

# 啤酒的活动方案(模板7篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 啤酒的活动方案篇一

尊敬的各位朋友嘉宾晚上好，欢迎广大顾客在百忙中抽取时间前来参加我们的“酒王争霸”啤酒大赛，接下来我们来宣读一下报名名单。并在这里恭祝参加比赛的嘉宾们取得满意的成绩。

现在我公布一下比赛规则：

### 1. 吹瓶速饮大赛：

以一瓶啤酒为量，在最短时间内喝完者获胜。（喝酒过程中不能撒漏，瓶内无残留酒液，泡沫除外）

### 2. 吸管速饮大赛（女性）

以一瓶啤酒为量，比赛过程中参赛者各持一根吸管吸食瓶中啤酒，参赛者比赛时要求双手交插放于背后，比赛过程不得将手松开，瓶倒或手扶瓶者成绩无效。

不准泼撒、瓶内不可残留，最短时间喝完者获胜。

奖品设置：

一等奖：奖励青岛啤酒一箱

二等奖：奖励崂山啤酒一包

三等奖：精美时尚休闲包一个

温馨提示：

不胜酒力者请不要冒然参加比赛，此项游戏不适合你。

参赛喝酒不开车，开车不参赛可围观。安全第一，请参赛者，事先找好代驾。注意事项：

1. 比赛胸前衣服被沾湿，成绩无效。
2. 比赛当中离开规定场地或呕吐者成绩无效。
3. 比赛时间超过一分钟时，比赛成绩无效。

最后我们公布一下获奖名单：一等奖

有请取得名次的嘉宾上台合影留念。

## 啤酒的活动方案篇二

1、利用“双节”树立良好的企业形象，与消费者建立良好的‘关系。

2、提高xx冰啤的知名度，影响力和自然点击率、销售量。

1、嘉年华在9月22日-10月3日推出含xx冰啤的“中秋套餐”、“国庆套餐”，给服务员每套15元的提成，并赠送果盘、台点、果汁、炸烤、茶水、爆米花以加大促销力度。

2、“开厢有礼”——当晚每间包房赠送一份月饼(合计100个月饼)。

3、10月1、2、3每间房赠送半打xx冰啤赠券，有效期至10

月30日，以促进10月份xx冰啤的销量。

- 1、通过嘉年华企信通向广大客户发布信息。
- 2、通过ktv包房的电视机、触摸屏上方滚动字幕宣传。
- 3、服务员介绍。

1、嘉年华负责：

a□广告宣传

b□15元/套的服务推销提成

c□套餐内赠送的果盘、中点、果汁、炸烤、茶水、爆米花

2、宝迅丰公司负责：

a□促销礼品和店内装饰物

b□100个月饼

c□30件xx冰啤赠酒

## 啤酒的活动方案篇三

一、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。以啤酒买赠和贯通整个啤酒节的“啤酒之夜”为两大促销主题，提出超市消夏夜市、活跃社区文化日子的概念。

二、总体方案：

1、促销活动形式：

时刻□xx年7月1日至7月30日

地方：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）以买赠为要紧促销形式，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，每个堆头安排一具促销姑娘重点促销。

（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日子”如此的话题。

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

店面赋予参加“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具

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

活动时刻：7月20日……8月12日

活动要紧内容：（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

活动时刻：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”的时刻
- 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、邀请经销商代表观察演出
- 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、安排优秀职员参加职员席观察表演
- 3、礼仪接待工作
- 4、收场工作



防损经理负责事项：维持现场秩序

策划部经理负责事项：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

之

夜

活动主题：由一家啤酒公司冠名

活动时刻□xx年7月20日至8月12日晚19：00——20：30

活动内容：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

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

啤酒表演

活动3：啤酒舞（文娱表演）

活动4：现场酿酒表演

活动5：斟酒表演……

（由厂方提供节目）

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。

啤酒竞技竞赛

活动7：超级酒仙赛：请现场顾客参与活动。

竞赛规则：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。

竞赛规则：1）请出10位选手（分两组进行竞赛，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：1) 分别在几个杯内倒入别同牌子的啤酒，参与者进行品尝

2) 看谁能分别出来

3) 结果发布后请专业人士说评

趣味游戏（请顾客参与活动）

活动10：击鼓传酒：请出八位顾客参与活动。

游戏规则：1) 工作人员蒙住双眼、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，鼓声降接到啤酒的顾客要喝一杯自己桌前的啤酒，喝完的淘汰出局

4) 击鼓十次后，竞赛结束

5) 竞赛结果：桌前还有两杯的为优胜奖，还有一杯的为鼓舞奖，出局的也可获参与奖

设奖：优胜奖：奖啤酒一箱

鼓舞奖：奖啤酒半箱

参与奖：奖啤酒两瓶

活动11：蒙眼喝交杯酒：请浮现场顾客参与活动

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，蒙住双眼，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）

活动方案：

1、由各展卖品牌提交承办啤酒之夜的企划活动及时刻地方申请。

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，外场促销售卖为要紧形式、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。

#### 四、活动宣传

1、主题：啤酒狂欢夜

2、主体广告语：

· 喝杯啤酒

爽一“夏”

· 买得多，更实惠

3、媒体推广：

· 电视专题促销广告

· 利用现有媒体如心动二五八等进行专题报道，邀请其它省市媒体对“啤酒之夜”进行报道。

4、气氛布置：

· 卖场内外整体气氛布置，渲染热烈火爆的购物氛围。

· 朝阳店卖场外悬挂厂家祝贺汽球条幅、放置啤酒气模。

采购部行销课：负责各品牌买赠活动及啤酒之夜活动统筹安排；

采购部液体课：负责参展厂家的邀请、特价谈判、货源保证；

门店：负责确定厂家堆头位、赠品位、啤酒之夜安全保卫、舞台布置、音响等

市场课：负责出具啤酒节媒体推广方案包括硬性广告创意文本、投放规划和软性广告。

## 六、费用预算：

a□可供厂家挑选的项目：

1 dm专版广告位（十二万册）封面4000元/版

内页3000元/版

dm单品广告

800元/支

2 卖场内堆头位（0.8\*2米）

400元/堆/店

3 啤酒之夜

500元/晚

4 促销台

20元/天

5 外场汽球、模型（待定）

b□超市承担费用：

1、媒体费用（待定）

2□dm费用

## 教学总结

今学期我担任历史教学。由于教学经验尚浅。所以，我对教学工作别敢怠慢，仔细学习，深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一具学期的努力，猎取了不少珍贵的教学经验。以下是我在本学期的教学事情总结。

教学算是教与学，两者是相互联系，别可分割的，有教者就必定有学者。学生是被教的主体。所以，了解和分析学生事情，有针对地教对教学成功与否至关重要。最初接触教学的时候，我还疑惑得了解学生对教学的重要性，不过用心研究书本，教材，想方设法令课堂生动，学生易同意。

一方面，学生的学习基础相对较弱，刚到一具新的学习环境，同学们还别能习惯。另一方面，有的同学比较活跃，上课气氛积极，但中等生、差生占较大多数，尖子生相对较少。所以，说得太深，没有照应到整体，我备课时也没有注意到这点，所以教学效果别如理想。从此能够看出，了解及分析学生实际事情，实事求是，具体咨询题具体分析，做到因材施教，对授课效果有直接妨碍。这算是教育学中提到的“备教法的并且要备学生”。这一理论在我的教学实践中得到了验证。

教学中，备课是一具别可少，十分重要的环节，备学生，又要备教法。备课别充分或者备得不行，会严峻妨碍课堂气氛和积极性，曾有一位前辈对我说：“备课备不行，倒别如别上课，否则算是浪费心机。”我知道到备课的重要性，所以，每天都花费大量的时刻在备课之上，认仔细真钻研教材和教法，别中意就别收工。尽管辛苦，但事实证明是值得的。

历史这一门学科，对学生而言，既熟悉又困难，在如此一种大环境之下，要教好历史，就要让学生爱慕历史，让他们对历史产生兴趣。否则学生对这门学科产生畏难情绪，别愿学，

也无法学下去。为此，我采取了一些办法，算是尽量多说一些历史人物故事，让他们更了解历史，更喜欢学习历史。

经过一具学期的努力，期末考算是一种考验。不管成绩高低，都体现了我在这学期的教学成果。我知道到这并别是最重要的，重要的是在本学期后怎么自我提高，怎么共同提高学生的学习成绩。所以，不管怎么样辛苦，我都会努力，多咨询，多想，多向前辈学习，争取进步。

