

2023年品酒策划方案(实用5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

品酒策划方案篇一

一、活动简介

旨在促进酒类企业健康有序发展、打造省内一流酒文化交流平台。品酒会是极具魅力的组成部分。

我国酿酒历史悠久，玉液琼浆数不胜数。品酒活动亦自古有之。文人雅士们欢聚一堂，品酒吟诗，寄情山水。东晋著名书法家王羲之的《兰亭序》便有“一觴一咏，亦足以畅叙幽情。”的感慨。品上一杯好酒，宛若欣赏一幅好画，聆听一首好曲，使人回味无穷、流连忘返。品酒，已超越其自身的范畴，成为许多人营造精致生活的应有之义。

为弘扬和传承酒文化，普及酒文化相关知识，提升人们生活品质，诸城信息港特策划组织一场品酒会，旨在将群众休闲活动、酒文化讲解以及名品展示、展销融于一体，加深观众对酒及酒文化的认识，推动酒类企业的健康稳步发展，在观众观赏各类酒品的同时体验美酒的芬芳、亲身融入进本次会展当中，汲取知识、提升认识，为营造品质生活打下基础。

二、活动主题

玉树琼浆香天下，五湖四海结友朋

三、活动时间、地点

时间：2012年9月1日或8日

地点：待定

四、活动内容

国内知名白酒品牌汇聚一堂，专家和观众现场品鉴，在品酒的过程中邀请专家讲解白酒历史渊源、发展现状及其他相关知识，并开展白酒盲品、有奖知识问答、藏酒竞拍等活动。

五、活动规划

中华民族五千年历史长河中，白酒和白酒文化一直占据着重要地位。酒，既是一种客观的物质存在，也是一种文化象征，是人们精神生活的重要组成部分。为展示白酒酿造技艺的精妙高超，展现白酒行业所取得的瞩目成就，信息港特策划组织网友、群众参与性强，能够充分展示白酒魅力风采的活动。

（一）品酒活动

时间：1日9时——1日9:30

在（具体地址待定）将冠各单位提供的白酒依次摆列开，邀请知名品酒专家现场品酒，为观众讲解相关酒类知识，同时也请网友和观众亲身参与其中，跟着大师一起品酒论酒，在和谐的气氛中加深对酒的认识，提升企业的品牌知名度。

（二）盲品活动

时间：1日9:30——1日10:00

盲品活动分为两个部分，一为专家盲品，一为网友观

众盲品。

活动流程：

1、专家盲品：除去十种酒的任何标识，请专家依次说出该酒的品牌和大致年份。

2、观众盲品：

(1) 除去酒的任何标识，请观众品一口指定酒。

(2) 请观众再品四种白酒，在这四种白酒中选出一款和第一次相同的酒。

(3) 答对者现场即获赠该款酒一瓶。

(三) 有奖知识问答和藏酒竞拍活动

时间：1日10:00——1日10:30

活动流程：

1、主持人提出有关白酒的问题，现场观众举手作答。

2、答对者现场即获赠名酒一瓶。

3、由厂家或观众将藏酒交予主持人。

4、由主持人报出底价，并现场进行喊价竞拍。

5、出价高者竞得拍卖品，并与藏品原持有人达成付款协议。

一、活动背景 为了寻求和探索红酒批发、代理、加盟、团购客户，定期在高档餐厅、酒店、咖啡厅等地举行品鉴会，借此营销的有效途径，更好地将红酒文化，展销相结合。举办

一场红酒品鉴会，是形象展示，品牌提升，达成合作的大好良机。

二、活动目的

三、活动主题

世上没有一样的两瓶红酒，每瓶红酒都有自己的特性与灵魂。找寻属于自己红酒的过程即是一场华美优雅的感官之旅，乐趣盎然。

四、活动时间

x年x月x日

五、活动地点

XX XXXX

六、活动创意

- 1、高雅尊贵的红酒品鉴会，更加彰显参会群体的地位身份和高雅的品味。
- 2、邀请优秀弦乐队现场演奏，为品鉴会助兴，让现场嘉宾度过一段轻松满足的时间。
- 3、红酒知识讲解与活跃品酒游戏相结合，加强品鉴会的互动性，调节现场气氛，推动品牌理念的提升。

七、活动内容及流程

- 1、预约客户，提前7-15天，把品鉴会召开的时间、地点告知客户。会前一天进行最后确认。

2、会议筹备（包括品鉴会场地确认、布置，设备的调试，相关物料的准备，使用等）品酒的最佳环境应该是明亮舒适，清静幽雅，通风良好，温度以18-20度为最佳。在举办场所醒目处设置签到处，签名版，划分活动表演区，品酒区，冷餐区等区域。

