

喝啤酒比赛方案 啤酒大赛活动方案(实用8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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

喝啤酒比赛方案篇一

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：

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：

超市啤酒促销活动方案

喝啤酒比赛方案篇二

一、活动目的：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。

二、总体方案：

1、促销活动形式：

时间：_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：

促销期间要求各厂商提供商品特价支持。

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。

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。

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

喝啤酒比赛方案篇三

背景：

零点啤酒作为华润雪花啤酒xx年新推出的高档品牌，主要目标消费群体为18—25岁的年轻人群，该目标消费群体属于80后，有自己张扬的个性和追求个性自由的自我，愿意过自由自在的生活，与朋友分享快乐。酒吧则成为该群体夜生活的

主要场所，而夜店里的洋啤酒品牌则非常昂贵，让零点啤酒成为属于中国年轻消费者自己的夜场啤酒。

目的：

借元旦之夜，在成都夜鸟酒吧重拳推出零点啤酒，让目标消费群体认识零点啤酒，增强其好感。

主题：

“我的零点时刻”

时间：

201x年12月31日22：30——24：30

地点：

xx酒吧

现场布置：

1、门外：一幅零点啤酒巨型立牌、一幅巨型勇闯天涯啤酒立牌、一介绍当晚活动的x展架、一立得拍背景拍照立牌（人头像部分镂空）

x展架文字内容：我的零点激情夜！今夜凡消费一打零点啤酒，即可选择获得现场立得拍照片一张或爱乖金猪一个，同时还可以参加零点时刻的抽大奖活动。今夜由你做主！

2、室内：吊旗：零点啤酒的异型吊旗200面

主题画面：吧台正上方设置主题画面：“我的零点时刻”

包装画面：将通往二楼的楼梯围栏用零点啤酒画面包装起来

酒水单板：荧光，正反两面为零点啤酒元素，可夹酒水单，有圆珠笔座

流程：

22：30——22：35主持人介绍本次活动

22：35——22：45玉女双娇萨克斯二重奏：《蝴蝶》、《天路》

22：45——23：55口香糖组合演唱歌曲

23：55——23：00crb领导致辞

23：00——23：30第一轮酒吧互动游戏：摇色子拼酒

规则：主持人先拿5支零点啤酒，然后主持人开始邀约，场内观众拿一支零点（必须是零点啤酒）可以上来摇色子，根据参与者摇色子的点数来确定，共五个色子，点数为5——30。〔〕场下观众根据前面一参与者所摇的点数来决定自己参赛与否，如果前面摇的点数比较少，那么就能吸引更多参与者上来pk〔挑战者摇的色子点数比擂主多，那么挑战成功，擂主被淘汰，啤酒留下。挑战者摇的色子点数比擂主少，那么挑战失败，留下啤酒走人。依次类推，直到最高点出现，无人挑战，所有啤酒归擂主所有。

23：30——23：40萨克斯《酒干倘卖无》新年祝福曲

23：40——23：55第二轮酒吧互动游戏：摇色子拼酒

23：55——23：58现场抽奖：凡在当场消费零点啤酒一打者，均可获得奖券一张，现场抽出三等奖三名，获得零点啤酒四

支；二等奖两名，获得零点啤酒一件（24支）；一等奖一名，获得零点啤酒三件。

23: 58——23: 59酒吧老板新年致辞

全场安静下来，随主持人一起倒计时，守候零点时刻的到来“10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, 1”

00: 00全场沸腾，灯光、音乐、礼花同时配合，全场人群狂欢将活动推向高潮

24: 00——24: 30全场狂欢

24: 30活动结束

喝啤酒比赛方案篇四

- 1、促销活动主题：百斯德利欢乐畅饮大行动。
- 2、促销活动目的：在促销期间直接提升销量，获取利润回报。
- 3、促销活动时间：8月中旬——9月中旬。
- 4、促销活动场地：暂定3——5家酒店。由_提供名单，并与吴雪弟一起选定，报公司确定。
- 5、促销活动细则：

