

# 最新啤酒节营销推广链接做 啤酒营销推广活动方案(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 啤酒节营销推广链接做篇一

(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

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：略。

## **啤酒节营销推广链接做篇二**

随着啤酒旺季的到来.为迅速打开产品的销售渠道在啤酒旺销期.针对大足市场以啤酒为主公司其它系列产品为辅.制定促销方案.以活跃市场，造势，拉近消费者与产品的距离.从而

吸引代理商. 经销商. 为快速的切入市场打下坚实的基础. 以挤占市场分割市场为操作手法. 以缔造旺销. 实现利润为目的特制定本方案.

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。

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。

- 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。

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。

雪花清爽啤酒 600mlx12 26元/件

雪花冰爽啤酒 600mlx12 34元/件

雪花啤酒勇闯 500mplx12 42元/件

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

## 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 600mlx12 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。

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。

时间□20xx年6月1日至6月10日

车辆：宣传车一辆、货车一辆。

啤酒：雪花清爽啤酒 600mlx12 240件

雪花冰爽啤酒 600mlx12 200件

雪花啤酒勇闯 500mplx12 160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。

20万元。

# 啤酒节营销推广链接做篇三

XXXX啤酒文化节

激情夏日, 欢乐畅享

XXXX

利用啤酒文化节的由头，开啤酒文化节之首，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，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xx城市花园的心理满足感，树立对xx地产品牌忠诚度。通过盛大啤酒节活动，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。

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：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xx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。

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：

协办单位：

合作媒体：

邀请媒体：

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。

成交客户、意向客户、目标客户

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。

## 啤酒节营销推广链接做篇四

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：

时间□x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

## 啤酒节营销推广链接做篇五

xx啤酒文化节

激情夏日, 欢乐畅享

XXXXX

XXXXXX

利用啤酒文化节的由头，开啤酒文化节之首，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，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xx城市花园的心理满足感，树立对xx地产品牌忠诚度。通过盛大啤酒节活动，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。

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xx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。

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□xxx

协办单位□xxx

合作媒体□xxx

邀请媒体□xxx

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。

成交客户、意向客户、目标客户

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。