

最新青岛啤酒节策划方案 青岛啤酒项目 策划方案(汇总5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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

青岛啤酒节策划方案篇一

1、市场状况

__是茶叶原产地和第一生产、消费大国，有上千年的饮茶历史，茶叶已经融入到人们的生活中。喝茶已成为多数__人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越人接受、喜爱和追求。

2、产品分析

__，其品牌有：__等。“云上品”，具有独特性，有与众不同之处，其他品牌不是我们专有，消费者在其他店铺也能搜到类似产品。

3、消费者分析：

__降血脂、血糖、血压。明目、化痰止咳。能瘦身去脂肪，特别是小腹堆积脂肪。能暖胃护胃。

不同的功效也有不同的消费群体。

白领：喝__能降低辐射、舒缓身心压力。

男人：喝__能醒酒敌烟、明目安神。

女人：喝__能美容瘦身、清火解毒。

中老年人：喝__能降三高、抗衰老。

青岛啤酒节策划方案篇二

酒吧内部营销主要包括内部标记和印刷的重要通告、酒单、推销品种介绍；员工的个人推销、口头宣传；装饰和照明；服务人员的情绪和酒吧的气氛；酒水和食物的色、香、味等。内部营销工作是以客人一进门便开始的，客人进来了，能否让他留下并主动消费，这是非常重要的。服务人员秀丽的外表、可爱的笑容、亲切的问候主动热情的服务对留住客人是至关重要的。同时，酒吧的环境和气氛也左右着客人的去留。客人坐下来后，行之有效的营销手段及富有导向性的语言宣传是客人消费多少的关键。当客人离座时，服务员赠给客人一份缩样酒单或一块小手帕、一个打火机、一盒火柴，当然这上面都印有本酒吧的地址和电话，请客人作个纪念，欢迎其下次光顾或转送给他的朋友。

另外，陈列也是内部营销的手段。陈列品可以摆在吧台的展览柜里，也可以放在朝向大街的玻璃橱窗里，也可以放在酒吧、餐厅入口的桌子上及房内的各个可装饰的角落。陈列品艺术的存在对客人无疑是一种无声的诱惑，同样起到很好的促销作用。

内部营销还有一个不可忽略的，那就是酒吧的设计与装饰，即该酒吧从外表上看是否能令人驻足？里面的环境和气氛是否让人感到舒适和亲切？一般说来，令人头晕目眩的刺眼灯光不会给人留下很好的印象，而怪异的搭配和强烈对比的色彩也不见得会带来多好的效果。因此，酒吧在设计与装饰时，一定要请内行、专家，决不要为节省小的支出而破坏了整个大局。

行之有效的内部营销可以产生多种良性效果：

1. 节省外部营销宣传的费用；
2. 从同样多的客人身上获取更高的收入；
3. 提高利润率；
4. 提高相关产品和服务的销售额；
5. 有更多的令人满意、效率高的员工。

内部营销的成功可以加倍扩大自己的生意。有位精明的管理者这样说：“不向现有的客人宣传，几乎是有罪的。”因此，我们千万不要错过这个机会，这个机会能同时为我们造就三重机会：其一，使客人在酒吧逗留期间最大限度地消费；其二，邀请他们再来；其三，请他们代为宣传我们的酒水和服务。

青岛啤酒节策划方案篇三

- (1) 项目承办企业基本情况 (2) 项目背景

第一章 市场背景及需求预测

1、城市广告垃圾箱市场背景

(1) 广告垃圾桶项目是公益性和商业性的完美结合。 (2) 广告垃圾桶项目是城市夜景观新的亮丽风景线。 (3) 广告垃圾桶项目是创新的城市文化，创新的政府思维的具体呈现。

(4) 广告垃圾桶项目是社会各界参与政府公益性事业的最好模式。

(5) 广告垃圾桶项目是实现社会效益和经济效益双赢的最佳选择。

新移民城市——太原市，属于现代化城市，按照城市设计标准，我司计划按照每条街道对“城市广告垃圾箱”进行布局，每隔500米的距离设计一个垃圾箱，初步预算广告垃圾箱500余个（具体按照政府对城市规划要求进行设计）。

