

最新啤酒节活动啤酒会涨价吗 啤酒节活动方案(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

啤酒节活动啤酒会涨价吗篇一

2) 开幕式、闭幕式超市承办，厂方协助。

活动宣传

2、主题：啤酒狂欢夜

3、主体广告语：喝杯啤酒交个朋友

买得多，实惠多

4、媒体推广：

1) 电视专题促销广告

的话题。

3) 制作广播专题广告带，门店广播室播放。

4) 播出时段：全天候播放

5) dm

1) 推出dm啤酒节专版广告，将各品牌啤酒以买赠形式和啤酒之夜的活动安排详尽告之。

2)dm价格需体现啤酒全市最低价的策略发行二万份，进行广泛宣传

6、气氛布置

1)卖场内外整体气氛布置，渲染热烈火爆的购物氛围

2)店外悬挂厂家祝贺汽球条幅、放置

啤酒气模

店面给予参加“啤酒之夜”供货商的优惠条件

1、可免费在主促销通道获堆位一个

2、中厅促销活动可享受最优租金

3、可获在中厅进行本品牌“啤酒之夜”当晚的贩售品尝活动

4、可免费在中厅背墙播放广告(“啤酒节期间”)

“啤酒节”大型中厅活动

活动时间：7月20日……8月12日

活动主要内容：(一)“啤酒节”开幕式

(二)“啤酒之夜”

(三)“啤酒节”闭幕式

“啤酒节”开幕式

活动时间：7月20日晚7：00……8：30

活动形式：晚会

活动组委会成员：副店长及各大区经理

总指挥：店长

活动内容：由四个主题内容构成

一、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”中厅活动及白天的卖场活动

二、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

三、啤酒表演：啤酒的几种喝法、魔术、杂技

四、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。

场地：1、中厅前设表演台

2、前方设贵宾席，右边设观众席

3、冰吧设为雅座

具体实施细则：

店长负责事项：

1、联系、组织演出人员及主持人

2、联系新闻媒体进行报导

3、邀请贵宾：市领导、中心领导、超市领导

4、整个活动现场导演。

食品区经理负责事项：

1、安排、确定中厅背墙的广告

2、提供现场供应的酒水饮料

3、邀请经销商代表观看演出

4、收集啤酒资料：啤酒的酿制工艺、啤酒的起源、几种品牌啤酒的历史和业绩等有关资料

人事部经理负责事项：

1、卖场内广播宣传

2、安排优秀员工参加员工席观看表演

3、礼仪接待工作

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

啤酒节活动啤酒会涨价吗篇二

酷热盛夏冰爽到底xx啤酒狂欢节

二、活动目的：

经过对夏季旺销商品——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。

三、促销活动形式：

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供给商品特价赠品支持。

(2) 以买赠为主要促销形式，要求厂商供给买赠具体方式，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

四、活动方案

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。

五、活动日期

20xx年x月x日-x月x日

六、海报dm

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：

职责跟进：

七、场景设计

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

——职责人:

八、工作安排

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

----职责人：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

----职责人：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

----职责人：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

九、“啤酒节”大型活动细节

活动时间□xx月11日至xx月18日

活动主要资料：

(1)xx月17日-25日“啤酒大买卖”

(2)xx月25日“啤酒节”闭幕式

活动资料：

第一个主题资料

a□宣布“啤酒节”开幕，并介绍如下资料：

- 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世纪
- 4、“啤酒之夜”中活动及白天的卖场活动

b□啤酒传说，介绍如下资料

- 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—齐，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。

... 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：

- 1、安排、确定场内广告促销宣传

啤酒节活动啤酒会涨价吗篇三

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，提出超市消夏夜市、活跃社区文化生活的概念。

(一)、促销活动形式：

时间□20xx年7月1日至7月30日

地点：卖场内通道促销区和卖场外赠品区(如图示)商品促销

组织：(1)促销期间要求各厂商提供商品特价支持。

(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

一次性购买燕京啤酒三件送一件等，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。

2) 开幕式、闭幕式超市承办，厂方协助。

2、主题：啤酒狂欢夜

3、主体广告语：喝杯啤酒交个朋友买得多，实惠多

4、媒体推广：1) 电视专题促销广告

2) 邀请媒体进行专题报道，邀请其它省市媒体对啤酒之夜进行报道，可挖掘超市为社区提供丰富多彩的夜生活这样的话题。

3) 制作广播专题广告带，门店广播室播放。4) 播出时段：全天候播放

5) dm 1) 推出dm啤酒节专版广告，将各品牌啤酒以买赠形式和啤酒之夜的' 活动安排详尽告之。

2) dm 价格需体现啤酒全市最低价的策略发行二万份，进行广泛宣传

6、气氛布置

1) 卖场内外整体气氛布置，渲染热烈火爆的购物氛围

啤酒节活动啤酒会涨价吗篇四

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；

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；

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；

比赛规则：

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；

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)。

啤酒节活动啤酒会涨价吗篇五

一、活动名称：

啤酒节

二、活动：

激情夏日欢乐畅享

三、活动时间：

20xx年8月x月27日

四、活动地点：

xxx□

五、活动目的：

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。

六、活动内容：

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。

七、活动亮点：

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。

八、推广方式：

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。

九、组织机构：

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。

十、邀请嘉宾：

地产相关领导当地新闻媒体

成交客户、意向客户、目标客户。

十一、主要参与对象：

成交客户、意向客户、目标客户。

十二、活动推进：

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。