

2023年餐饮啤酒免费活动方案(汇总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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

餐饮啤酒免费活动方案篇一

- 1、加强品牌活力、年轻、时尚的形象；
- 2、加强对产品校园的宣传和推广；
- 3、提高__饮料在校园内的销量，并开发新顾客。

二、活动时间、地点

活动预热期：20__年12月20号—29号(共计10天)

正式活动期：20__年12月30日—20__年1月1日(共计3天)

地点：各个高校校园内

三、活动对象

(1)所有在校学生

他们都是具备活力与进取心的好青年，有健康意识，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

(2)在校的教职工及家属他们的经济水平较高，会享受生活。

四、活动主题：

五、活动的内容及安排

(一)元旦传递卡

活动预热期间，宏达公司在校园内发放1000张元旦祝福卡片，将此祝福卡片签上名字，送上您的祝福，传给他人。卡片上有3个祝福语签名，并在12月30日前送到校园内各个超市，凡是卡片上有签名的顾客，活动期间将免费获得一瓶饮料。

执行时间：12月30号活动当天，逾期不给予。

(二)产品试喝

确定部分产品以供试喝。使消费者对产品加强认知和产生好感，形成购买欲望。并可通过试喝了解消费者对产品的喜好。在试喝过程中可以调查消费者最喜爱的产品并做记录。

执行时间：活动全过程

(三)抽奖

参与条件：只要购买__饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。抽奖规则：

1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以宏达公司__饮料经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话、中奖物品；

4、购物券可以到校园超市内换购

奖品设置：

1、转到

2、转到

3、转到

4、转到

5、转到

执行时间：活动全过程

(四)凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。执行时间、活动全过程。

(五)走动促销

模仿游击战术，安排促销人员到不同的指定地点进行走动促销，增加除摊点以外的销售额及产品的影响力。学生上下课有喝饮料的需求，在运动场运动的学生也需要喝饮料，所以要定时安排促销人员到学生宿舍楼下，篮球场及足球场等地进行饮料促销。

执行时间：12月30日——12月31日学生上下课期间，并隔半小时到运动场促销一次。

(六)公益捐款活动

六、现场布置

(一) 人员安排

请10个工作人员在售点(3天的安排一样)

- 1、1人负责元旦传递卡
- 2、2人负责抽奖及换瓶盖环节。
- 3、2人负责兑换奖品以及记录信息。
- 4、1人负责免费品尝。
- 5、2人负责走动销售。
- 6、2人负责公益活动

(二) 现场安排

- 1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。
- 2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。
- 3、免费品尝的桌子一张。

七、宣传计划

- 1、20—29日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。
- 2、日—3日：
 - 1、工作人员统一穿着
 - 3、在售点发传单。

4、在售点挂横幅及其他宣传物。

5、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

八、费用预算

1、各高校场地租赁费，平均按每个高校500元计算，共有8个高校参与活动，共计4000元。

2、促销人员按每个高校10名计，共80名，按每人每天80计算，促销活动三天，共计6400元。

3、促销礼品及奖品共计10000份，按平均每份4元，共计40000元。

4、元旦传递卡片，共计1000张，每张1元，共计1000元。

5、传单费用1000元

总计：56000元

九、活动效果预测

我们有理由相信，通过此次的促销活动，__饮料在学生中的地位会有有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起

饮料促销活动方案

初夏，饮料类产品的销售旺季已经来到，河南饮料市场上群雄逐鹿：康师傅、娃哈哈、乐百氏、可口可乐等竞争对手纷纷摩拳擦掌、重拳出击，实行新的促销策略。如何在对手有市场动作之前发挥现有优势，抢先发力，抢占市场份额，巩

固市场地位成为统一公司的头等大事。夏季也是面类产品销售的淡季，如何让淡季不淡，而不因为淡季而让夏季变成销售的“盲区”，组织一场以部分热销产品带动全线产品的畅销成为了必要之举。

