助前台安排座位，接待重要客户；

13、会后进场维护客户，收集客户资料，多了解客人的意见，收集客人的建议，； 14、1点30分给接待部开会晚班会议主要议题为晚上工作中的问题的提出及改进，接待部长反映接待经理工作情况及问题和定台任务的完成给予奖罚，签写奖罚单及下达第二天的定台任务，检查工作作业，（工作作业为：每天新收的客户，写在客户资料本上）15、2点30分给营销部开会晚班会议主要议题为晚上工作中的问题的提出及改进，营销部长反映营销经理工作情况及问题和定台任务的完成给予奖罚，签写奖罚单及下达第二天的定台任务，检查工作作业，（工作作业为：每天新收的客户，写在客户资料本上）

对于在酒吧的个人价值我也不知道怎样去讲怎样去写，但是我深知身为一名管理人员一定要以身作则，作为缪斯酒吧的营销总监就是要有酒吧营销团队的带头作用做好责任、权利、利益的平衡，把每天的工作落实到实处，有始有终。

营销总监岗位职责

1. 协助总经理日常工作及每一步计划，努力提高营业收入。2. 做好本部门员工的招聘、培训、考核工作。

3. 建立本部门的各项规章制度、定台制度，不断地健全所属部门的各项规章制度，并带头遵守。

4. 认真落实执行公司决策和指示精神，并以身作则，并严格落实公司的各项规章制度。

5. 组织班前例会，有效带动部门发展，培养部门的凝聚力。

6、加强员工思想教育和督导，不断培训业务人员应酬的技巧。7、配合做好成本控制、开源节流工作。

8、分析每日营业情况，多汇集商业信息向总经理汇报。9、做好本部门日常管理工作、协调好跨部门的协调工作。10、及时处理客人投诉和抱怨，提高公司的服务质量。11、每日跟踪主管、员工工作落实情况，12、总结部门每日（月）工作，并合理制定部门工作目标和工作计划。

13、提出合理化建议并以书面形式呈报总经理。

14、建立良好的企业文化，营造恪守制度、和谐相处、争先进步的良好气氛。

1. 每天七点前打卡并出席酒吧班前会，下班时间由营销总监现场根据经营状况机动决定安排。

3. 迟到一次罚款20元，旷工一天，罚款100元，旷工三天作自动离职处理。

4. 如果有应酬要晚到与总监联系，如果是陪客户吃饭，总台要有订台。

5. 客服经理不许恶意随便抢其他营销的客人。一旦发生给

予300元处罚。

6. 如果晚上要陪客人夜宵必须向总监请示，自动离去作早退处理罚款20元。

7. 当客人离去的时候一定要送至大厅门口，如有醉客必须送至路口安排好的士，方可离去。

8. 不许在场内与客人争吵，即使客人不对，也不许争吵，公司会通过调查，证明以后，做出相应的委屈补偿，委屈奖50~200元不等。 9. 每月业绩最好的客服经理将被评为明星客服经理，将给予100~300元不等奖励，由总监酌情而定。

10. 如果定台超过三次转台，定为散台。

11. 酒吧预定截止时间21:30. 即21:30之后所有预定台位电脑自动取消。客服经理在21:30之后可接受预定，但预定只保留半小时。12. 客服经理严禁到场外拉客，如经前台验查发现该客人不是客服经理预订的客人，则按照客服经理预订台位的最低消费给予罚款。

酒吧营销演讲稿篇四

1. 微营销：利用微信微博平台实施微营销策略

微信：(1)注册公众微信平台，二维码扫描。所有印刷产品均印制二维码，将公众平台作为一个“鱼塘”，实行“养鱼”措施，即凡扫描二维码的顾客及成为鱼塘中的鱼，酒吧内做任何活动及有相关折扣信息可通过微信公众平台将消息放出去，凡扫描过二维码的顾客均可收到消息，节省了传统的印刷品需要大量的人力、财力及时间的消耗。