第二章 城市广告垃圾箱设计方案

一、垃圾箱广告简介

本项目依托一个外观设计专利，运用市场上成熟的产品和技术，综合解决了环卫设施和户外媒体创新的问题。与同类产品相比，具有多方面的优势。

二、垃圾箱广告的特点： 1、使用材质

厚镀锌板□6mm钢化玻璃；喷塑工艺烤漆；飞利浦日光灯管；国标固定件

2、规格大小

3、工艺

钢板剪板折弯成型；除锈打毛喷塑；专业拼装造型；整体验收合格出厂。

4、展示

可设置平面广告展示，滚动广告展示□led广告展示且在广告箱上方还可设计滚动式电子显示屏幕。

第三章 合作期限及人员配置

1、项目合作期限

8年，到期可续。（依据此垃圾桶的自然使用寿命） 2、项目办公地址

山西省太原市（具体待定）

3、项目人员配置

项目各人员配置有项目负责人、外联专员、客服专员、招商专员、安装工人、维护工人等，以上人员的配置均由我司配备。

青岛啤酒节策划方案篇四

现代经济发展，商品品种多，竞争激烈。每一个企业都必须要知道自己的竞争对手有那些，他们的优势是什么，他们采取了什么竞争策略。再加上化妆品种类繁多、档次齐全、功能各异、品牌众多、价格差异，其市场竞争就更加异常激烈。所以说，想要在湖南开拓属于自己的市场，建立属于自己的分销渠道，关注化妆品的竞争环境是少不了的。湖南的化妆品比较知名的品牌有欧莱雅，雅芳，玫琳凯，资生堂，妮维雅等。这些都是中高档的化妆品，并且都是深受消费者喜爱的。这些品牌的化妆品都开了专卖店，或是铺货到精品店，或是在各大商场里面设有专卖柜，还有许许多多不知名的低档化妆品充斥着湖南化妆品市场。所以，奥岚雪化妆品要进入市场，就必须密切关注这些品牌的动静，关注他们的营销策略，并且做好充足的准备。

一、活动主题：

快乐女人节“美丽存折”送不停

二、活动目的：

三八妇女节促销活动是化妆品促销活动中最重要的活动之一，也是新一年的首个重要活动，要通过这个活动激发消费的购物欲望，为新一年的销售打开一个良好的开端。

三、活动时间：

3月5日——3月12日

四、活动内容：

(1)、活动期间，凡进店者可获赠“美丽存折”1张(可抵10元现金)。

(2)、消费满38元，即可获赠“美丽存折”1张+价值38元的央视广告品牌莱妃护手霜一支。

(3)、消费满138元，即可获赠“美丽存折”5张+价值98元的央视广告品牌莱妃神奇裸妆bb霜一盒+周护。

(4)、消费满238元，即可获赠“美丽存折”8张+价值118元滋可露眼部套盒+月护。

(5)、消费满338元，即可获赠“美丽存折”12张+价值168元的央视广告品牌莱妃逆时空晶采眼精华一瓶+月护。

(6)、所有的“美丽存折”限以后购物使用，每消费50元，就可使用一张“美丽存折”，一张“美丽存折”可抵10元。“美丽存折”有效期至20__年9月1日。

(7)、凡生日、结婚纪念日在3月8日的，可凭相关证件到本店领取价值69元的央视广告热播品牌原装产品一份。

(8)会员到场，可享受双倍积分+价值25元的滋可露女性套盒旅行装。

五、实施步骤：

(1)、活动前两天以短信方式通知会员此次活动的內容，并送上节日的祝福。

(2)、准备好“美丽存折”的卡片和顾客登记手册，以便清晰记录顾客的消费情况。

(3)、活动前两天在专卖店的醒目位置和店门口打出此次活动的海报□x展架。

(4)、活动期间在专卖店周围散发传单。

六、费用预算：

卡片费用300元

展架40元

海报25元

传单200元

其他费用500元

合计：1065元

青岛啤酒节策划方案篇五

本年度主要开发单品项有：地吸/可视门铃/防盗猫眼/毛巾架组合以及卫浴件/推杆锁/电子门锁/指纹锁/举升器/三角支撑架等其他。以下为工作细节：

一、降低采购成本

1、20__年要协调好各供应商之间的关系，发货周期的把控。

2、20__年针对市场份额比较高的五金产品，要多家问访，市场询价，不单一采购，力争每次所采购的价格在市场上都比较有成本优势。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量”

4、多寻找直接供应商，减少贸易和中间商的周转；合理降低采购成本；20__年度降价

谈判，按照供应商年度供货情况，合理要求供应商做有比例的降价采购，有效降低采购成本。

二、确保产品质量

三、供货的及时性

四、供应商管理

3. 整合零星供应商，前期小五金耗材等比较零星，供应商、价格、交期、品质等比较杂乱，现在对相关供应商进行整合，采取“集中采购、就近采购；以多带少，量大拉小”的采购模式，使供方能积极有效的配合服务我司。

4. 改进供应商的选择。在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。

五、协调好各部门之间的关系。

做为一个服务性的岗位，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与销运营. 客服. 财务仓库各部门之间搞好关系。要与各部门勤沟通、勤学习。积极主动工作，提高生产效率，为

公司发展提供助力。

六、采购信息反馈

七、异常情况的处理。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

以上是我20__年工作计划，在以后的工作中，不管是困难重重还是多姿多彩，我都会与公司同事一起共进退，同担当。总之，在工作上还有很多不足之处，这都是在接下来的工作中需要完善的。同时，也会尽最大努力来学习和积累经验，更好的完成工作，不要骄傲，继续努力，以便取得更好的成绩，为公司发展贡献力量！

来到公司已经三个多月，通过系统的培训和不断的自我学习，对于公司的主营项目和产品有了一定的了解，通过细心观察和与团队磨合，适应了公司的企业文化，对于岗位和工作内容也有了更深的理解，尤其对于自身的不足，还需要努力学习和不断提升，力争在接下来的工作中，发挥自己思维敏捷的长处，弥补知识面不广的短处。

在此向各位领导和前辈汇报本年度的工作以及不成熟的想法。

一、对产品的认识