# 最新啤酒节策划方案流程 啤酒节方案策划(优质9篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-04-06

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。啤酒节策划方案流程篇一用啤酒节充实市区的狂热、释放...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**啤酒节策划方案流程篇一**

用啤酒节充实市区的狂热、释放彼此的热情、点亮市桥的夜晚。用啤酒节培育啤酒文化、彰显豪放性格、弘扬番禺区精神。啤酒节是啤酒的节日，更是市民的节日，番禺区的节日。

活动要点：在区委、区政府及区有关部门的支持下，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，弘扬番禺区精神，突出文化性、地域性、商业性、娱乐性特色。把啤酒节搞成番禺区的以销售啤酒为主要目的的综合性商业文化娱乐项目。使之成为番禺区商业亮点、文化招牌、和番禺区啤酒的销售大餐。

在番禺区的.....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;，提高番禺区的知名度，扩大番禺区对外交流与合作，为番禺区经济文化的发展，开拓更为广阔的空间。

本届啤酒节以啤酒狂欢干杯番禺为主题，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、饮酒大赛。

活动地点：.....x广场活动时间：20xx年x月xx日

主办单位：........冠名单位：........赞助单位：........承办单位：........协办单位：........

a、前期宣传：

(一)报纸《xxxx》

(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

在人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xx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。

**啤酒节策划方案流程篇二**

一、活动思路：

20xx年5月25日通过举办第一届九创装饰啤酒节活动聚集人气，达到推广品牌目的，让参与客户建立口碑传播，建立潜在消费基础。

二、活动内容：

活动主题：三大战役之“啤酒狂欢夜”

活动口号：一次装修、永久朋友

活动时间：20xx年5月25日下午6点半 ——6月6日晚9点半(过时不候)

活动地点：潍坊九创装饰总部

参与对象：所有市民

三、活动部署：

1、门票派赠

提前两日(5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)现场插放活动宣传彩旗;

(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;

三、活动内容：

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)。

**啤酒节策划方案流程篇三**

激情夏日欢乐畅享

20xx年8月208月27日

xxx。

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。

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。

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民俗文化融合，拉近地产品牌与当地消费者心理距离，使品牌更具亲和力。

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。

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。

地产相关领导当地新闻媒体

成交客户、意向客户、目标客户。

成交客户、意向客户、目标客户。

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。

**啤酒节策划方案流程篇四**

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、 活动内容：

(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、 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

**啤酒节策划方案流程篇五**

用啤酒节充实市区的狂热、释放彼此的热情、点亮市桥的夜晚。用啤酒节培育啤酒文化、彰显豪放性格、弘扬番禺区精神。啤酒节是啤酒的节日，更是市民的节日，番禺区的节日。

活动要点：在区委、区政府及区有关部门的支持下，动员一切可以动员的力量，有计划、有组织、有秩序地宣传啤酒文化，打造企业品牌，弘扬番禺区精神，突出文化性、地域性、商业性、娱乐性特色。把啤酒节搞成番禺区的以销售啤酒为主要目的的综合性商业文化娱乐项目。使之成为番禺区商业亮点、文化招牌、和番禺区啤酒的销售大餐。

在番禺区的x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;通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，创造并维护文明、健康、规范、有序的啤酒市场秩序;，提高番禺区的知名度，扩大番禺区对外交流与合作，为番禺区经济文化的发展，开拓更为广阔的空间。

本届啤酒节以啤酒狂欢干杯番禺为主题，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，将为参节商家提供无限商机。届时，啤酒节还将推出大型开幕式文艺演出、饮酒大赛。

活动地点：广场活动时间：20年x月日

主办单位：冠名单位：赞助单位：承办单位协办单位：

(一)报纸《》

(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，能达到良好的宣传效果。

(三)巨幅广告

在人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，在大街悬挂跨街横幅。

(五)宣传奖券

印刷宣传奖卷，奖券内容是在啤酒节展销期间获赠啤酒一瓶。参加啤酒节的商户，可根据顾客的消费能力赠送奖券，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，达到扩大啤酒企业知名度增加营业收入的目的。

**啤酒节策划方案流程篇六**

酷热盛夏冰爽到底煌族啤酒狂欢节

：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，提出酒店时尚元素、活跃社区文化生活的概念。

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提供商品特价赠品支持。

（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

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。

20xx年x月x日-x月x日

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

**啤酒节策划方案流程篇七**

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：xxxxx

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场：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

**啤酒节策划方案流程篇八**

用啤酒节充实市区的狂热、释放彼此的热情、点亮市桥的夜晚。用啤酒节培育啤酒文化、彰显豪放性格、弘扬番禺区精神。啤酒节是啤酒的节日，更是市民的节日，番禺区的节日。

一、总纲

活动要点：在区委、区政府及区有关部门的支持下，动员一切可以动员的力量，有计划、有组织、有秩序地宣传啤酒文化，打造企业品牌，弘扬番禺区精神，突出文化性、地域性、商业性、娱乐性特色。把啤酒节搞成番禺区的以销售啤酒为主要目的的综合性商业文化娱乐项目。使之成为番禺区商业亮点、文化招牌、和番禺区啤酒的销售大餐。

二、啤酒节宗旨

在番禺区的xxxxx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;通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，创造并维护文明、健康、规范、有序的啤酒市场秩序;，提高番禺区的知名度，扩大番禺区对外交流与合作，为番禺区经济文化的发展，开拓更为广阔的空间。

三、啤酒节主题

本届啤酒节以 啤酒狂欢 干杯番禺 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，将为参节商家提供无限商机。届时，啤酒节还将推出大型开幕式文艺演出、饮酒大赛。

四、啤酒节选址及时间

活动地点：xxxxxx广场 活动时间：20xx年x月x x日

五、组织机构

六、媒体宣传

a、前期宣传：

(一)报纸 《xxxx》

(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，能达到良好的宣传效果。

(三)巨幅广告

在人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xx大街悬挂跨街横幅。

(五)宣传奖券

印刷宣传奖卷，奖券内容是在啤酒节展销期间获赠啤酒一瓶。参加啤酒节的商户，可根据顾客的消费能力赠送奖券，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，达到扩大啤酒企业知名度增加营业收入的目的。

**啤酒节策划方案流程篇九**

酷热盛夏 冰爽到底 煌族啤酒狂欢节

二、 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提供商品特价赠品支持。

(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

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：

责任跟进：

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

----责任人：

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

----责任人：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

----责任人：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

----责任人：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

活动主要内容：

(1)7月17日-25日“啤酒大买卖”

(2)7月25日“啤酒节”闭幕式

活动内容：

第一个主题内容

a、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世纪

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

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、 提供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：

第二个主题内容

活动主题：由多家啤酒公司合成啤酒一条街

活动时间：20xx年7月11日至7月18日

活动内容：买赠、试饮、

“啤酒节”闭幕式

第三个主题内容

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

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。

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)

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

海 报：共须金额：2300元

舞台背景灯布：共须金额：126元

水牌背景背胶：共须金额：54元

拱门字体灯布：共须金额：31元

吊期(双成kt板)：共须金额：456元

主持人 ： 共须金额：400元

总 计：3367元

(本文素材来源于网络，侵权，请联系删除。)

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn