

2023年啤酒活动策划方案 啤酒节活动策划方案(汇总5篇)

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。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范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

啤酒活动策划方案篇一

世界最具盛名的三大啤酒节是英国伦敦啤酒节、美国丹佛啤酒节和德国慕尼黑啤酒节，他们在国外家喻户晓，被欧美的啤酒专家们誉为是——每一个啤酒爱好者都该至少要去一次的狂欢。下面是有啤酒节活动策划方案，欢迎参阅。

用啤酒节充实暑期的狂热、释放彼此的热情、点亮桦甸市的夜晚。用啤酒节培育啤酒文化、彰显豪放性格、弘扬桦甸市精神。啤酒节是啤酒的节日，更是市民的节日，桦甸市的节日。当然，也可以是其他的形式出现，比如说：美食节，凡是能可以形成聚集性的活动都是可以考虑的。目的就是制造出影响力。来宣传赞助商和在活动中投放广告商家的产品。以此扩大该企业的知名度。

其次，就是在摊位招商中，冠名赞助商可以获得高额的摊位回收利益。

以演艺广场的模式来促进摊位业主的销售。以此达到名和利的双丰收。

一总纲

活动要点：在市委、市政府及市有关部门的支持下，动员一切可以动员的力量，有计划、有组织、有秩序地宣传啤酒文化，打造企业品牌，弘扬桦甸市精神，突出文化性、地域性、商业性、娱乐性特色。把啤酒节搞成桦甸市的以销售啤酒为主要目的的综合性商业文化娱乐项目。使之成为桦甸市商业亮点、文化招牌、和桦甸市啤酒的销售大餐。

二、啤酒节宗旨

在桦甸市的广场以排挡的形式加上精彩的文艺节目在以啤酒为基础来做到为企事业单位宣传的目的，旨在“展现城市魅力，尽显无限商机”的宗旨。

全世界有165个国家和地区生产啤酒，啤酒已成为一种世界性的饮料。如今我国啤酒产量已跻身世界第二，啤酒已进入千家万户，成为人们生活中不可缺少的饮品。啤酒节旨在传播啤酒文化，提高啤酒企业的知名度，进一步拓展三类城市的啤酒市场；通过了解中国啤酒工业百年来取得的辉煌成就和近年来国内外啤酒工业的发展状况，增进同行之间的沟通，促进经贸合作，创造并维护文明、健康、规范、有序的啤酒市场秩序；提高桦甸市的知名度，扩大桦甸市对外交流与合作，为桦甸市经济文化的发展，开拓更为广阔的空间。

二、啤酒节主题

本届啤酒节以“ ”为主题，突出群众参与性和啤酒内含的文化魅力。产品展销、啤酒品饮、文体娱乐等系列活动，将为参节商家提供无限商机。届时，啤酒节还将推出大型开幕式文艺演出、彩车巡游、饮酒大赛、啤酒文化节形象大使评选及经贸洽谈等活动。

2.1制作与啤酒节有关的纪念品。

三、啤酒节选址及时间

活动地点：广场

活动时间□20xx年x月x—x日

四、组织机构

主办单位：桦甸市市政府

冠名单位：

赞助单位：

承办单位：

协办单位：

四、媒体宣传

a□前期宣传：

(一)报纸

《桦甸日报》

(二)广播电台

交通音乐频率节目丰富、信息量大，令人耳目一新，受到广大听众的欢迎。收听对象主要为拥有车辆的企事业单位领导、出租车司机、个体商贩、白领阶层，针对性较强，能达到良好的宣传效果。