以上算是我在本学期的教学工作总结。由于经验颇浅，许多地点存在别脚，希冀在以后的生活里，能在各位领导老师，前辈的指导下，取得更好成绩。

## 啤酒的活动方案篇四

合肥雪花啤酒节策划方案 “雪花狂欢夜”

喜欢夏天，一年四季最爱这火热的季节——因为她的浪漫自由、奔放；她是那么纯粹的自然、热烈而真实。

喜欢夏天灿烂的日光，赤裸裸地，毫无保留地奉献着；喜欢，夏天突如其来的瓢泼大雨，看孩子们在雨中飞奔嬉戏。喜欢和朋友搬一箱啤酒，边喝边看球赛的酣畅淋漓。

喜欢夏天是喜欢那一份轻盈而清新的感觉，像一首明快的歌，而街上的每一个人，都是它跳跃的音符。喜欢夏天是因为喜欢那种昂扬淋漓的生命力。人的一生可能燃烧也可能腐朽。

我不能腐朽，我愿意燃烧起来！

——奥斯特洛夫斯基

用啤酒节充实夜晚的狂热、释放彼此的热情、点亮合肥的夜晚。



用啤酒节培育啤酒文化、彰显豪放性格、弘扬合肥精神。用啤酒节夯实品牌基础、培育忠实顾客、强化旺季销售。啤酒节是啤酒厂的节日！更是市民的节日！合肥市的节日！

## “雪花狂欢夜”

概

述

项目名称：雪花狂欢夜

主持人：我们邀请到×××。他主持风格幽默，节奏快明朗，经验丰富，现场应变能力强。曾主持过大型晚会。。。特邀演员：特地邀请到中央戏剧学院，北京电影学院，合肥市歌舞团，安徽省杂技团，合肥市曲艺团等专业团体的众多国家级演员，参演节目均在国际国内各类大型比赛中获奖，并邀出访多个国家地区。届时将为大家奉上一道精彩绝伦的视觉大餐！

现如今，啤酒已成为一种世界性的饮料，并且选入千家万户，成为人们生活中不可缺少的饮品，是陌生人成为朋友的桥梁，是挚友间沟通的纽带。

雪花啤酒，这个中国啤酒业行事颇为低调的冠军品牌，这个悄然成长的隐形“世界级啤酒巨头”，越来越引起人们的关注和好奇，同时，通过举办雪花啤酒，自发推出富有中国文化特征和内涵的新标识与全新的产品包装，强化、突出了自己“非常中国”、典型中国品牌的感觉，引发了广泛的舆论关注度，强化了品牌识别。

亮点透视

1、通过“雪花狂欢夜”主题晚会，为雪花啤酒销售现场带来

更多的客流，力争为销售现场带来更多的新客户。

2、通过“雪花狂欢夜”主题晚会，再次将合肥市啤酒目标客户群的注意力吸引到雪花啤酒节上来，让雪花啤酒成为市场所关注的焦点，掀起新一轮的销售热潮。

3、通过“雪花狂欢夜”主题晚会，强化雪花啤酒的高品质生活定位，给消费者更加深刻强烈的印象，扩展消费者之间的口碑宣传，增进销售。

4、通过“雪花狂欢夜”主题晚会，展示雪花啤酒的产品特色，增强消费者信心，为雪花啤酒的销售创造有利的现场条件。

5、由华润雪花举办的此次“雪花狂欢夜”主题晚会，势必进一步的提升其品牌形象和品牌价值，将高雅的艺术与知名的品牌相结合，实现价值叠加，强强联合的效果，切实有效的实现销售的增长。

“雪花狂欢夜”

合肥雪花啤酒节策划方案

“雪花狂欢夜”

前言

节日效果分析

浩然的现场互动和即兴演出；中央电视台和湖南卫视著名表演嘉宾的变脸表演，深圳欢乐谷的滑稽小丑表演；现场卡通造型人物持续互动；以及央视《星光大道》获奖嘉宾惟妙惟肖的迈克尔·杰克逊模仿秀，安徽电视台知名老艺术家的精彩呈现等，以穿插的形式伴随现场舞美特效，香花交织着春夏秋冬死机的变换，让你在纯真和梦幻的氛围中，真正领略到