媒体造势

为了让促销活动更有影响力，效果更明显，“借势、造势”成为了必要。《大河报》是河南第一大报，为全球报刊发行量百强企业，其发行量及民众关注度均为同类报纸中的翘楚。于是这次活动的主题口号就命名为“大河统一美丽生活”。重在借助大河报的知名度扩大品牌在当地市场上的知名度和影响力。在活动前两周我们就开始在《大河报》投放整版《大河统一美丽生活》硬广，并进行公交报站器广告，通过媒体先进行市场预热，为后边销售打好基础。

活动安排

1、活动时间为5月31日-6月30日。在品牌促销让利方面，六月是饮料销售的旺季，因此饮料促销成为活动主推项目。整个活动时段我们挑选中间四周，每周根据不同的侧重点选择不同套系产品进行促销让利，如：冰红茶、绿茶等“茶”系列产品为一套系的促销，“鲜橙多、葡萄多”等“多”系列产品为一套系的促销等。这样安排活动，使每周都有新内容，给消费者进行不间断的视觉和心理冲击，使活动内容充实丰满。

2、周一到周五“买就送”，以买送搭赠(面类产品和饮料的捆绑)的形式带动人气低迷的时段销售。周末带动人气的“限时、限量惊爆抢购”，打击竞争对手，抢拉客源的“超低特价，超级好礼”。

3、公益活动

本次促销有附带一个公益活动??您的爱心我的学业，统一产品义卖表真情活动。本次活动适逢中高考时举行，义卖表真情活动在献爱心的同时，很好地树立了企业的公众形象。

4、开展写生大赛

开展儿童妈妈写生大赛，在增进亲子关系的同时，扩大统一品牌在孩子群体中的影响，是他们在小的时候就被改品牌所包围，培养他们的品牌意识和品牌忠诚度，使得统一在孩子小的时候就深深扎根其心中。

5、活动期间还邀请台胞河南办事处主任等一行来到活动现场做讲话，各大媒体记者也到现场采访，统一河南分公司老总亲自演讲，为活动造势！

活动执行

此次活动牵涉到企划、销售、财务、推广、储运等多个部门

1、事前责任明确

由于此次“大河统一美丽生活”活动涉及众多部门，事先对各个部门进行了动员协调会，进行了详尽的分工，分工明确，责任到人。企划部负责整个活动的执行和跟踪，对外宣传、硬广设计、软文撰写□pop制作；推广部负责促销、导购人员的培训、管理，商场堆头布置、现场海报□pop管理，活动现场管理等；储运部负责检查库存，确保及时补货；销售部负责维持好现场秩序。财务负责帐款的回收。

2、做好各项活动准备

餐饮啤酒免费活动方案篇二

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

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：方案策划及会场场地安排分配

餐饮啤酒免费活动方案篇三

啤酒市场竞争激烈,除洋啤酒百威、嘉士伯等外,国内的青岛、雪花、燕京、金星等啤酒巨头的进一步扩产,短期内供大于求的局面将继续存在,那么怎样做好啤酒促销活动方案呢?下面是有20xx餐饮啤酒免费活动策划,欢迎参阅。

一、活动前言

卖场的促销一直是海珠商超关注的重点之一,对于以往做的促销活动来讲,还存在很多的问题(比如促销品不到位,人员控管的松懈、礼品缺乏控管、)等等都能影响到整个流程。进入大卖场,商场促销是提升品牌知名度,扩大产品市场份额的一个必经之路,也是一条传输最快的高速干线。

因此,确定促销活动的目的和目标能够为整个促销活动确定一个总体构想,并为以后的方案创意,实施和控制,评估促销效果提供一套标准资料和依据。

一般来说,促销主要有以下几个目的,根据以下几个目的同时制定出几种方案以供参考:目的:1、新产品上市;2、提升品牌知名度;3、清理库存。针对以上的目的同时制定出以下