在举办场所内选择葡萄蔓藤装饰，张贴红酒文化喷绘画以增强气氛。设置自助品鉴台，放置配有冰桶的产品，为先到的嘉宾提供一个交流品鉴的场所。

放置葡萄酒架一组，按档次放置产品，以在后面活动中使用。主活动区周围放置品牌文化简介的易拉宝，主推产品形象画面等。

3、来宾签到赐名片，并领取精美便签及号码牌，便签用于写一句自己对于红酒的感受。

4、活动开始：主持对相关单位和单位到场主要嘉宾进行介绍（主办方、承办方、协办方的到场主要负责人等）接着主办方代表讲话，介绍品鉴会主题，配合优美的现场音乐演奏，宣布品鉴会开始，将在场嘉宾带入奇妙的感官之旅。

5、主持人介绍红酒品酒师背景，由品酒师做一系列的品酒知识讲解与演示：介绍红酒的品牌、背景（对现场品鉴每一款红酒进行详细介绍）讲解红酒鉴赏的知识、红酒储藏知识、红酒饮用知识（穿插介绍，保证衔接自然，灵活，生动）

6、穿插红酒知识问答（小游戏），以调节气氛，增加互动性，参与者可得到小礼品。

7、品酒会正式开始，参加者品酒，享受精美水果和小吃，聆听现场乐队演出，放松心情，为下面的活动做准备。先拿几款入门酒帮来宾建立口感坐标，再用或平衡，或有层次，或果香好的激发大家的进一步兴趣，这时红酒师介绍红酒分类

特点，日常搭配技巧，红酒赏析技巧，最佳饮用时段等，提醒大家夏天哪些品类可以代替啤酒和可乐，告诉大家那些比较物美价廉，哪些适合做投资品和收藏品。借由奇妙的感官之旅，帮助来宾找到与自己心有灵犀的那瓶红酒。

8、嘉宾互相交流，个性-交友。

9、抽奖：从来宾中抽取幸运者获得红酒，代金券等礼品。

10、成立红酒俱乐部。便于甄选vip客户[vip客户是目标市场最核心

的意见领袖，通过其可以最大限度的在目标群体中传播品牌影响力，从而带动整个市场的大众消费潮流和流行趋势。

12、建议活动结束后，制作此次品鉴会的专题片赠送给到场的品鉴者，延伸后续传播效果，同时可以作为一个宣传片，让与会嘉宾以及更多没有出息活动的目标受众，都充分感受品牌及文化的魅力。专题片内容除活动现场品鉴会过程外，增加一些丰富的内容，比如红酒文化，历史，品牌理念及产品图片等，更好展现整体形象，吸引消费者。专题片可用于品牌形象展示，代理商的播放，资料存档，馈赠到场嘉宾及重要目标客户等。同时，针对不同的传播媒体的独特特性，实现传播效果的最大化，例如如果是时尚类媒体，着重全面塑造红酒文化的形象，吸引消费者的关注，食品行业类媒体，从红酒的行业角度解析其在生活中的地位及影响力。

一、酒会简介：

1. 2. 3. 4. 5. 6.

二、酒会嘉宾：

商界精英 社会名流

三、酒会内容：

1. 2. 3. 4.

宣传

四、酒会流程：

1、酒会时间：2个小时

2、播放公司统一制作模版宣传短片□vcd□ppt□

五、工作分工

六、活动物资准备

1. 2. 3. 4.