(2)店内所有人注册一个女性的微信账号，24小时开通“附近的人”，不用与顾客聊天，这样会被认为是酒托，只需在个

人签名栏及朋友圈写上酒吧的折扣及活动信息，再上传一些酒吧内部和门口的照片。

微博：注册新浪微博申请官方“v”认证，粉丝群体主要以陕西师范大学、西北政法学院、长安大学、西安外国语学院、西安邮电学院为主。进这些院校粉丝群体不停地添加粉丝关注以实行酒吧活动或消费信息的传播。

2. 印制会员卡1000张，开业初期，凡进店消费满1000以上均送出会员卡一张，会员卡的权限设置为7折，会员卡的目的在于绑定该客户！

3. 印制30-100元不等的代金券，代金券数额一定要卡准，太小没有吸引力，太大成本有亏损。所以建议印制30-100元不等，可进行如下操作！消费满300送30，消费满500送50，代金券与消费额成1:10比例最为合适！根据顾客的消费能力送相对应的代金券。但该活动不可与会员卡并行，只能进行二选一！

4. 建立酒吧qq聚会群，在所有演出海报及活动展架和网络公布群号，及时发布各种活动信息及组织群聚会。

5. 与本土或外地二三线艺人合作，来酒吧做演出节目，出售演出门票，门票以现场票和预订票两种价位为主，可根据所请艺人或乐队的知名度定制票价，一般控制在80元以内，以每两周一次为宜，根据淡旺季增加或者减少演出次数。演出前2周将消息通过以上方式放出去，印制海报100张，在附近高校学生信息公布栏中张贴，以最近的四所高校每个学校15000人计算，保守估计每个学校来50人，四所高校一共可以到场观看演出的人数至少在200人左右。同时还可以与高校相关社团进行合作。

6. 充分利用每一个节假日，做活动，根据不同的节假日出不动的营销策划方案，做不同的活动来吸引顾客。

7. 利用时下“热点”作为营销活动的噱头。

(二) 在酒吧发展方向方面

酒吧发展方向：西安的夜场酒吧一般分为以下几种

(1) 夜店类型：特点是场子面积大，音乐风格主要以慢摇、蹦迪为主，歌手演艺为辅，场子内部女性较多，主要为吸引男性“搭讪式”消费，这种场子80、90后年轻人人居多，由于音量太大，聊天说话很困难，所以去这种酒吧一般都不会以聊天为主，主要为喝酒泡妞。有舞池，是与女性搭讪最集中的地方！莎莎舞池较低，蹦迪慢摇不会有不自在的感觉，潮人muse舞池较高，站上去让人觉得很不自在！

(2) 小酒吧：这种酒吧主要以酒吧街的形式出现，比如德芙巷及雁塔西路，这种酒吧主要以流行乐、蓝调blues为主，会有乐队或小编演出，这里的顾客主要以聊天、应酬、聚会为主。

(3) 摇滚酒吧：主要以做摇滚演出为主，以演出为主线，邀请国内二三线艺人及乐队演出吸引顾客，比如光圈和月亮钥匙。

(1) 小燥+大燥：每日晚上安排乐队演出，曲风以摇滚、流行、蓝调为主，每档乐队时间安排在半个小时左右，演出时间过长容易让人审美疲劳，注意力集中在演出舞台上对酒水的销售会有一定影响。乐队演出之后，可以放慢摇歌曲配合慢摇灯光，留出越10平米的舞池地方(可根据需求后期整改)让顾客进行蹦迪、及与美女搭讪。

酒吧营销演讲稿篇五

你们好，我叫，感谢公司能够给予我这次竞选营销经理的机会，我来到本公司已经有半月了，虽然现在我还在学习期间，但拿破仑曾经说过：不想当将军的士兵不是好兵，所以我特

此申请竞选营销经理!

我认为做为一个营销经理，他与普通的营销员是不一样的，他不但自己要有好的业绩，很强的责任感外，他还要具备很好的素质，因为他不但要对公司负责，对领导负责，更为重要的是还要为自己所带领的团队负责!