(三)巨幅广告

在客流量大的地段直观地传达给消费者，有效地配合报纸广告，营造活动气氛，产生视觉冲击力，补充报纸广告受众的

不足。

(四) 主街道横幅

活动前3-7天，在桦甸大街悬挂跨街横幅。

(五) 宣传奖券

印刷宣传奖卷，奖券内容是在啤酒节展销期间获赠啤酒一瓶。参加啤酒节的商户，可根据顾客的消费能力赠送奖券，如：购买消费额满20元赠送奖券一张，既能起到宣传作用，又可带动啤酒节商户营业额，达到扩大啤酒企业知名度增加营业收入的目的。

b□啤酒节期间宣传广告：

(一) 新闻报道

啤酒节通过丰富多彩的文化活动，宣传了桦甸市知名企业，拉动消费，活跃市场，提高桦甸市的知名度，扩大桦甸市的对外交流与合作，为桦甸市经济文化的发展，开拓了更为广阔的空间。这一新颖的文化观点，必将成为金城经济文化的新闻焦点。

(二) 现场宣传

1、户外广告：大型电子移动屏幕、活动现场背景展板、文化长廊展板、拱门、立柱、空飘等。

2、电视广告

五、啤酒节活动内容

(一) 啤酒文化长廊展示

啤酒节期间，在广场举办啤酒文化知识展览。主要内容有：啤酒的历史、现状及啤酒文化；啤酒在中国；饮用啤酒小常识；啤酒的吉尼斯；啤酒幽默及趣闻；冠名品牌啤酒等。

(二) 冠名品牌啤酒花车巡游

啤酒节期间，八辆装饰华丽的啤酒花车，每天两次在桦甸市主要商业街道进行巡游展示。

(三) 开幕式及文艺演出

20xx年x月x日时在广场举行啤酒节开幕式。邀请省市领导及嘉宾参加；并组织文艺演出(演出内容待定)。

(四) 有奖问答

有奖问答，突出啤酒企业文化特征，强化广告效果，展示企业形象。

(五) 啤酒竞饮大赛

1、每天在广场举行啤酒5分钟饮酒和啤酒速饮两个项目的竞饮比赛，每日有奖，每日产生的冠、亚军在5月7日进行总决赛，总决赛产生的冠、亚军给予重奖。(此两项为比赛项目，参赛者只能参加其中一项。)

a□5分钟饮酒比赛(规则如下)：

1)、比赛分男、女两组。按照报名先后顺序，每天50人，每5人为一组，共10组(视男女比例适当搭配)。

2)、裁判比赛开始的哨声一响参赛者即端杯。结束哨响时杯离嘴。

3)、裁判根据比赛者抛洒啤酒量裁定比赛成绩是否真实有效。

4)、每晚产生男女冠亚军各一名。(如报名人数多,可每人限报一次名。)

b□速饮比赛(规则如下):

1)、比赛分男、女两组。按照报名先后顺序,每天50人,每5人为一组,共10组(视男女比例适当搭配)。

2)、竞饮台上,5个相同的量杯上盛满相同的啤酒(3听或5听),裁判哨声一响,饮酒计时,5位裁判各监督一人,时间最短者胜。

3)、每天产生男女冠亚军各一名。(如报名人数多,可每人限报一次名。)

2、情侣对抗赛

a□5分钟饮酒对抗赛(规则如下):

1)、比赛男、女二人为一组。按照报名先后顺序,每天50对,每5对为一组,共10组。

2)、裁判比赛开始的哨声一响参赛者即端杯。结束哨响时杯离嘴。

3)、裁判根据比赛者抛洒啤酒量裁定比赛成绩是否真实有效。

4)、每晚产生情侣冠、亚军各一对。(如报名人数多,可每对选手限报一次名。)

b□交杯速饮比赛(规则如下):

1)、比赛男、女二人为组。按照报名先后顺序，每天50对，每5对为一组，共10组。

2)、竞饮台上，量杯里盛满定量1500毫升啤酒，裁判哨声一响，饮酒计时，5位裁判各监督一对选手，时间最短者胜。

3)、每天产生情侣冠、亚军各一对。(如报名人数多，可每对选手限报一次名。)