酒杯 葡萄酒 开胃食物 清水

5. 背景板 6. 投影设备 7. 触倒桶

活动策划方案

一、会议目的

为协助锐利酒业在北京市场的发展，扩大其知名度，本着宣传澳洲红酒的目的，特在玲珑塔举办此次品酒会。

二、酒会时间地点

三、邀请来宾

四、品酒会流程

五、活动安排与分工

六、活动物料清单

一、活动简介

旨在促进酒类企业健康有序发展、打造省内一流酒文化交流平台。品酒会是极具魅力的

组成部分。

我国酿酒历史悠久，玉液琼浆数不胜数。品酒活动亦自古有之。文人雅士们欢聚一堂，

品酒吟诗，寄情山水。东晋著名书法家王羲之的《兰亭序》便有“一觴一咏，亦足以畅叙幽

情。”的感慨。品上一杯好酒，宛若欣赏一幅好画，聆听一首好曲，使人回味无穷、流连忘返。

织一场品酒会，旨在将群众休闲活动、酒文化讲解以及名品展示、展销融于一体，加深观众

对酒及酒文化的认识，推动酒类企业的健康稳步发展，在观众观赏各类酒品的同时体验美酒

的芬芳、亲身融入进本次会展当中，汲取知识、提升认识，为营造品质生活打下基础。

二、活动主题

玉树琼浆香天下，五湖四海结友朋

三、活动时间、地点

四、活动内容

国内知名白酒品牌汇聚一堂，专家和观众现场品鉴，在品酒的过程中邀请专家讲解白酒

历史渊源、发展现状及其他相关知识，并开展白酒盲品、有奖知识问答、藏酒竞拍等活动。

五、活动规划

中华民族五千年历史长河中，白酒和白酒文化一直占据着重要地位。酒，既是一种客观

的物质存在，也是一种文化象征，是人们精神生活的重要组成部分。为展示白酒酿造技艺的

精妙高超，展现白酒行业所取得的瞩目成就，信息港特策划组织网友、群众参与性强，能够

充分展示白酒魅力风采的活动。

（一）品酒活动

为观众讲解相关酒类知识，同时也请网友和观众亲身参与其中，跟着大师一起品酒论酒，在

和谐的气氛中加深对酒的认识，提升企业的品牌知名度。

（二）盲品活动

时间：1日9:30——1日10:00 盲品活动分为两个部分，一为专家盲品，一为网友观众盲品。

活动流程：

1、专家盲品：除去十种酒的任何标识，请专家依次说出该酒的品牌和大致年份。

2、观众盲品：

(1) 除去酒的任何标识，请观众品一口指定酒。

(2) 请观众再品四种白酒，在这四种白酒中选出一款和第一次相同的酒。

(3) 答对者现场即获赠该款酒一瓶。

(三) 有奖知识问答和藏酒竞拍活动 时间：1日10:00——1日10:30 活动流程：

1、主持人提出有关白酒的问题，现场观众举手作答。

2、答对者现场即获赠名酒一瓶。

3、由厂家或观众将藏酒交予主持人。

4、由主持人报出底价，并现场进行喊价竞拍。

品酒会除了作为商家推广和销售的一种体验式营销方式，还越来越多的和其他行业相结

售的活动来说，打击则是致命的，服务能够体现出专业性，大家不会愿意信任一个不够专业

讲，边介绍边品尝；有的是先有主题活动，然后大家再随意的品尝主办方提供的多款葡萄

酒

但无论哪种形式，都有一些最基本的事项要准备，做到这些，

虽然不能说一定是最专业

的，但是，如果做不到，那就说明你肯定是不够专业的。

品酒策划方案篇二

“迎端午送大礼”