大家都知道没有完美的个人，但有完美的团队，在营销的队伍当中，自己业绩好不能代表整个团队，只有整个团队的业绩都好，才能体现出营销经理的价值!

而作为一个营销经理他必须要具有很强的市场洞察能力，能够清晰明确的分析市场，做好营销的策略与方针;制定好团队目标，各营销员目标，合理的分配好任务计划，做好年、月、周、日的工作计划，除此之外，必须还要有很强的协调和沟通能力，充分的发挥每位营销员的特长，取长补短，互相学习，互相帮助，互相合作!只有这样有目标的带领团队，才能做好营销经理。

我认为我竞选营销经理的优势有:

- 1、四年的工作管理经验。
- 2、很强的责任感。
- 3、积极向上的良好心态。
- 4、能够清晰明确的分析并部署市场。

而我的不足之处是:

- 1、对目前公司所销售钢材的市场状态不够了解。
- 2、营销经验不足。

3、财务知识掌握不全面。

但面对与我的不足之处，在以后的工作当中，日常生活中我会不断的改善，积极的，努力的去学习，以实际的业绩来证明自己！

无论这次竞选我是否能成功，我都认为，做为一个营销员必须要学会不断的挑战自我，只有不断的挑战自己，才能在挑战的过程当中，得到锻炼，得到自我提升的机会！

最后再次真诚的感谢公司的各位领导给予我这次难得的学习机会！

酒吧营销演讲稿篇六

2021年12月24日-2022年1月1日(共4天)

babyface (三星桥)

XXXXXXXXXX

以时尚方式庆祝圣诞今夜与您相伴的将是节日的美酒与冬日的欢呼!夜色的圣诞节将会让每一位来宾都感受到夜色对你的热情和圣诞节的祝福! 圣诞快乐!

(一) 市场分析

(1) 圣诞节是西方的第一大节，人们在这一天身着盛装，准备盛宴，互赠礼品，尽情的狂欢。近年来，在我国也开始流行圣诞节。每到这一天，街上张灯结彩，玻璃窗上喷上了与圣诞有关的精美图案，许多青年、少年都是三五成群去吃圣诞大餐，参加酒吧圣诞party的，所以本酒吧应注意这一消费群体。另外，兼顾中年消费也是我们酒吧相对比较大的消费群体。

(2)元旦是我国法定的节假日，随圣诞而到来。这一天，也会有消费者光顾酒吧，或亲朋好友在一起，或热恋中的情侣在一起庆祝。因此，关于元旦这天的促销也应该充分考虑。

(3)关于在节日期间，人们会为节日的喜庆气氛所感染，一般心情愉悦。有一种消费的冲动，所以在节日期间，可以推出高利润、花样多的洋酒、并赠送礼物。

主题：狂欢圣诞节火辣派队和跨新年元旦狂欢派队

(二)活动内容

1、所有客人可以免费参加听圣诞钟声

12：整的钟声，为您带来好运，祝您快乐、健康、幸运!!!

a□ 幸运抽奖

每位客人都会得到一张抽奖券。活动最后将举行抽奖。

一等奖1名：{免费}(待定)

二等奖2名；{免费}(待定)

三等奖3名：圣诞幸运(待定)

2、节目安排

a□平安夜：为您奉上精美的圣诞系列，赠送有酒吧的礼物，举办热舞派对，幸运抽奖，并有圣诞老人助兴。

b□安排嘉宾演出(3-4档)《待定》

(一)场地布置

酒吧门口圣诞屋贴着各式的印有圣诞节的彩画、雪人(腾图)(圣诞老人)(礼品)通道处`雪花`场地内部挂些圣诞喜庆饰品`圣诞快乐`等字样。门口摆着一个2.5米多的圣诞树，椰树上挂有七色的灯泡，晚上把灯打开。(最好安排木工制作一个木房子)

