

# ktv啤酒促销活动方案 啤酒促销活动的方案(实用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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## ktv啤酒促销活动方案篇一

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□xx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。

(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。

## ktv啤酒促销活动方案篇二

——“喝出自然，喝出健康”啤酒促销活动

一、促销期限：2013年7月11日起至2013年8月11日止，为期一个月。

二、促销目标：（一个月以内）在啤酒需求量大的节日或销售旺季进行相应的促

销，从而提升销量增加品牌价值和拓展市场份额。

三、促销目的：1. 在促销期间直接提升销量，获得利润回报。

2. 使品牌形象更加的深入人心。

3. 拉动消费者的购买力，加速节日旺季的销量。

4. 通过连续性的推广活动，一浪接一浪地有效推动品牌价值。

四、促销对象：年龄阶段是15岁到45岁，以25—35岁为中心人群。

五、促销主题设计：本次促销主题为“喝出自然，喝出健康”

六、促销组合设计：市场宣传活动，包括发放宣传单、免费

送促销品、人员推广

等等。

七、具体活动方案： 一年之中有啤酒的销售旺季与淡季，新兴品牌a啤酒在市

场的定位上是和普通啤酒不一样的。a品牌啤酒的产品定位是安全又健康，是来自大自然的啤酒，和市面上的啤酒是不一样的，促销面向的人群不一样，但是促销方法可以一样。在淡季的时候就正常的销售，在旺季的时候就进行促销活动。先是通过发放宣传单、微博提高品牌的知名度，然后在店铺可以进行免费试饮活动，买赠活动等。在节日和需求啤酒需求量比较大的旺季可以连续几天搞促销。促销活动可以是再来一瓶或在店铺门口搭棚做活动送奖品的方式。做促销肯定促销人员需求量比较大，我们可以通过到学校找兼职的渠道来找促销人员，一方面可以解决人手问题，另一方面可以减少财政的支出，从而可以达到充足的促销人员又可以减少促销的费用，达到更高的销售回报。

八、促销预算：店里按照消费预测利润的30%来计算，作为促销品的费用投入。

控制在每瓶平均在1.5元以内。总投入预算5万元，包括宣传单投入费用、海报传单印刷费用、促销人员工资、奖品费用、促销棚费用等。

九、具体实施措施安排：

1. 啤酒在店里促销可以以买赠的促销方式，主要宣传多买多赠，在每个卖出的赠品区设置赠品台，如顾客一次性购买三件就送一件等，强化买得多送得多的量贩装概念，在售卖的啤酒柜台旁边设置有免费尝试的小台。

2. 以展卖商品的方式，把a品牌的啤酒摆成一个展示区，扩大其商品的形象片面□a品牌的啤酒要保证其健康天然的特点得到最大化的宣传，以及价格优势的明显。

3. 每个节日的促销，当重大节日来临的时候，啤酒的需求量肯定会很高，到

时可以在门店或卖出搭棚进行促销，促销人员和派传单员可以去学校找兼职人员，以买两厢送一箱或买三瓶送一瓶的形式来促销，再有就是一3瓶就有一次抽奖的机会，多买多实惠，抽奖机会越多，中奖机会越大，而且100%中奖，一等奖可以设置苹果的ipod播放器，二等奖可以是超市现金卷，三等奖可以是广告伞，然后就是100%中奖的精美一礼品等。

此次促销活动，以“喝出自然 喝出健康”为主题来贯穿a品牌啤酒的产品促销活动，相信通过这一系列的啤酒促销活动可以把店铺的销量、知名度、品牌价值推上一个层次。

## ktv啤酒促销活动方案篇三

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：

工夫□xx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，要求厂商提供买赠详细方式，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。

## ktv啤酒促销活动方案篇四

目前雪花啤酒已经占有较高的市场占有率，区域市场占有率前三甲，品牌影响力大，经营较好，现在夏天处于啤酒销售高峰期，为了更好的利用这次机会，来处理库存，提升销量，更好的提升品牌认知度。

