

2023年酒的活动策划方案 啤酒节活动方案 (优质5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。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。

酒的活动策划方案篇一

活动要点：在市委、市政府及市有关部门的支持下，动员一切能够动员的力量，有计划、有秩序、有组织地宣传啤酒文化，弘扬_市精神，打造企业品牌，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、啤酒节主题

本届啤酒节以“__x”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，将为参节商家带给无限商机。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。

啤酒节宗旨

在桦甸市的__x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；透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，创造并维护礼貌、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。

2.1制作与啤酒节有关的纪念品。

三、啤酒节选址及时间

活动时间：20_年x月x—x日

活动地点：___广场

四、组织机构

主办单位：桦甸市市政府

承办单位：_____

协办单位：_____

冠名单位：_____

赞助单位：_____

四、媒体宣传

a□前期宣传：

（一）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，能到达良好的宣传效果。

（二）报纸

《_日报》

（三）主街道横幅

活动前3-7天，在桦甸大街悬挂跨街横幅。

（四）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。

（五）宣传奖券

印刷宣传奖卷，奖券资料是在啤酒节展销期间获赠啤酒一瓶。参加啤酒节的商户，可根据顾客的消费潜力赠送奖券，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，到达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

啤酒节透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、电视广告

2、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。

五、啤酒节活动资料

（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。主要资料有：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）开幕式及文艺演出

20_年x月x日时在__x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（演出资料待定）。

（三）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，每一天两次在桦甸市主要商业街道进行巡游展示。

（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、每一天在__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，每一天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，每一天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)、每一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，每一天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，每一天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)、每一天产生情侣冠、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。

参赛人员务必是前面参加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状况而定）

（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2000元500元

速饮比赛听装啤酒2件听装啤酒1件2000元500元

情侣5分钟对抗赛听装啤酒2件听装啤酒1件2000元500元

情侣交杯速饮听装啤酒2件听装啤酒1件2000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_日

确认选手□x月_日

面试选拔□x月_日至_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。

资料为：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

酒的活动策划方案篇二

酷热盛夏冰爽到底煌族啤酒狂欢节

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x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：酷热盛夏冰爽焯族
- 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：7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：7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：7月11日至7月18日

活动主要内容：

(1)7月17日-25日“啤酒大买卖”

(2)7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。

酒的活动策划方案篇三

啤酒节

激情夏日欢乐畅享

20xx年8月x月27日

xxx□

利用啤酒文化节的由头，开靖边啤酒文化节之首，形成新闻事实，供当地媒体宣传报道，最大限度吸引眼球。

提升项目在当地知名度与社会影响力，激发潜在客户关注、购买项目楼盘，促进项目整体销售工作。

通过参与盛大的啤酒文化节让成交客户享受选择城市花园的

心理满足感，树立对地产品牌忠诚度。

通过盛大啤酒节活动，拉近x品牌与当地消费者之间的心里距离，增强品牌的亲和力。

文化演艺：邀请专业演出机构，进行综艺活动演出。

冷餐烧烤：将活动规格提升，让参与者感受到牵手倍显尊荣。
有奖问答：互动交流，增强活动参与性，让活动现场更加热烈。

信天游：名家献唱与现场观众互动，增强活动的亲切感，赢得群众基础。

啤酒畅饮大赛：通过啤酒畅饮比赛，增强活动的参与性、趣味性，与现场观众形成互动，将活动推向高潮。

盛大开幕式引爆城市夏日激情，形成新闻事件引发媒体报道，聚焦市民关注。

文艺演出与宴会结合，提升了活动的规格和档次，体现地产品牌高端性。

有奖问答和啤酒畅饮大赛让活动气氛更显热烈，更具趣味。
一曲信天游式陕北民歌将品牌与当地融合，拉近地产品牌与当地消费者心理距离，使品牌更具亲和力。

短信：向成交客户、意向客户、目标消费群体群发短信告知活动信息，并邀请参与。

标版：发布活动信息，以画面为主，形成强烈的视觉冲击，吸引关注目光。

tvc□电视黄金时间、黄金栏目发布本次活动信息，广而告之，

引起社会广泛关注。

主办单位：西安地产开发有限公司。

协办单位：某啤酒企业或经销商（待定）。

合作媒体：有限电视台、无线电视台。

邀请媒体：有线电视台、无线电视台、《报》、《报》广播电台。

地产相关领导当地新闻媒体

成交客户、意向客户、目标客户。

成交客户、意向客户、目标客户。

活动期间需设置领导小组，由地产相关领导任组长（负责处理突发事件），活动相关单位各出一人协助组长顺利推进活动流畅进行。

酒的活动策划方案篇四

XXXX啤酒文化节

激情夏日，欢乐畅享

XXXX

利用啤酒文化节的由头，开啤酒文化节之首，形成新闻事实，供当地媒体宣传报道，最大限度吸引眼球。提升项目在当地知名度与社会影响力，激发潜在客户关注，促进项目整体销售工作。通过参与盛大的啤酒文化节让成交客户享受选择xx城市花园的心理满足感，树立对xx地产品牌忠诚度。通过盛

大啤酒节活动，拉近xxx品牌与当地消费者之间的心里距离，增强品牌的亲和力。

文化演艺；邀请专业演出机构，进行综艺活动演出。冷餐烧烤；将活动规格提升，让参与者感受到牵手倍显尊荣。有奖问答；互动交流，增强活动参与性，让活动现场更加热烈。信天游；名家献唱与现场观众互动，增强活动的亲切感，赢得群众基础。啤酒畅饮大赛：通过啤酒畅饮比赛，增强活动的参与性、趣味性，与现场观众形成互动，将活动推向高潮。

盛大开幕式引爆xx城市夏日激情，形成新闻事件引发媒体报道，聚焦市民关注。文艺演出与宴会结合，提升了活动的规格和档次，体现xx地产品牌高端性。

有奖问答和啤酒畅饮大赛让活动气氛更显热烈，更具趣味。一曲信天游式陕北民歌将xx品牌与当地民俗文化融合，拉近xx地产品牌与当地消费者心理距离，使品牌更具亲和力。

短信：向成交客户、意向客户、目标消费群体群发短信告知活动信息，并邀请参与。

标版：发布活动信息，以画面为主，形成强烈的视觉冲击，吸引关注目光。

tvc□电视广告黄金时间、黄金栏目发布本次活动信息，广而告之，引起社会广泛关注。

主办单位：

协办单位：

合作媒体：

邀请媒体：

xx地产相关领导、当地新闻媒体

成交客户、意向客户、目标客户。

成交客户、意向客户、目标客户

活动期间需设置领导小组，由xx地产相关领导任组长（负责处理突发事件），活动相关单位各出一人协助组长顺利推进活动流畅进行。

酒的活动策划方案篇五

啤酒文化节

激情夏日欢乐畅享

20xx年8月x月27日

xxx□

利用啤酒文化节的由头，开靖边啤酒文化节之首，形成新闻事实，供当地媒体宣传报道，最大限度吸引眼球。

提升项目在当地知名度与社会影响力，激发潜在客户关注、购买项目楼盘，促进项目整体销售工作。

通过参与盛大的啤酒文化节让成交客户享受选择城市花园的心理满足感，树立对地产品牌忠诚度。

通过盛大啤酒节活动，拉近x品牌与当地消费者之间的心里距离，增强品牌的亲和力。

文化演艺；邀请专业演出机构，进行综艺活动演出。

冷餐烧烤；将活动规格提升，让参与者感受到牵手倍显尊荣。
有奖问答；互动交流，增强活动参与性，让活动现场更加热烈。

信天游；名家献唱与现场观众互动，增强活动的亲切感，赢得群众基础。

啤酒畅饮大赛：通过啤酒畅饮比赛，增强活动的参与性、趣味性，与现场观众形成互动，将活动推向高潮。

盛大开幕式引爆城市夏日激情，形成新闻事件引发媒体报道，聚焦市民关注。

文艺演出与宴会结合，提升了活动的规格和档次，体现地产品牌高端性。

有奖问答和啤酒畅饮大赛让活动气氛更显热烈，更具趣味。
一曲信天游式陕北民歌将品牌与当地民俗文化融合，拉近地产品牌与当地消费者心理距离，使品牌更具亲和力。

短信：向成交客户、意向客户、目标消费群体群发短信告知活动信息，并邀请参与。

标版：发布活动信息，以画面为主，形成强烈的视觉冲击，吸引关注目光。

tvc□电视广告黄金时间、黄金栏目发布本次活动信息，广而告之，引起社会广泛关注。

主办单位：西安地产开发有限公司。

协办单位：某啤酒企业或经销商（待定）。

合作媒体：有限电视台、无线电视台。

邀请媒体：有线电视台、无线电视台、《报》、《报》广播电台。

地产相关领导当地新闻媒体

成交客户、意向客户、目标客户。

成交客户、意向客户、目标客户。

活动期间需设置领导小组，由地产相关领导任组长（负责处理突发事件），活动相关单位各出一人协助组长顺利推进活动流畅进行。