(二) 人员安排

- 1, 经理: 全面负责接待制定和落实经营项目, 进行成本控制;进行行政领导, 负责员工的配备使用和有关人员的管理。向外界发布消息和信息, 统筹广告宣传活动。
- 2, 迎宾人员: 负责具体承接预定接待服务,
- 4, 收银员: 负责每天的结算工作准确迅速, 自觉遵守财务纪律和财务制度每日收入现金与帐面核对相符。
- 5, 调酒师: 进行花式调酒表演
- 6, 场地组长: 督导本班组服务员, 优质高效的完成任务, 检查服务员的仪容仪表和服务区域的维护, 保养, 清洁工作。
- 7, 服务员: 提供高效率和高质量的服务, 服从领班的安排, 按标准做好各项工作, 尽量帮助客人解决各类问题, 必要时, 将客人的问题和投诉及时汇报给领班解决。
- 8, 音响师: 提供优质高效的音响服务, 维护好音响设备, 做好维修工作保证营业。
- 9, 采购员: 根据酒吧计划分批购进原料及各种器材。
- 10, 电工及工程技术人员: 做好设备电路的检测和维护。
- 11, 舞台总兼dj□演员若干: 负责整个活动的节目表演及音乐。

12, 从服务人员中抽出2名装做圣诞老人。

1 制定促销菜单 (更换现在的酒水牌)

2 制定活动的节目表 (由舞台总兼安排)

1、电视广告 传播速度快

2、广播广告

3、报纸广告(应考虑成本问题, 该项由领导来定)

4、宣传品 popx2广告喷绘

酒吧营销演讲稿篇七

三八节, 一个所有女性朋友珍爱自己的节日, 让我们相聚在____吧, 相约在三八的晚上。把酒言欢, 一起交流、喝酒、游戏, _____吧靓丽狂欢夜!期待你的参与!

活动宣传海报分为2份:

第2份是活动内容的宣传海报。把做好的两份海报放在招聘旁边。

发送给会员的短信内容:

三八妇女节, 为女性喝彩!相聚____吧交流、喝酒、游戏, 共度靓丽之夜!同样欢迎怜香惜玉的男士参加活动, 条件是在美女堆里能保持理智。

活动宣传方式:

1、各论坛宣传, 发动所有酒吧人员, 在上网时发布酒吧活动

优惠的消息，如____吧“三八妇女节”有礼，以及活动的部分内容等。

2、以口相传，确定活动后，由服务员对所有酒吧客人宣布3月8日的活动，并由dj提前一个星期现场宣传。

3、海报宣传

4、宣传单

5、会员短信通知。

活动优惠：

1、当晚9：00前进来的女性即送美容金卡、摄影金卡，先到先得！

2、当晚8：00前电话订台可免费获赠红酒1套。

活动内容：

9：38——10：00 第一轮热场活动，适用于人少时的游戏，把台球放入纸箱内，所有到场女性朋友均可上来摸球，凡是摸到3或8者均可获得奖品，摸到3者，可获得代金券100元！摸到8者可获红酒券一张，____吧特订红玫瑰一朵。其余没有摸到的女性均可获得参与奖，小公仔一个。

10：30——11：00 第二轮活动， 对对碰！

游戏前，服务员将每台桌子下贴上编号标签，主持人抽签，或特定嘉宾抽签，抽到几号，几号上台，手脚一同石头剪刀布，即双方一同手出石头剪刀布，决胜负，脚也要同时出，手脚都赢了对方，游戏才算结束，抽签抽中而没有配对的要求手拿装满酒的酒杯上台，同时没有参与到游戏的朋友也可

以拿装满酒的酒杯上台，押注哪一方赢，输的一方喝掉杯中酒。游戏按照时间结束后，这时必定是人最齐的时候，此时邀请台下所有的女性客人，女性不够，领舞及服务人员都可上台，由酒吧准备香槟，这时由酒吧准备折好8个飞机，由摸中3或8的幸运女性，或由石头剪刀布胜出的女性，或主持人内定人选，手拿飞机，闭上眼睛飞向台下，从台下选两位男士，手拿礼花，在主持人宣布祝所有女性朋友节日快乐，所有台上人共同碰杯时，台下两位男士放礼花，达到活动高潮。之后主持宣布下面节目内容，如，乐队演出，抽奖活动。