3、酒后叠听装啤酒表演。

参赛人员必须是前面参加1、2项竞饮比赛后的人员，在一块相同大小的托盘上，2分钟内叠放听装啤酒，并端走10米不倒，到达目的地所叠啤酒罐最多者为优胜。

4、倒立喝啤酒表演。(视征集此类绝活人员的情况而定)

(六) 闭幕式摇滚乐晚会

六、啤酒竞饮奖项设置

比赛表演项目初赛奖励决赛奖励

冠军亚军冠军亚军

5分钟饮酒比赛听装啤酒2件听装啤酒1件20xx元500元

速饮比赛 听装啤酒2件听装啤酒1件20xx元500元

情侣5分钟对抗赛听装啤酒2件听装啤酒1件20xx元500元

情侣交杯速饮 听装啤酒2件听装啤酒1件20xx元500元

酒后叠听装啤酒啤酒2件

倒立喝啤酒啤酒2件

注：凡参赛者均发开瓶器一个(或其他小纪念品)

七、参赛及报名办法

(一) 参赛条件

凡年满24周岁公民，身体健康，均可报名参赛(区域不限)。

(二) 报名时间□x月x日-x月xx日

确认选手□x月xx日

面试选拔□x月xx日至xx日

初赛□x月x-x日

总决赛入围选手报到□x月x日

总决赛□x月x日

(三) 报名方法：

1、大赛报名表的索取：

2、完整填写报名表格，附个人近期免冠2寸照片5张。

3、报名表的回收以及咨询：

4、参赛报名费

1) 持本次啤酒节广告报名，可免报名费(个人)；

- 2) 个人报名：报名费10元，赠送1/2价值的啤酒产品；
- 3) 情侣报名：报名费15元，赠送1/2价值的啤酒产品；
- 4) 团体报名：报名费50元，赠送1/2价值的啤酒产品；
- 5) 公司报名：报名费200元，赠送1/2价值的啤酒产品外，附增同等价值企业宣传广告。

八、现场布置及气氛装点

(一) 专业t型舞台，16米×6米，3米×4米，高1米，舞台铺设红色地毯，舞台旁设置台阶，舞台两侧及现场周围设置啤酒文化长廊和促销摊点。

(二) 舞台后设置彩色喷绘背景，规格为16米×4米。

内容为：各商家的宣传海报，主题要以冠名为单位为主。

(三) 专业音响3套

音箱6个、调音台1台、功放1台、vcd无线麦克风、点歌王一套。

(四) 工作人员

- 1、主持人2名；
- 2、宣传摄像1名；
- 3、礼仪服务2名；
- 4、裁判5名；
- 5、其他工作人员20名。

(五) 气氛装饰

- 1、设置双龙彩虹门2道。
- 2、设置垮街氢气球8个。
- 3、设置立柱4个。

九、赞助商回报：有政府和赞助商和其他参与单位详谈。

财政预算：25万。

其中，场地费用如果没有政府的支持的话10万

舞台和演艺5万。

摊位设置3万。

广告宣传5万。

杂费2万。

经济效益的评估：

- 2。广告的投放收益大概在10万左右。有可能会比预计的要少。
- 3。演艺的报名收费1万。
- 4。啤酒的销售10万

一、活动思路：

20xx年5月25日通过举办第一届九创装饰啤酒节活动聚集人气，达到推广品牌目的，让参与客户建立口碑传播，建立潜在消费基础。

二、活动内容：

活动主题：三大战役之“啤酒狂欢夜”

活动口号：一次装修、永久朋友

活动时间：20xx年5月25日下午6点半——6月6日晚9点半(过时不候)

活动地点：潍坊九创装饰总部

参与对象：所有市民

三、活动部署：

1、门票派赠

提前两日(5月22日、23日)在特定场所免费派赠门票：

- (1) 附近中学、中专、职中、夜校；
- (2) 附近娱乐场所(电影院、夜总会、酒吧等)；
- (3) 附近居民区、商业区；

2、场景布置(现场造势)