这些艺术家独具匠心的舞台魅力，欣赏到这些童真梦幻的艺术呈现，感受到四季轮回所带来的生命真谛……..让整个现场萦绕着天堂般的音符，自然般的亲切，亲情般的温暖，梦想奇迹般的体验 与此同时，更加彰显出雪花啤酒品牌效应！

that's all□thanks□

## 啤酒的活动方案篇五

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□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

4、收场工作

防损经理负责事项：维持现场秩序

策划部经理负责事项：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

----

## 啤酒的活动方案篇六

大赛主持人：张镭 活动地点：演艺厅

活动时间：每周五、六演艺期间

参与方法：在演艺厅消费200元(待定) 以上即可参与现场报名

参与人员：6人 比赛规则：

- 1、大赛主要是比喝啤酒的速度；
- 2、330毫升青岛啤酒2瓶，以喝完二瓶啤酒所用的时间为评分标准，时间最少者获胜；
- 3、饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。

奖品设置：第一名奖励青岛麦香啤酒半打。参与者奖励大和洗浴门票优惠券1张或果盘券1张 4、游戏时间控制在20分钟内。5、鸡尾酒比赛，调酒师一名。

## 啤酒的活动方案篇七

作为一名优秀的当代大学生，对付出四年青春的激情与热情的大学校园充满了感情，我们对高质量的大学生活充满了无限的希望，本届啤酒节（暨新闻与传播学院第一届啤酒节）不仅有很广泛的影响力，也会持续很多年，甚至将成为我们一生中最美好的回忆。举办此次活动，必定让主办单位（12新传）和协办单位（三楼“日来有”百货大厦）知名度得到很大的提高，同时也可达到啤酒厂家最佳的宣传效果。此刻，12新传的男人们，会有更多的时间，更大的热情参与本届啤酒节，很有活动的气氛。在这个金秋收获的时节，新闻与传播学院高层领导人士精心策划了本届啤酒节。本届啤酒节，是由新闻与传播学院主办的特色活动之一，也是本学期的重头戏，因此得到了6楼某些“能说上话”“叨上豆”的人的大力支持，在此，我们表示最诚挚的感谢。

新传，与世界干杯！

宣传12新传特色文化，培养更多能说上话，叨上豆的兄弟，



让新传学子喝酒不再吐，不再唧唧歪歪。大力宣传“三楼的水，管甜”宗旨。

活动意义：有风吹过的季节，是一种淡淡的情愫，积极的成长历程中，吹绿了柳树，吹开了花朵，吹动着我们的心。为了让12新传的男生们能够对大学生生活充满激情和希望，我们选择了啤酒。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。不同的脸，一样的执着；不同的心境，一样的信念；不同的经历，一样的追求；不同的酒量，一样的管high。大学生与象牙塔中，寻觅属于我们自己的空间。永远的年轻思维，会让我们做的越来越好，喝的越来越多，让我们牵手一起为幸福，为快乐，为新传，与世界干杯。

12新传，气宇非凡！！

1. 总指挥：

2. 副总指挥：

1. 组织处

处长：

2. 文娱处

处长：

3. 财务处

处长：

4. 宣传处

处长：

5. 外联处

处长：

6. 秘书处

秘书长：

7. 体育处（暨抬板、搬桌处）

处长：

8. 酒协处

处长：

9. 宿管处

处长：

10. 纪保处

处长：

11. 礼仪处

处长：

12. 新闻媒体处

处长：

12. 治安保障处

处长：

13. 青年志愿者处:

处长:

14. 后勤管理处

处长:

1. 大蜀山学院新闻与传播学院12级全体男生
2. “人可多” 社团
3. 新闻与传播学院“逮委会”
4. 新闻与传播学院12“f4”组合
5. 4号宿舍楼被打扰的同学
6. 三楼“日来有” 百货大厦总裁、副总裁

10月9日，晚20:30——0:00

大蜀山学院4号宿舍楼6楼楼道

1. 20:30——21:00 开幕式时间
2. 21:00——0:00 狂欢时间
3. 2:00以后 醒酒时间

宽备窄用，多退少补。