几种方案策略：

一〉商场试饮方案：

1□ka场所(连锁)2、大型b型场所(连锁)3、连锁士多

a□一方面是新产品上市，一般针对大型a场b场。

b□快速的处理一些近期的啤酒(必须保证没有质量问题和过期的)

c□在畅销、薄弱的区域增加海珠的宣传力度。

二〉商场礼品促销方案□

1□ka场所(连锁)2、大型b型场所(连锁)3、连锁士多

a□比较畅销的场所，增加销量，争取得到更大的提高。

b□比较薄弱的区域场所，打开通路，增加消费者的认可度。

c□可按照商超区域场所的实际情况来定，

d□按公司的促销计划来定

三〉商场节假日促销方案：

1□ka场所(连锁)、2、大型b型场所(连锁)、3、连锁士多。

a□根据不同区域，不同场所投放一定的促销员(pg)□这样可以在节假日增加海珠销量的一个亮点，同时又能提高海珠的宣传力度。

b□由业务和区域负责人共同在星期六至星期天控管(pg)同时

发放礼品的力度。(由 商超主任控管)

二、切入点分析：

以上的几种方案只是根据实际情况来定的，中间有可能会穿插一些临时的想法。但不管怎样的变化总体来讲都要做好工作的前提准备，才能保证正常的工作开展。

前期的准备：

一〉物料准备：

1、帐篷4个：(以备不同场合的需求)

2、试饮台8个，凳子8个：(包括一次性使用杯若干，可根据实际操作定量采购)

3、冰桶4个(及时有效的在活动现场冰镇啤酒，用这样的大桶只需购买冰块投入即可、 从成本上大大节约了开支)

5、中型喊话器2个，小型音响播放器1个。(加上公司产品cd一份)

6、登记表若干份：(每次试饮活动之后对顾客的访问记录在案，及时地反馈信息，)

二〉信息投放：

1、宣传单若干份：(根据当天在该卖场促销的力度、针对不同的市场环境投入一些可循环利用的宣传单)。

2、海珠cd产品简介：(以公司的产品介绍为主，可在卖场活动连续播放、重复使用。 可提高观众、消费者的注视率，从而达到双效的目的)

3、卖场广播的宣传：（可根据当天的情况要求该卖场的广播配合促销一天不间断播放，以增加海珠的曝光率）。

三）礼品投放：

1、礼品控管：由商超文员统计礼品数目，按照当天的促销力度发放礼品

2、礼品促销：可根据当天的促销力度针对不同场所投放适当礼品（强势区域可适当放宽促销力度，弱势区域可加大促销力度）。

3、礼品跟踪：可由每个区域的负责人全程跟踪，如有问题可直接追踪到位。

前言

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.

一：活动目的

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*12 26元/件

雪花冰爽啤酒 600ml*12 34元/件

雪花啤酒勇闯 500mpl*12 42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*12 240件

雪花冰爽啤酒 600ml*12 200件

雪花啤酒勇闯 500mpl*12 160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。

十一：促销费用： 20万元

- 1、促销活动主题：百斯德利欢乐畅饮大行动。
- 2、促销活动目的：在促销期间直接提升销量，获取利润回报。
- 3、促销活动时间：8月中旬——9月中旬。
- 4、促销活动地点：暂定3——5家酒店。由xx提供名单，并与吴雪弟一起选定，报公司确定。
- 5、促销活动细则：

- 1、促销方式：扎飞标，中奖品。

终端布置：在卖场的氛围营造上，在终端的大堂、走廊、门外张贴“百斯德利”啤酒的pop海报，在吧台悬挂吊旗。

- 2、活动告知：电视广告片加打活动告知性游扉。

终端店堂pop活动公告。

消费者落座后，点菜前发放活动宣传卡。

服务员口头告知、促销。

- 3、活动流程及规则： 客人落座后，由促销人员向每桌客人发放一张

“活动宣传卡”。（内容文字及设计见后。）

通过服务员向客人推荐“百斯德利”啤酒，讲解活动内容及规程。

凡消费“百斯德利”啤酒每2瓶，可获扎飞标中奖品机会1次。100%中奖率。奖品直接在飞标上显示，扎中什么得什么。多喝多扎，但必须以每2瓶为单位。

飞标设置在酒店大堂或吧台处。由促销员负责扎飞标、奖品的管理、发放。

4、奖品管理控制：由促销员直接负责奖品的保管、发放、领取。发放的数量每天根据所在酒店的啤酒销量进行核对，并根据营业预测领取第二天所需奖品。领取时，数量按预测量的1.5倍申领。

