

2023年啤酒推广营销方案(优质5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

啤酒推广营销方案篇一

酷热盛夏冰爽到底煌族啤酒狂欢节

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：酷热盛夏冰爽煌族
- 5、买得多，实惠多
- 6、啤酒箱堆积造型山。

五、活动日期

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：

五、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：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

职责人：

六、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

七、“啤酒节”大型活动细节

活动时间：7月11日至7月18日

活动主要资料：

(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
- 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—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。

刘经理负责事项：

- 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
- 2、供给现场供应的酒水饮料
- 3、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（企划部配合完成）

收银部负责事项：

- 1、卖场内广播宣传

防损部负责事项：维持现场秩序

策划部负责事项：会场效果布置

采购部经理负责事项：方案策划及会场场地安排分配

啤酒大买卖：

第二个主题资料

活动主题：由多家啤酒公司合成啤酒一条街

活动时间：207月11日至7月18日

活动资料：买赠、试饮、

“啤酒节”闭幕式

第三个主题资料

活动主题：由一家啤酒公司冠名

活动时间：7月18日晚7：00……8：30

活动形式：晚会

总指挥：李经理

活动资料：

一、开奖

二、啤酒传说

三、啤酒表演

四、啤酒知识抢答

五、各种饮啤酒竞技

六、啤酒品评

七、趣味游戏

活动1：开奖

活动2：啤酒传说（以下两种形式）

1、由主持人介绍品牌啤酒的历史、酿酒工艺、口味、业绩等

2、舞剧的形式

活动3：啤酒表演、啤酒舞（文娱表演）

活动4：现场酿酒表演

活动5：斟酒表演……

（由厂方供给节目）

活动6：啤酒知识抢答，请现场顾客参与活动，答对的奖啤酒一瓶。

活动7：啤酒竞技——超级酒仙赛：请现场顾客参与活动。

比赛规则：

- 1) 选出10名顾客参与，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8：酒王争霸赛：请现场顾客参与活动。

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分钟内谁喝地最多
- 3) 最快者为当晚的酒王

设奖：酒王：奖啤酒3箱

优胜奖：奖啤酒1箱

参与奖：设8名，奖啤酒半箱

活动9：啤酒品评（请现场顾客参与活动）

规则：

活动10：击鼓传酒：请出八位顾客参与活动。

游戏规则：

- 1) 工作人员蒙住眼睛、背向顾客击鼓
- 2) 每位参与者桌前摆2杯啤酒
- 3) 鼓声起开始传，鼓声落接到啤酒的顾客要喝一杯自我桌前的啤酒，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，出局的也可获参与奖

设奖：优胜奖：奖啤酒一箱

鼓励奖：奖啤酒半箱

参与奖：奖啤酒两瓶

活动11：蒙眼喝交杯酒：请出现场顾客参与活动

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近一步，6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：奖啤酒2件（每人1件）

参与奖：奖啤酒1件（每人半件）

活动说明：

- 1、由各展卖品牌提交承办啤酒之夜的企划活动及时间地点申请。
- 2、由行销课进行各场次次序安排。
- 3、活动期间每晚由一啤酒品牌承办啤酒之夜外场促销活动，以舞台为中心，外场促销售卖为主要形式、穿插免费品尝、有奖竞喝、有奖参与、文艺演出等活动，将外场夜市气氛充分调动。
- 4、卖场内食品、生鲜区、美食街等课配合夜市进行相应的促销活动。

九、节后工作

- 1、现场卫生清理
- 2、活动经费结算

3、活动工作汇报与评估

十、以上费用

策划：企划部-7-10

审核：营运部

审批：总经办

啤酒推广营销方案篇二

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)dm1)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

啤酒推广营销方案篇三

为响应市委、市政府关于全市开展“创建五城，打造和谐中国”的号召，为推动xx市旅游饮食产业的发展，弘扬xx市的饮食文化，同时为活跃我市餐饮市场，增强企业发展意识和创新能力，发展旅游餐饮品牌，丰富我市旅游美食文化生活，为广大市民提供一套高品位的松原旅游文化美食大餐，提升城市品位和文明程度，促进我市旅游餐饮经济快速增长，加快第三产业发展，旨在通过系列美食文化主题活动，营造一种健康向上的融休闲娱乐为一体的.充满欢乐与祥和的氛围，以旅游为平台，啤酒为载体，饮食为依托展示xx人的热情、

豪迈、进取，展示松原建设的崭新风貌，扩大xx城市对全国的影响，打造高品位旅游美食文化节名片，提升xx品牌价值，定于20xx年x月x日至x月x日举办xx杯啤酒美食节活动。

创建旅游餐饮品牌繁荣xx饮食产业

以创建五城为宗旨□xxx旅游节为契机通过展示、体验、交流、娱乐，提高xx整体品牌形象，推动旅游业、餐饮业及相关服务业的发展，为建立市场良性竞争创造环境。展示松原独特的民俗风情及满蒙文化风貌，以及xx特有的人文景观及旅游资源为活动宗旨。

活动地点□xxxxxx

1、主席台；

2、充气拱门；

3、签到台；

4、气球

1. 礼仪小姐：名(暂定)。负责迎宾、引导、剪彩。

2. 军乐队：名，排列在主席台左前侧。

3. 胸花：朵，供来宾佩戴。

4. 花篮：个，置于大门进出口处。

5. 签到系列：供来宾签到。(签字本签字笔)

6. 剪彩系列：供来宾剪彩。

7. 主席台盆花：围绕主席台摆放。

8. 音响：开幕式专用音响。

9. 贵宾室：开幕式前贵宾休息处。

1、主席台于开幕式前一天布置完毕。

2、签到、剪彩系列、胸花于开幕式前一天准备完毕。

3、开幕式当天：

08:30，所有庆典人员到位

08:50，各表演队按指定位置站好

08:55，乐队开始奏乐

09:45，引领出席开幕式的领导及嘉宾就位

09:50，主持人宣布仪式开始，介绍领导及嘉宾，介绍“本届啤酒美食节”的重要意义及深远影响及参展单位等情况。

10:00，奏乐

10:02，请领导致开幕词

10:07，组委会请致欢迎词

10:12，请(政府领导)宣布本届大会开幕

同时抡锤敲鼓放酒、放飞信鸽，升腾彩球

10:20，剪彩仪式

10:30，仪式结束演出开始

系列活动内容：各分会场陆续进行

1□xxx及市内广场专题系列文艺演出：体现“啤酒文化”和“民间地方特色文艺会演”，将组织活泼、风趣的表演奉献给广大游客，如歌舞、杂技、小品、东北二人转、厨艺表演等，并穿插各种互动游戏，让现场真正成为欢乐的海洋。

2、开展吉菜及其它菜系展评和优惠展销活动

为展示我市餐饮企业经营特色及餐饮业发展水平，满足群众消费需求，美食节组委会将组织吉菜及其它菜系的创新宴席、金牌菜点展评活动，并在美食节期间开展吉菜、川菜、鲁菜、粤菜等菜系及老字号餐饮企业活动日和优惠展销活动，为扩大影响，在查干湖和整个松原市内形成互动，将选择两地100家代表性企业参与。

制定参赛菜品价格优惠品评，每桌免费赠送xx啤酒4瓶，现场活动派发神秘礼品，多重惊喜，意外收获。

3、饮食文化展示宣传：在现场以文字、图片的形式介绍中山饮食文化，介绍更多更全面的饮食理论知识。

4、垒啤酒瓶大赛

5、评选啤酒先生(女士)

6、举行松原餐饮行业论坛

7、“星光灿烂”狂欢啤酒之夜(略)

8、闭幕式

美食节闭幕式将对各项活动的评选结果进行颁奖、表彰。同时邀请各级领导、组委会成员单位、各地区主管部门领导、新闻媒体等参加。

市内外有特色的餐饮企业、酒店宾馆、食品、生活产品等相关行业产品的合法营业、生产、经销企业。

参加展评的单位和个人，先报名申请，提交参评宴席、菜点的(菜谱要注重实用性，具有宣传推广价值)，经组委会办公室同意，在申报企业或指定场地进行现场制作表演、展示，并由组委会组织专家评委进行评审。企业可申报1—2台宴席，宴席风格不限，菜系不限，每台宴席菜品数量不少于10道。金牌菜点从参展宴席中推选1—3道菜点参加展评，也可由企业和个人单独制作，参加展评。

系列评审、认定：

1□xx名宴

2□xx名菜

3□xx餐饮名店

4□xx特色餐饮店

5、金牌菜

6、美食节金厨奖

7、优秀企业组织奖

8、第x届旅游节“指定用餐单位”

9、西餐金牌菜点

啤酒推广营销方案篇四

二、活动口号：活力夏日欢乐畅享

二、活动时间：8月20——8月27日

三、活动地点□XXXX

四、活动目的：

利用啤酒文化节的由头，开靖边啤酒文化节之首，构成新闻事实，

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。

经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。

经过盛大啤酒节活动，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。

五、活动资料：

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xx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：经过啤酒畅饮比赛，增强活动的参与性、趣味性，与现场观众构成互动，将活动推向高潮。

六、活动亮点：

盛大开幕式引爆xx城市夏日活力，构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。

七、推广方式：

信息：向成交客户、意向客户、目标消费群体群发信息告知活动信息，并邀请参与。

标版：发布活动信息，以画面为主，构成强烈的视觉冲击，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。

八、组织机构：

主办单位：西安xx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□xx有限电视台□xx无线电视台

邀请媒体□xx有线电视台、无线电视台□□xx报》 □□xx报》 xx广播电台

九、邀请嘉宾：

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。

十、主要参与对象：

成交客户、意向客户、目标客户

十一、活动推进：

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。

十二、所需物料：(略)

啤酒推广营销方案篇五

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，也能够是其他的形式出现，比如说：美食节，凡是能够构成聚集性的活动都是能够研究的。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，冠名赞助商能够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。以此到达名和利的双丰收。

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。

在桦甸市的xxx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；经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。

本届啤酒节以“xxx”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，将为参节商家供给无限商机。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。

2、1制作与啤酒节有关的纪念品。

活动地点□xxx广场

活动时间□20xx年xxx月xxx—xxx日

主办单位：桦甸市市政府

冠名单位□xxx

赞助单位□xxx

承办单位□xxx

协办单位□xxx

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，能到达良好的宣传效果。

（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，可根据顾客的消费本事赠送奖券，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

啤酒节经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。这一新颖的文化靓点，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

（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）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。

（三）开幕式及文艺演出

20xx年xxx月xxx日时在xxx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）。

（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xxx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景而定）

（六）闭幕式摇滚乐晚会

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）

（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□xxx月xxx日-xxx月xxx日

确认选手□xxx月xxx日

面试选拔□xxx月xxx日至xxx日

初赛□xxx月xxx-xxx日

总决赛入围选手报到□xxx月xxx日

总决赛□xxx月xxx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□xxx□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12价值的啤酒产品；

3) 情侣报名：报名费15元，赠送12价值的啤酒产品；

4) 团体报名：报名费50元，赠送12价值的啤酒产品；

5) 公司报名：报名费200元，赠送12价值的啤酒产品外，附增同等价值企业宣传广告。

（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。

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。