### 二：活动对象

目前，目标区域啤酒市场主流渠道包括：

1. 餐饮渠道
2. 商超渠道
3. 零售店再批发流通渠道
4. 经销商自身

目标市场现有啤酒渠道：超市，便利店，餐饮店，夜场，酒楼。这次活动我们主要针对，各大超市，大中型便利店店，百货，餐饮店，夜市的消费人群。

### 三：活动主题

- 1，活动主题名称：这个夏天，雪花让你爽一夏！
- 2，活动主题的展开方法：采用路演促销，特价促销，买赠促销，免费品尝。

#### 四：活动方式

活动时间:20xx年7月10号到20xx年七月15号

活动地点：开封各大超市，大中型便利店店，百货，鼓楼夜市。

#### 五：促销产品

雪花清爽啤酒600ml\*1226元/件

雪花冰爽啤酒600ml\*1234元/件

雪花啤酒勇闯500mpl\*1242元/件

#### 六：促销对象和范围

对象：各大超市，大中型便利店，百货，夜市的消费人群。

范围：开封市所辖区域

#### 七：促销形式：

##### 一、路演促销

通过临时搭建舞台，吸引消费者眼球，与消费者互动增进对雪花啤酒的了解。

##### 二、特价促销

针对雪花清爽啤酒600ml\*12原价36元现价26元/件进行大型促销。以展卖商品的方式，做到雪花品牌的啤酒各一个堆头，扩大其商品的'形象片面，雪花品牌的啤酒要保证货源充足以及价格优势的明显，每个堆头安排一个促销人员在促销。

三、买赠促销啤酒在商场促销可以以买赠的促销方式，主要宣传多买多赠，在每个卖出的赠品区设置赠品台，如顾客一次性购买三件就送一件等，强化买得多送得多的量贩装概念。

#### 四、免费品尝

在售卖的啤酒柜台旁边设置有免费尝试的小台，现场准备促销所用的啤酒免费品尝品，吸引消费者的购买欲望。让消费者品尝到雪花啤酒的清爽。

#### 八：促销配合

1，所辖活动范围内用pop海报，售点广告□dm□横幅，墙体广告和柜体广告来进行宣传，更好的扩大视觉冲击力，充分进行市场预热，以便活动的顺利展开。

2，促销单页：在开封市所有辖区个大夜市发放。促销墙报：在大型社区用墙报的形式进行宣传。

#### 九：促销时间

时间□20xx年6月1日至6月10日

#### 十：促销物品

车辆：宣传车一辆、货车一辆。

啤酒：雪花清爽啤酒600ml\*12240件

雪花冰爽啤酒600ml\*12200件

雪花啤酒勇闯500mpl\*12160件

人员：宣传人员6名，司机2名，销售代表2名



物料准备：促销单页，墙报，气球，拱门，条幅等都有雪花啤酒企业提供。

实施促销方案下发：由雪花啤酒内部人员。

产品准备：雪花啤酒提供。

卖场准备：店内布置和各种陈列由公司去各大卖场准备，卖场配合。

店外布置：拱门，条幅。

活动组织：促销活动正实开始销售。由所有的工作人员全程配合。

十一：促销费用：

20万元

## **ktv啤酒促销活动方案篇五**

20xx年xx月25日通过举办第xx届xx啤酒节活碑传播，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;

活动1: 啤酒知识抢答, 请现场客户参与活动, 答对的奖啤酒一瓶;

活动2: 啤酒竞技-----超级酒仙赛: 请现场客户参与活动;

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；

活动3：酒王争霸赛：请现场客户参与活动：

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；

活动4：啤酒品评(请现场客户参与活动)

比赛规则：

活动5：击鼓传酒：请出八位客户参与活动

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；

活动6：蒙眼喝交杯酒：请出现场客户参与活动

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)。