11: 30——12: 00小提琴或萨克斯。

12: 00——抽奖。

活动前准备：

1□dj需准备一张特殊光碟，以备主持人讲话空隙播放，要求旋律大气，例如一些强劲有力的进行曲。增强氛围。

2、男主持人由__担任，女主持由__担任，主持人服装得体，女主持需穿裙子。两位主持人需了解整个活动详细内容，演讲稿由大家一同商讨。

3、酒吧人员配合，第二轮游戏需要酒吧内部人担当游戏现场演示，

4、舞台上需设有矮桌一张。以便放置酒杯，摸球箱，奖品等物。

5、准备代金券2张并注名有效日期及盖章。

6、服务员准备给每一张桌子下方贴上编号，第二轮游戏时，所有嘉宾将通过桌子底的编号上台。

7、在活动前期，如果时间允许希望可以排练一下。这样当晚配合会更加和谐。

酒吧营销演讲稿篇八

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满

挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，

让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

酒吧营销演讲稿篇九

大家好！

此时此刻我以一个竞聘者的身份走上演讲台，心里除了紧张激动就剩下激动紧张了，激动的是我幸运的赶上了了公司公平竞聘的大好时机，紧张的是我害怕有负领导同事们对我的厚望。

但无论如何，我要对xx领导这一英明而又富有魅力的决策表示由衷的感谢，借此我向所有关心支持帮助我的领导同事表示谢意。

首先做个自我介绍我叫鲁前理来自河南周口，来xx也有三个月了，在这段时间里我感受到xx是个有前途有发展的地方，

见识到xx的先进管理方法，同事我也知道了如何把一瓶瓶的xO一打打的青岛变成空酒瓶的，这背后和大家各司其职共同努力的结果。

我竞聘的是见习领班，我具有以下优势。

- 1、欲做事先做人，我正直的人品。
- 2、认真负责的工作态度。
- 3、有大局观同样也注重细节。
- 4、有良好的人际交往能力。
- 5、遇事沉着冷静能处理突发事物。
- 6、收悉酒吧的工作。

如果有幸成功的话，我的主要工作思想和目标是，搞好服务，稳定大局，内强素质，外树形象，自信自强。

各位领导同事，古希腊哲人说过，给我一个支点我将撬起地球，这是对生活的自信，而现在我要说给我一个机会，我将干出我的风采，这是对生活的热爱和对工作的的无尽追求。

我也知道此次竞聘意味着一部分人会成功一部分人会失败，无论结果如何我都将以此为新的起点更加努力工作，迎难而上，把自己的全部智慧和精力奉献给我们的xx□

请大家投我一票。

我的演讲完毕，谢谢！

酒吧营销演讲稿篇十

演讲稿可以按照用途、性质等来划分，是演讲上一个重要的准备工作。在当下社会，我们都可能会用到演讲稿，你写演讲稿时总是没有新意？下面是小编为大家收集的营销的演讲稿，希望能够帮助到大家。

各位领导，各位朋友：

大家好！

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业的产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的`差异，会选择不同类

型的产品;怎样有策略的竞争别人已经占有的市场;(这句话我没有看明白)与其他竞争对手相比,我们产品的优势在哪里?劣势又在哪里?在与客户沟通的过程中,如何扬长避短,实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现:河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货,为保证供货及时,我放弃了自己的休息时间,尽心尽力的服务好每一个客户,为此,我在朋友中又多了一个外号:“豫光第一忙”。

“闻道有先后,术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作,也有专业的地方,那需要靠经验的积累,也靠技巧的突破,才能把看似简单的工作,做的比别人出色。

越是微不足道的工作,其实也越能成功,因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物;许多人往往会忽略它的重要性,却无法否认它的存在价值,因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们,如果你在公司正从事着非常细微的工作,千万不要灰心,不管做什么事情,我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱,贫富没有差距,只有我们拥有值得让别人信任的专业水平,拥有让别人信服的工作态度,我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台,让我们一起在这个平台上展现各自的风采,携手共创百年豫光,辉煌豫光。