根据活动进程中奖品的库存情况，通过飞标奖品的更换，进行调配。

6、奖品调配：如出现部分奖品空缺，首先由促销员电话联系通知补充，同时可劝说消费者更换其它奖品。

7、奖品设置：“百斯德利”一次性打火机。

“百斯德利”扑克牌。

“百斯德利”钥匙扣。

“百斯德利”开瓶器。

“百斯德利”烟缸。

“百斯德利”啤酒一瓶。

“百斯德利”广告伞。

限价的促销酒店凉菜一份。（每天每店限1—2份）

8、飞标设置：在飞标上直接用不干胶贴上奖品的名称，视

活动进展更换。价值较高者，奖比率降低。

6、广告宣传：

电视台1套、2套每晚各2次，白天各2次。

版本为“百斯德利”啤酒形象广告15秒。用“游靡”加打活动场地的告知。

“游靡”字幕为：“祝贺全国知名品牌百斯德利酿酒来到，即日起在以下酒店畅饮

百斯德利啤酒，均有意外惊喜。(酒店名)”

7、活动宣传卡设计：

正面：“百斯德利”欢乐畅饮大行动

为祝贺全国知名品牌“百斯德利”酿酒来到，即日起特别推出“百斯德利”欢乐畅饮大行动。凡在本店消费“百斯德利”啤酒每2瓶者，均通过扎飞标游戏获得精美的“百斯德利”特别礼品。100%有礼，多喝多中多欢畅。

背面：“百斯德利”啤酒、白酒、红酒的图片。

8、活动预算：

促销品费用： 每店按销售预测利润的30%计，作为促销品的费用投入。控制在每瓶平均1.5元以内。

终端展示费用： 每店海报6张，吊旗2副： $0.9*6+6.0*2=17.4$ 元/店*活动店数。

广告宣传费用： 4500元/月(每晚黄金时段播出2次，白天时段播出2次;15秒啤酒形象广告版本，加打活动公告游靡为期

一月。)

广告投放排期：活动开始前2天—活动开始后8天，每晚黄金段播出4次，(要求赠送白天2次)。播出第11天—第30天，每晚黄金段播出1次，赠播不变。

(广告投放价格按报价计,有待根据最后确定价格计算.)

附：备用方式：在无条件或不允许扎飞标的酒店，进行抽奖箱抽奖。

凡消费“百斯德利”啤酒每2瓶者，可获抽奖机会1次。100%中奖，按抽中奖票的票面奖品当场发放。

餐饮啤酒免费活动方案篇四

白酒促销方案 白酒促销方案 一个半斤低档酒在县级市场的营销奇迹 一个不到40万人口的县级市场，一个首批发货不到2万元的代理商，在短短两年之内将一个半斤低档白酒做到了年销售300万?? 市场背景 吉林省s市位于在我国东北地区科尔沁大草原边陲,吉林盛辽宁省和内蒙古自治区三省(区)交汇处，全市幅员面积312 平方公里，东、西辽河穿境而过，总人口万[]201x年底,s一王姓客户代理了龙泉春系列酒,首批发货2万。(注:当时龙泉春酒招商一般为地级城市，首批打款不能低于20万，以致厂方不愿意王客户做代理商,但王客户的态度非常诚恳，加上企业刚改制成功,代理商并不多，于是厂方“高抬贵手”式的与王客户签定了代理合同。)由于王客户的公司为国营供销公司，规模不大，资金也不足，虽然 201x年公司大规模的品牌提升，但龙泉春酒在s市场上表现一直不见起色，整个年度全品销售额才10万余元。? 发现市场的症结 市场的症结在哪里? 这是公司驻s市场业务员首先需要思考的问题。从代理商角度来看，该代理商曾经运作过一本地低档白酒——t酒，一年的时间就将销量做到100多万，成为当