- (1) 现场悬挂活动宣传横幅、灯柱旗；
- (2) 现场播放活动宣传彩旗；
- (3) 现场放置充气公仔、大型喷绘；

3、媒体推广

(2)制作广播专题广告碟，展厅、旗舰店门口播放；

(3)播出时段：全天候播放；

三、活动内容：

活动1：啤酒知识抢答，请现场客户参与活动，答对的奖啤酒一瓶；

活动2：啤酒竞技-----超级酒仙赛：请现场客户参与活动；

比赛规则：

1)选出10名客户参与，分为两组，每组5人；

2)每位选手桌前各放3杯啤酒；

3)选手均用嘴咬纸杯子，看谁最快饮完；

设奖：超级酒仙两名，各奖啤酒1箱，参与奖10名，各奖啤酒3瓶；

活动3：酒王争霸赛：请现场客户参与活动：

比赛规则：

1)请出10位选手(分两组进行比赛，每组5人)；

2)每位选手的任务是：1分钟内水喝的最多；

3)最快者为当晚的酒王；

设奖：酒王：将啤酒3箱；优胜奖：将啤酒1箱；参与奖：设8名，将啤酒半箱；

活动4：啤酒品评(请现场客户参与活动)

比赛规则：

活动5：击鼓传酒：请出八位客户参与活动

比赛规则：

- 1) 工作人员蒙住眼睛、背向客户击鼓；
- 2) 每位参与者桌前摆2杯啤酒；
- 3) 鼓声起开始传，鼓声落接到啤酒的客户要喝一杯自己桌前的啤酒，喝完的淘汰出局；
- 4) 击鼓十次后，比赛结束；
- 5) 比赛结果：桌前还有两杯的为优胜奖，还有一杯的为鼓励奖，出局的也可或参与奖；

设奖：优胜奖：将啤酒一箱；鼓励奖：将啤酒半箱；参与奖：将啤酒两瓶；

活动6：蒙眼喝交杯酒：请出现场客户参与活动

游戏规则：

- 1) 请出6对情侣或朋友参与活动；
- 2) 男女各站一方，蒙住眼睛，两端距离为8米远；
- 3) 主持宣布开始后，击鼓者每击一下双方走进一步，8步后击长鼓交杯；
- 4) 结果决出优胜奖及参与奖，优胜奖为交杯成功者，参与奖

为参与者；

设奖：优胜奖：将啤酒2箱(每人一箱)；参与奖：将啤酒一箱(没人半箱)。

共2页，当前第1页12

啤酒活动策划方案篇二

一、促销期限15天

二、促销目标

在一定时期内，企业的促销目标是在某一市场激发消费者的需求，扩大企业的市场份额；加深消费者对企业的印象，树立企业的形象，为其产品今后占领市场、提高市场竞争地位奠定基础。确定促销目标 一般来说，针对消费者的促销目标有以下几个方面：

- (1) 增加销售量、扩大销售；
- (2) 吸引新客户、巩固老客户；
- (3) 树立企业形象、提升知名度；
- (4) 应对竞争，争取客户。

xx啤酒公司在确立促销目标时，要从以上几个方面入手，才能在市场上抢占先机，赢得市场份额，树立良好的企业形象，从而完成制定的促销目标。

三、促销目的在现代消费市场中，我们可以看任何一家企业都会有促销活动，终端促销是每一种品牌更好的打入市场，给消费者留下深刻印象，获得更大的市场份额有着重要的作

用，同时我们也会发现促销的目的无外乎以下几种：

- (1) 提升销量；
- (2) 清理老旧库存和滞销产品；
- (3) 主推明星产品、新品、高利润空间产品；
- (4) 提高团队的整体推广能力和市场竞争能力；
- (5) 提升品牌知名度和美誉度，加强品牌推广力度；
- (6) 打击竞争品牌，抢占市场份额；