【实施背景】：原瓶进口品牌进入中国市场以来获得了消费者的信任

与喜爱，销售突破了3000万瓶，成为中国中高档红酒市场的绝对领

军品牌，为感谢中国消费者的厚爱，在2012年端午佳节到来之际，

将对消费者进行回馈让利活动。

【实施目的第一文库网范文频道】巩固和开发分销商和重点终端网点，提升中秋销量。

【活动时间】 2012年6月15日——2010年6月30日。

【活动对象】 陕西区域经销商。

【活动内容】 对各区域经销商开展“迎端午·送大礼”的买赠活动：

1、回款达到10w元；赠送价值3000元ipad2一台，或5000元货品；

2、回款达到20w元；赠送价值7200元的ipad3二台，或12000

元货品

3、回款达到30w元；赠送价值14400元的iphone4s二台，或24000元货品

4、回款达到50w元，赠送价值30000元的东方小康送货面包车一台，或50000元货品

品酒策划方案篇三

为协助锐利酒业在北京市场的发展，扩大其知名度，本着宣传澳洲红酒的目的，特在玲珑塔举办此次品酒会。

地点：奥林匹克奥运转播塔三层

品酒会拟邀请30人左右，来宾由四部分组成：

1北京各个政府部门领导；

2北京各个商会地区商会的负责人、企业家；

3品酒爱好者

4媒体记者；

四、品酒会流程

五、活动安排与分工

六、活动物料清单

七、现场布置

品酒策划方案篇四

1、时间： 2. 地点：

婚礼策划方案及流程：确定伴郎、伴娘

伴郎： 伴娘：

婚礼策划方案及流程：确定主婚人、证婚人

主婚人： 区委常委、宣传部部长x证婚人□x小学党支部书记x

婚礼策划方案及流程：发布结婚通知及发放喜糖

婚礼策划方案及流程：准备新郎新娘婚纱礼服

婚礼策划方案及流程：准备婚礼用品

1、自备物品：

2、酒店供给

a□婚宴场地布置（2.18.）

婚礼策划方案及流程：其他

婚礼策划方案及流程：婚宴预约

婚礼策划方案及流程：婚礼化妆预约

2月19日上午7：30，解放碑金夫人（陪伴）

婚礼策划方案及流程：婚庆车辆预约

1、预约扎彩车时间地点； 2. 确定婚礼当天婚车行进路线及所

需时间； 3. 预约婚车1辆

婚礼策划方案及流程：最终确认帮忙的亲友，并明确分工（名单另附）

婚礼策划方案及流程：确认婚礼当天要发言人的准备情景

1、主、证婚人发言准备情景； 2. 新人发言

婚礼策划方案及流程：最终检查所有物品并交于专人保管

婚礼策划方案及流程：准备闹钟

确认一只正常工作的闹钟，将闹钟调到5点半

婚礼策划方案及流程：婚礼当天流程

6：00起床

6：30-7：30鲜花装饰婚车

7：30-8：30新娘化妆

8：30婚车到影楼接新娘到酒店

10：00将糖、烟、酒、茶、饮料等带至酒店（负责人□x□

10：10最终检查酒席安排、音响、签到处等细节（负责人□x□

10：30准备好新郎新娘迎宾用的香烟、打火机、糖（负责人□x□

11：00签到处人员就位（4位），引导人员门口就位，新郎新娘伴郎伴娘门口迎宾

引导人员x领导、同事x_

同学□x

12□28

(1) 新人入场，追光，奏乐，彩带、抛气球、放礼炮

(2) 主持人介绍

(3) 主婚人致辞

(4) 证婚人颁发结婚证书并致辞

(5) 新人父母上台

(6) 新郎新娘交换戒指，三鞠躬

(7) 新人给父母敬茶

(9) 双方父母退场

(10) 同学、朋友代表发言

(11) 新人答谢辞

(12) 新人开香槟、切蛋糕、喝交杯酒瓶盖上扎几个洞，或者就是专门的喷水壶，定时的给花洒洒水。此外，新郎的胸花必须要有备份，常常发现因为抱新娘以及时间长的原因，到仪式开始时，新郎的胸花呈3点种状，就很影响效果了。

此外，就是撒的花瓣问题，婚庆公司准备的几乎都是花店里准备扔掉的垃圾，不是很吉利吧！所以不如要一把玫瑰，自我在婚礼仪式前拆，就保质保量了，并且有花作后备，哪里

少了，还能够及时补上。多准备一点，在婚床上用花瓣铺一颗或者两颗心出来，比满床的泡泡要好看多了吧！

品酒策划方案篇五

一、酒会简介：

1. 酒会名称□□xxx□横向品酒会（不同葡萄品种的品尝）
2. 酒会主题：传播葡萄酒文化，普及葡萄酒知识，引领高尚生活
4. 酒会地点□xx市
5. 酒会人数：8
6. 酒会性质：感情交流业务促进红酒鉴赏

二、酒会嘉宾：

意向客户潜在客户

三、酒会内容：

1. 葡萄酒知识培训
2. 品尝酒品介绍
3. 有奖游戏活动(猜价格或者拍卖)
4. 招商政策介绍

四、酒会流程：

- 1、酒会时间：2个小时(3点—5点)

2、葡萄酒知识讲解、交流

3、安排现场有奖问卷游戏：奖品突显公司文化并与区域市场（客户）需求相结合

4、晚宴(根据参加人员的质量及意向程度安排)

酒会工作流程安排表

五、工作分工

1策划人员：活动内容细化，与主持人沟通各环节衔接

2. 嘉宾邀请：确认人数，是否开车，接送事宜

3. 物资保障：前期物品采购，现场物品摆放

4. 迎宾

5. 食物供应

6. 服务员

7. 摄像

8. 接送

六、活动物资准备

1. 酒杯（每人4个杯：1个波尔多杯、1个勃艮地杯、1个白葡萄酒杯、1个水杯）

2. 葡萄酒（暂定5款）

3. 开胃食物(苏打饼干、西式面包、坚果、奶酪、水果盘)

4. 醒酒器（最好5个）
5. 开瓶器
6. 酒杯专用擦干布
7. 洗杯刷子
8. 纸巾
9. 清水（两个水壶，用于涮杯）
10. 白色桌布
11. 投影设备
12. 吐酒桶（兰飞提供两个冰桶）
13. 酒品宣传资料
14. 品鉴卡（自己设计打印，客户填写后，收集保存做为）
15. 便签
16. 笔

七、音乐

背景音乐，音响设备

八、会场布置

- 1、欧式烛台
- 2、花卉

九、会前邀请、会中控制、会后跟进

十、现场服务的分工协作

十一、活动赠品

1、海马开酒刀

2、公司广告资料

3、礼品酒（暂定）