地的第一品牌，应该说代理商的运作经验及执行力是不容置疑的；从市场投入角度来看，产品无论从形象，还是到口感、品质都是上乘的，公司在整体也做了大规模的品牌提升，市场也没少投。要寻找问题点就要多问问市常 经过业务员几天的市场走访及终端访谈，问题逐渐浮出水面：

市场的主导产品一星、三星由于终端的价格体系操作不当，导致产品没有市场操作空间。？如何突破 白酒一般都是价格穿底死在渠道后就可以宣布退出市场了。龙泉春酒刚上市不久就遭遇这样的困境，要改变这样的问题，方法只有一个，重新确立市场主导产品。公司为其开发专销产品的可能性是没有的，此路不通；通过仔细分析，最后目光停留在半斤裸瓶酒“龙半斤”身上。选择它的理由在哪里呢？还得从头说起，王客户当年将t酒做到当地第一品牌，但后期由于厂商之间的矛盾，导致双方合作破裂，t酒收回了王客户的代理权，这让辛苦一年眼见就有大收获的王客户即伤心又恼怒，紧接着做了两件事：

一、现金促销 代理商将半斤酒的毛利压低在每件3—4元钱(大多代理商同等产品的毛利在8—10元/件)，拿出15元/件(1x20)的促销空间对消费者做现金促销，即每件里有15瓶酒瓶盖里塞有1元钱(顾客打开便可直接获得)，另有5瓶不设奖。中奖面非常高，效果比预想的还要好，酒店的销量逐渐攀升。

三、长期开展社区免费品尝活动 为了解决宣传不足的问题，王客户在各大社区、菜市场等公共场合摆设四个龙泉春展示台，每天5点多开始带领员工在展示台开展免费品尝，一边让消费者品尝龙泉春酒，一边做着宣传，这种廉价的推广方式直接接触低档酒的目标消费群体，效果也非常明显。通过几个月扎实的市场运作，在没有任何广告宣传的情况，销量直线上升，公司财务部曾一度出现为满足促销所需的1元零钱跑遍市区各个银行和储蓄所。一个产品救活了一个市常？打江山难，守江山更难 经过1年的平稳运作，“龙半斤”的市场

表现越来越好，这个时候如果掉以轻心，躺在功劳簿上睡大觉，到手的江山也会拱手让给竞争对手。因此，后期的市场维护及对竞品的打压显得尤为重要。

三、开展回收空瓶的促销活动 畅销的产品自然就有人做假。当厂方得到废品收购站开始大量回收空瓶的时候，立即断定背后有假酒厂操作。经过缜密的谋划，分两头行动，第一、跟踪废品收购站，捣毁假酒窝点；第二，针对终端酒店立即开展回收空瓶的活动，这样做有三点好处：

一来加大了酒店的促销力度，二来降低了生产成本，三来有效防止了假酒，真可谓“一箭三雕”。近两年的运作，到201x年底，“龙半斤”销量突破300万，市场份额已超出该档位酒市场的50%，在县级市场应该算个不小的奇迹，也为龙泉春一星、三星的替换赢得了时间。丁敬波，酒类实战营销专家，现为酒类策划机构深圳市策动力营销策划有限公司总经理、首席顾问，拥有丰富的营销实战经验，并经多年酒类市场探索，融合深度分销、“盘中盘”及各类营销管理理论知识体系的经营理念，创新建立了与中国酒类营销环境相匹配的分众营销理论及操作体系。篇2：