那么对于xx啤酒公司而言，采取促销措施也是企业生存和发展的重要部分，也是企业建立与消费者之间沟通的桥梁的重要举措。xx啤酒公司采取适当的促销方案，促使达到促销的真正目的。

四、促销对象

以啤酒主要消费群体中年人和青年人为主要对象，以活动的方式鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

五、促销主题设计

“开瓶畅饮，赢在中国” “畅饮畅赢”

六、促销组合设计

分三个阶段：（1）前期：铺天盖地的广告轰炸，并且始终围绕“激情”“爱心”这两个主题，喝一瓶xx啤酒公司生产的啤酒就是为中国贫困儿童捐款1分钱；请众多正当红的有健康形象的体育明星打广告；突出“开盖有奖”；极力宣传“中国

人，就喝a啤酒”，“真贵族，喝b真啤，真”。且在广告开始播放的时候就已经在全国各地发销售终端铺好货了。(2)中期：选取xx啤酒公司优秀的营销人员在中、小城市的商场进行“赠饮”“畅赢”“开瓶比赛”、贴宣传海报等促销活动，全面占领市场。(3)后期：在促销的后期进行文化促销，赞助体育赛事，并打出“喝xx啤酒公司的啤酒，中国人的骄傲”的旗杆，权力攻取乡村市场，实施“啤酒下乡”。

费用预算：200,000元

七、具体活动方案

前期：广告的投放要紧紧围绕“激情”与“爱心”两个大的主题，给市场一剂重磅炸弹。

对于“激情”主题，可以和中超足球联赛合作，最近中超联赛因为超级球星的加盟与中国体育局对于足球联赛监管力度的加深，球市有所好转，对于一些大型或者重要的比赛□xx啤酒公司可以进行广告植入或者主场代言。

对于“爱心”主题，对于贫富差异日益增大的中国，通过“喝一瓶xx啤酒公司生产的啤酒就是为中国贫困儿童捐款1分钱”的形式来呼唤中国人的爱国情怀。

中期：广告的投放围绕“赠饮”“畅赢”“开瓶比赛”这类有奖兑换的形式，这种方式一直深入民心而且广告形式和方式也是老生常谈，在前期“激情”“爱心”两大大主题下狂轰滥炸的大广告背景下□xx啤酒的造势肯定余热尚存，消费者依旧会对这一赠饮的方式，特别是xx啤酒公司的活动方式给外的派生好感。

后期：回归“中国人”的主题

整个广告宣传落下帷幕□xx啤酒需要拟定一份代表本公司的具

体广告形式，那样xx啤酒公司就得回归中国具体行情，可以拟用促销组合设计里面涉及的“喝xx啤酒公司的啤酒，中国人的骄傲”“啤酒下乡”等新颖题材，从而奠定xx啤酒公司的形象与广告基础。

