

2023年啤酒销售活动方案策划 啤酒节活动方案(通用8篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

啤酒销售活动方案策划篇一

活动主办及协办□xx活动策划公司

活动目的及意义

圣诞节是西方的传统节日，随着西方文化的传播，越来越多的中国顾客受到西方文化的影响，愿意到西餐厅享受西餐的美味。为了增加西餐厅的收入，吸引更多的消费者来此就餐，提升西餐厅的知名度，让更多的消费者信赖此西餐厅，以party的形式让更多消费者感兴趣，特此举办冬日圣诞欢乐party西餐厅圣诞节活动。

活动具体流程

活动内容：

- 1、在活动期间，店员装扮成圣诞老人的样子在店门口招揽顾客
- 2、活动期间推出圣诞节特别套餐(全家福套餐：顾客6人以上同行一人免单情侣套餐：两人均享8折优惠；亲子套餐：亲子同行可享受7折优惠)

- 3、活动期间：凭小票可免费抽奖一次
- 4、活动期间每名顾客都可免费在圣诞树前许愿
- 5、圣诞老人会随机赠送礼品
- 6、活动期间会为儿童顾客准备惊喜礼品

活动中的人员分工以及经费预算

店员前台要负责好收银等各项日常工作

宣传人员要做好各项宣传工作

预计经费：宣传费用500元装饰费用：500元礼品费用：1000元

预估合计：元

活动总结

通过这次活动增加餐厅的人气，在顾客心目中建立起贴心温馨舒适的餐厅形象，拉动经济效益。

啤酒销售活动方案策划篇二

1、组织机构：

活动名称：“相聚____、豪情畅饮”啤酒节

主办单位：德清论坛

承办单位：圣域文化传媒

协办单位□XXXXXXXXX

XXXXXXXX(各赞助商)

活动时间：6月17日至207月17日(暂定)

主办地点：_____

2、活动宗旨：

“相聚____、豪情畅饮”啤酒节即将拉开帷幕，借助活力火爆的啤酒节，加大对____商家的宣传力度，提升____商家的美誉度和影响力。同时，进一步丰富和充实德清以及周边市民的精神礼貌生活，活跃地方文化。

二、活动流程

1、啤酒节策划与宣传：

(1) 德清论坛巨幅广告

啤酒节活动期间，在德清论坛、德清房产网主页上制作巨型条幅、营造出良好的啤酒节氛围。

(2) 印刷宣传门票与奖券啤酒券

印刷宣传券，由赞助商供给印刷费用，可在券上印制赞助企业的宣传资料等。

(3) 实地宣传：

举办三场推广活动，选取人流量较多的几个点(正翔广场、千秋广场等)设置展架，发放宣传单页等。能够借此机会发展新客户。

(4) 赞助宣传：

a. 独家赞助总冠名

1、活动赞助单位条件：赞助商必须是经认定的具有知名度和美誉度的企业。

2、冠名赞助价值：赞助金额：价值5万元人民币物品。总冠名赞助仅限一家。向其赠送啤酒节入场券、比赛券；现场主入口设立智能电视(暂定letv)发布冠名企业形象广告；主持人在开幕式晚会现场重点介绍冠名单位；印制宣传单页，打上独家赞助单位名称及标志；在本次活动中现场桌椅印制贵单位名称及标志；赠送场地入口拱门和巨型喷绘架广告，保证独家冠名企业的产品宣传与形象展示。

b. 场地招商——展位租赁

展位费用：人民币600元展位，在场地设立烟酒或小食品展台，单设豆浆展位，可向客人供给免费豆浆等。

c. 赞助商报名：

赞助商可在本帖内回复自我的商家品牌并留下联系方式，我们会有专门人员上门为您服务

2、啤酒节系列活动

(1) 开幕式及文艺演出

年6月17日晚7时在____举行啤酒节开幕式，并组织文艺演出。活动费用控制在每场3000元以内，其中包括舞台搭建、灯光设计、音响设备、表演节目等。演出时间控制在60分钟以内，分上、下半场。主持人与客人互动活动，以调动现场气氛。(由主持人选择具体活动，给予3扎啤酒和10瓶啤酒作为活动奖品)。

门票费用：50元入场费(押金，抵消费费用，多退少补)。

(2) 幸运大抽奖

客人凭借啤酒节宣传券可参加大抽奖活动，将宣传券副券撕下，放入专用抽奖箱，在券上注明自我姓名，由主持人组织，在文艺演出半场时现场抽奖，一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名(可根据现场情景适时调整名额)。一等奖赠送价值160元品牌衬衣，二等奖价值68元营养保健螺旋藻绿啤一扎，三等奖。(具体奖品可根据公司现有物品调整)

(3) 飞镖大赛

客人凭借啤酒节宣传券副券可参加飞镖大赛，有券者缴纳10元现金，无券者缴纳20元现金。(入场费50元不可在此活动充抵使用，赞助商单位不需缴纳费用)。由主持人讲明游戏规则，对获胜者发放奖品。赠送价值160元品牌衬衣或是价值68元绿啤一扎。

(4) 个人才艺展示

客人凭借宣传券副券可参加个人才艺展示。参与者获赠精美果盘一例。

(5) 喝啤酒大赛

客人凭借啤酒节宣传券副券可参加速饮比赛。

啤酒速饮比赛规则：

a[]在文艺节目演出期间，设啤酒速饮比赛(瓶装啤酒)，比赛按照报名先后顺序，每10人为一组。

b[]裁判由主持人担任，竞饮台上，饮酒计时，时间最短者胜。

c□每组产生冠军一名。奖励价值68元营养保健螺旋藻绿啤一扎。

三、具体人员分工：

准备工作分工

XXXX□全面领导啤酒节活动的开展

XXXX□策划、啤酒节对外的宣传组织招商、

XXXX□啤酒节各项活动的组织

XXXX□现场布置及协助XXXX工作

XXXX□文字宣传及策划

XXXX□广告宣传制作，门票制作

啤酒销售活动方案策划篇三

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](#)

啤酒销售活动方案策划篇四

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。

1、促销活动形式：

2、时间□20xx年7月1日至7月30日

3、地点：卖场内通道促销区和卖场外赠品区

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。

(4) 活动展卖品牌：燕京、百威、白沙、青岛、贝克、珠江、科罗娜、蓝带、喜力、太阳啤等。

活动方案

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

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) xx啤酒

1) 推出xx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) xx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”）

啤酒销售活动方案策划篇五

一、活动名称：

XXXX啤酒文化节

二、活动口号：

激情夏日，欢乐畅享

二、活动时间：

XX

三、活动地点：

XXXX

四、活动目的：

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。

五、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：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。

六、活动亮点：

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。

七、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：

协办单位：

合作媒体：

邀请媒体：

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。

啤酒销售活动方案策划篇六

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一齐，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。

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

啤酒销售活动方案策划篇七

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1.5m=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
- 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

啤酒销售活动方案策划篇八

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。