- 1、促销方式：扎飞标，中奖品。

终端布置：在卖场的氛围营造上，在终端的大堂、走廊、门外张贴“百斯德利”啤酒的pop海报，在吧台悬挂吊旗。

- 2、活动告知：电视广告片加打活动告知性游扉。

终端店堂pop活动公告。

消费者落座后，点菜前发放活动宣传卡。

服务员口头告知、促销。

3、活动流程及规则：客人落座后，由促销人员向每桌客人发放一张

“活动宣传卡”。（内容文字及设计见后。）

通过服务员向客人推荐“百斯德利”啤酒，讲解活动内容及规程。

凡消费“百斯德利”啤酒每2瓶，可获扎飞标中奖品机会1次。100%中奖率。奖品直接在飞标上显示，扎中什么得什么。多喝多扎，但必须以每2瓶为单位。

飞标设置在酒店大堂或吧台处。由促销员负责扎飞标、奖品的管理、发放。

4、奖品管理控制：由促销员直接负责奖品的保管、发放、领取。发放的数量每天根据所在酒店的啤酒销量进行核对，并根据营业预测领取第二天所需奖品。领取时，数量按预测量的1.5倍申领。

根据活动进程中奖品的库存情况，通过飞标奖品的更换，进行调配。

6、奖品调配：如出现部分奖品空缺，首先由促销员电话联系通知补充，同时可劝说消费者更换其它奖品。

7、奖品设置：“百斯德利”一次性打火机。

“百斯德利”扑克牌。

“百斯德利”钥匙扣。

“百斯德利”开瓶器。

“百斯德利”烟缸。

“百斯德利”啤酒一瓶。

“百斯德利”广告伞。

限价的促销酒店凉菜一份。(每天每店限1—2份)

8、飞标设置：在飞标上直接用不干胶贴上奖品的名称，视活动进展更换。价值较高者，奖比率降低。

6、广告宣传：

_x电视台1套、2套每晚各2次，白天各2次。

版本为“百斯德利”啤酒形象广告15秒。用“游靡”加打活动场地的告知。

“游靡”字幕为：“祝贺全国知名品牌百斯德利酿酒来到_x□即日起在以下酒店畅饮

百斯德利啤酒，均有意外惊喜。(酒店名)”

7、活动宣传卡设计：

正面：“百斯德利”欢乐畅饮大行动

为祝贺全国知名品牌“百斯德利”酿酒来到_x□即日起特别推出“百斯德利”欢乐畅饮大行动。凡在本店消费“百斯德利”

啤酒每2瓶者，均通过扎飞标游戏获得精美的“百斯德利”特别礼品。100%有礼，多喝多中多欢畅。

背面：“百斯德利”啤酒、白酒、红酒的图片。

8、活动预算：

促销品费用：每店按销售预测利润的30%计，作为促销品的费用投入。控制在每瓶平均1.5元以内。

终端展示费用：每店海报6张，吊旗2副： $0.9 \times 6 + 6.0 \times 2 = 17.4$ 元/店_活动店数。

广告宣传费用：4500元/月(每晚黄金时段播出2次，白天时段播出2次;15秒啤酒形象广告版本，加打活动公告游扉为期一月。)

广告投放排期：活动开始前2天—活动开始后8天，每晚黄金时段播出4次，(要求赠送白天2次)。播出第11天—第30天，每晚黄金时段播出1次，赠播不变。

(广告投放价格按报价计，有待根据最后确定价格计算。)

附：备用方式：在无条件或不允许扎飞标的酒店，进行抽奖箱抽奖。

凡消费“百斯德利”啤酒每2瓶者，可获抽奖机会1次。100%中奖，按抽中奖票的票面奖品当场发放。

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

喝啤酒比赛方案篇五

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”）

喝啤酒比赛方案篇六

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)

喝啤酒比赛方案篇七

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—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：2007年7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

喝啤酒比赛方案篇八

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