八、促销预算

主题活动：20,000元（活动策划、准备）

邀请明星：500,000元（明星出场费用、形象代言）

员工工资：22,500元（15人、15天、每天100）

海报宣传：20,000元（大篇幅，十幅、每幅1000元，小篇幅，二十幅、每幅500元）

报纸：170,000元（中篇幅宣传）

电视宣传：180,000元（短时段广告）

s p o t 170 000元

电台：50,000元（汽车司机广播）

杂项：20,000元

流动资金：200,000元

总计：1,352,500元

九、具体实施策划安排

中期（1—15天）：主要是要落实开盖有奖的奖品兑换与发放工作，让消费者，让消费者和零售商都有利可图，从而乐于

购买xx啤酒公司的产品，以及乐于参与xx啤酒公司的兑奖活动。

后期（10—15天）：企业形象定型战略，对于前期的广告投入，后期的广告

投入更需谨慎，因为是企业品牌的最终确立。

（注：中期活动安排贯穿整个活动前后，只是侧重点与重要程度稍微低于前期的大精力广告与明星投资）

十、总结

本次促销活动时间为15天，主要目标是增加销售量、扩大销售，吸引新客户、巩固老客户，树立企业形象、提升知名度，应对竞争，争取客户。让消费者更加的了解产品，吸引消费者的购买欲，提高产品知名度。为企业未来的发展积攒下更多的经验。本次促销主要针对啤酒市场也被大部分占有的情况下，推广xx公司的新产品b品牌啤酒，同时在a品牌啤酒占有的市场份额基础上扩大范围，增加知名度。让消费者较容易接受b品牌啤酒的上市，使b品牌啤酒先期在消费者心目中打好良好的形象牌，为b品牌啤酒上市、抢占啤酒市场份额打好基础。本次促销活动取得圆满成功，达到了比预期更好的效果。不仅稳定了a啤酒的市场，更为b啤酒的上市奠定了良好的基础。

啤酒活动策划方案篇三

——“喝出自然，喝出健康”啤酒促销活动

一、促销期限：2013年7月11日起至2013年8月11日止，为期一个月。

二、促销目标：（一个月以内）在啤酒需求量大的节日或销

售旺季进行相应的促

销，从而提升销量增加品牌价值和拓展市场份额。

三、促销目的：1. 在促销期间直接提升销量，获得利润回报。

2. 使品牌形象更加的深入人心。

3. 拉动消费者的购买力，加速节日旺季的销量。

4. 通过连续性的推广活动，一浪接一浪地有效推动品牌价值。

四、促销对象：年龄阶段是15岁到45岁，以25—35岁为中心人群。

五、促销主题设计：本次促销主题为“喝出自然，喝出健康”

六、促销组合设计：市场宣传活动，包括发放宣传单、免费送促销品、人员推广

等等。

七、具体活动方案：一年之中有啤酒的销售旺季与淡季，新兴品牌a啤酒在市

场的定位上是和普通啤酒不一样的□a品牌啤酒的产品定位是安全又健康，是来自大自然的啤酒，和市面上的啤酒是不一样的，促销面向的人群不一样，但是促销方法可以一样。在淡季的时候就正常的销售，在旺季的时候就进行促销活动。先是通过发放宣传单、微博提高品牌的知名度，然后在店铺可以进行免费试饮活动，买赠活动等。在节日和需求啤酒需求量比较大的旺季可以连续几天搞促销。促销活动可以是再来一瓶或在店铺门口搭棚做活动送奖品的方式。做促销肯定

促销人员需求量比较大，我们可以通过到学校找兼职的渠道来找促销人员，一方面可以解决人手问题，另一方面可以减少财政的支出，从而可以达到充足的促销人员又可以减少促销的费用，达到更高的销售回报。

八、促销预算：店里按照消费预测利润的30%来计算，作为促销品的费用投入。

控制在每瓶平均在1.5元以内。总投入预算5万元，包括宣传单投入费用、海报传单印刷费用、促销人员工资、奖品费用、促销棚费用等。

九、具体实施措施安排：

1. 啤酒在店里促销可以以买赠的促销方式，主要宣传多买多赠，在每个卖出的赠品区设置赠品台，如顾客一次性购买三件就送一件等，强化买得多送得多的量贩装概念，在售卖的啤酒柜台旁边设置有免费尝试的小台。

2. 以展卖商品的方式，把a品牌的啤酒摆成一个展示区，扩大其商品的形象片面□a品牌的啤酒要保证其健康天然的特点得到最大化的宣传，以及价格优势的明显。

3. 每个节日的促销，当重大节日来临的时候，啤酒的需求量肯定会很高，到

时可以在门店或卖出搭棚进行促销，促销人员和派传单员可以去学校找兼职人员，以买两厢送一箱或买三瓶送一瓶的形式来促销，再有就是一3瓶就有一次抽奖的机会，多买多实惠，抽奖机会越多，中奖机会越大，而且100%中奖，一等奖可以设置苹果的ipod播放器，二等奖可以是超市现金卷，三等奖可以是广告伞，然后就是100%中奖的精美一礼品等。