酒水市场促销方案 酒水市场促销方案 任主要求：

做新市场、需要有试饮方法及步骤、买赠促销、抽奖赠奖品、有奖问答等等占比分别是15%、25% 10% 5%的费用比例，需要详细及步骤、时间、人员、物资、预估销量及需要的预估费用。市场分析：

酒水促销在旺季时竞争力太打。各厂家纷纷竞争。手段太多。如果自己的宣传手段不好的话将在促销时被淘汰。在淡季时，厂家推广教少。竞争性相对较小。个人认为在销售淡季我们应该主动出手。通过合理的促销方案。使我们的酒水淡季演变成旺季。具体方案如下： 1：

口碑促销。一传十 十传百。如何让消费者把我们的产品介绍给别人呢。开盖有奖！对任主的开奖问答等等占比分别是15%、25% 10% 5%的费用比例不是很明白。冒昧的提供以下另一个方案。开盖有奖率教有。奖金额较低。这样能受到广大的消费者以及终端客户的追捧。流传速度快。口碑效果好。是许多商家屡试不败的宣传方法。2：

开箱率。上面说的是开瓶率。现在说的就是开箱率了。一箱酒水里面可以配有印一样商品标志的打火机。纸巾。更或者可以是香烟。并且有终极奖。例如现金xx等等。很多人明知道中奖率很低。但就是先试一试的心里来购买我们的物品。这是彩票心里。明明知道500很难中。但是每天买彩票的却是那么的多！3：

酒店宣传。在各大酒店 夜总会也就是酒品出售最多的地方做宣传。我们可以发印有我们商标的面巾纸或者牙签给来往酒店的客人，这点需要和酒店祥商。我们免费。这点酒店应该可以答应，对我们来说成本也不是很大 4员工奖励方法。在酒店或者夜总这样的地方。对酒店的员工将来。例如推销给客人一箱救可以得到多少提成这样的奖励方法。还有就是就是在各大商场和酒店行业最其员工进行推广嘉奖。方法也是和上面的一样。这样，有给工作员工带来赚钱的动力。而且在酒店行业上班的工作人员有很大好处。酒推销好的话。能够得到老板的赏识以及我们的奖赏。报价：

餐饮啤酒免费活动方案篇五

一、活动目的：

紧紧抓住平安夜圣诞节期间的酒吧消费高峰来临的机会，通过对酒吧内外部环境进行设计布局，并将平安夜狂欢促销活动进行多渠道的宣传推广，营造出浓厚的平安夜狂欢活动氛围，在吸引客流量、增加酒吧人气、提高酒吧平安夜营业收入的同时，同酒吧的老顾客增进联系，并积极通过此次平安

夜狂欢活动赢得一批新顾客，提升酒吧在消费者心中的品牌和档次形象。

二、活动时间□ 20xx年12月24日

三、活动主题：

平安夜狂欢，礼物不断，惊喜不断！四、活动内容： 1、圣诞老人的礼物

(圣诞老人最好是巡回走动)；凡到酒吧消费的客人，都有机会免费与圣诞老人合影留念一张(照片在指定时间和地点领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三次两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

2、平安夜假面舞会，遇上你的另一半

凡在酒吧消费满xxx元的客人，就可免费获得啤酒半打；消费满xxx元，酒吧赠送啤酒一打。

五、活动准备： 1、酒吧场内布置

酒吧内的电梯、步梯、护栏等地全部悬挂彩色闪灯；在电梯两旁摆放圣诞树，圣诞树缠绕彩色闪灯，并悬挂礼品和雪花；在酒吧的墙壁上张贴圣诞老人头像，并有圣诞快乐等中英文字样。

2、酒吧场外布置：

在酒吧的门口摆放圣诞树两棵，圣诞树上悬挂礼品和雪花；在酒吧的门口两侧安排两名身穿圣诞老人服装的工作人员，向顾客微笑致意并说“欢迎光临”；在酒吧的玻璃门上喷画圣诞树及圣诞快乐字样；六、宣传方式：