此次促销活动，以“喝出自然 喝出健康”为主题来贯穿a品

牌啤酒的产品促销活动，相信通过这一系列的啤酒促销活动可以把店铺的销量、知名度、品牌价值推上一个层次。

啤酒活动策划方案篇四

酷热盛夏冰爽到底xx啤酒狂欢节

通过对夏季旺销商品——啤酒的促销，带动人气，掀起淡季促销的高潮。以啤酒买赠和贯穿整个啤酒节的“啤酒之夜”为两大促销主题，提出酒店时尚元素、活跃社区文化生活的概念。

地点：酒店各个包厢及卡座、酒店外大门口扎舞台

商品促销组织：

(1) 促销期间要求各厂商提供商品特价赠品支持。

(2) 以买赠为主要促销形式，要求厂商提供买赠具体方式，顾客购买该品牌多买多赠，在卖场外赠品区设赠品台，如顾客一次性购买xx啤酒三件送一件等，强化买得多更实惠的量贩装概念。赠品区各品牌还可安排免费品尝等其它促销。

(3) 展卖商品以各品牌为标准单位，做到每品牌一堆头，扩大其商品形象排面，各厂商须确保货源充裕及价格优势明显，每个堆头安排一个促销小姐重点促销，免费试饮。

(4) 活动展卖品牌：采购部商定

2、闭幕式酒店承办，厂方协助。

3、主题：啤酒狂欢夜

4、主体广告语：酷热盛夏冰爽xx

5、买得多，实惠多

6、啤酒箱堆积造型山。

20xx年x月x日—x月x日

1、海报时间：活动之前（10天）

2、海报规格□4p□80g铜版纸（出一期）

3、海报拍照时间截止为7月12日

4、海报商品：食品部20个，非食品部10个，生鲜部20个，设封面为啤酒专版。

5、共须金额：2300元

设计：

责任跟进：

a□外场景布置：

1、舞台背景（长5.5m×高2.38m=14平方）灯布

——文案：参考广告语

———共须金额：

2、水牌背景（长2m×高1.5cm=3平方）背胶

——文案：参考广告语

———共须金额：

3、拱门字体：（长0.6m×高0.6m=3.4平方）灯布

——布置：拱门上

——文案：煌族啤酒狂欢节

———共须金额：

b□内场景布置：

1、吊期：（长1.2m×高0.5m=0.6平方□kt板双面

——文案：参考广告语

——布置：一、二楼收银台5张啤酒街5张中堂10张空中吊挂

——到位时间□xx月12日

———共须金额：

2、啤酒街主题

——主题：以四个品牌啤酒堆头为主

——布置：空中吊挂吊期

——到位时间□xx月16日

———责任人：

1、双龙拱门

——数量：1座

——规格：跨度15m

——文案：酷热盛夏冰爽到底煌族啤酒狂欢节

——布置：大门口之间夸放

——到位时间：7月16日

————责任人：收货部

2、舞台搭成

——数量：1座

——规格：跨度18m—10m

——背景文案：酷热盛夏冰爽到底煌族啤酒狂欢夜

——位置：大门口fa发郎商铺外

——到位时间：7月24日16：30时

————责任人：用品部、防损部

3、音响

——数量：1套

——规格：两主音箱、两后备中音箱

——配套：无线话咪

——安置：供舞台使用

——到位时间：7月26日17：30时

————责任人：收货部

4、采购部事宜

———供应商大型现场促销活动邀请洽谈

———特惠商品和赠品供给，费用支持洽谈

———场内场外活动场地安排分配相关洽谈

活动时间□xx月11日至xx月18日

活动主要内容：

□1□xx月17日—25日“啤酒大买卖”

□2□xx月25日“啤酒节”闭幕式

活动内容：

第一个主题内容

a□宣布“啤酒节”开幕，并介绍如下内容：

- 1、本次“啤酒节”的时间
- 2、参展的啤酒品牌
- 3、活动期间的优惠政策
- 4、“啤酒之夜”中活动及白天的卖场活动

b□啤酒传说，介绍如下内容

- 1、啤酒的酿制工艺
- 2、啤酒的起源

3、几种品牌啤酒的历史和业绩

c□啤酒表演：啤酒的几种喝法、魔术、杂技

d□歌舞表演：美声、民族

表演艺术要求：

1、几种活动自然的融会在一起，突出“啤酒狂欢夜”这一主题

2、表演格调高艺术性强，题材新颖时尚，文化内涵深。

xxx负责事项：

1、联系、组织演出人员及主持人———须金额：400元

2、整个活动现场导演。

食品部负责事项：

安排、确定场内广告促销宣传

啤酒活动策划方案篇五

20xx年xx月25日通过举办第xx届xx啤酒节活动聚集人气，达到推广品牌目的，让参与客户建立口碑传播，建立潜在消费基础。

活动主题：三大战役之“啤酒狂欢夜”

活动口号：一次xx□永久朋友

活动时间□20xx年xx月25日下午6点半——xx月6日晚9点半

（过时不候）

活动地点□xxx总部

参与对象：所有市民

1、门票派赠

提前两日□xx月22日、23日）在特定场所免费派赠门票：

- （1）附近中学、中专、职中、夜校；
- （2）附近娱乐场所（电影院、夜总会、酒吧等）；
- （3）附近居民区、商业区；

2、场景布置（现场造势）

- （1）现场悬挂活动宣传横幅、灯柱旗；
- （2）现场插放活动宣传彩旗；
- （3）现场放置充气公仔、大型喷绘；

3、媒体推广

- （2）制作广播专题广告碟，展厅、旗舰店门口播放；
- （3）播出时段：全天候播放；

活动1：啤酒知识抢答，请现场客户参与活动，答对的奖啤酒一瓶；

活动2：啤酒竞技——————超级酒仙赛：请现场客户参与活动；

比赛规则：

- 1) 选出10名客户参与，分为两组，每组5人；
- 2) 每位选手桌前各放3杯啤酒；
- 3) 选手均用嘴咬纸杯子，看谁最快喝完；

设奖：超级酒仙两名，各奖啤酒1箱，参与奖10名，各奖啤酒3瓶；

活动3：酒王争霸赛：请现场客户参与活动：

比赛规则：

- 1) 请出10位选手（分两组进行比赛，每组5人）；
- 2) 每位选手的任务是：1分钟内水喝的最多；
- 3) 最快者为当晚的酒王；

设奖：酒王：将啤酒3箱；优胜奖：将啤酒1箱；参与奖：设8名，将啤酒半箱；

活动4：啤酒品评（请现场客户参与活动）

比赛规则：

活动5：击鼓传酒：请出八位客户参与活动

比赛规则：

- 1) 工作人员蒙住眼睛、背向客户击鼓；
- 2) 每位参与者桌前摆2杯啤酒；

4) 击鼓十次后，比赛结束；

设奖：优胜奖：将啤酒一箱；鼓励奖：将啤酒半箱；参与奖：将啤酒两瓶；

活动6：蒙眼喝交杯酒：请出现场客户参与活动

游戏规则：

1) 请出6对情侣或朋友参与活动；

2) 男女各站一方，蒙住眼睛，两端距离为8米远；

3) 主持宣布开始后，击鼓者每击一下双方走进一步，8步后击长鼓交杯；

4) 结果决出优胜奖及参与奖，优胜奖为交杯成功者，参与奖为参与者；

设奖：优胜奖：将啤酒2箱（每人一箱）；参与奖：将啤酒一箱（没人半箱）。