

# 2023年啤酒促销活动宣传语(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 啤酒促销活动宣传语篇一

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、总体方案：

1、促销活动形式：

工夫□xx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，要求厂商提供买赠详细方式，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。

(4) 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) 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。

## 啤酒促销活动宣传语篇二

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

## 啤酒促销活动宣传语篇三

二、活动口号：激情夏日, 欢乐畅享

二、活动时间：

三、活动地点□XXXX

四、活动目的：

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。

## 五、活动内容：

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。

## 六、活动亮点：

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。

## 七、推广方式：

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。

八、组织机构：

主办单位：

协办单位：

合作媒体：

邀请媒体：

九、邀请嘉宾：

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。

十、主要参与对象：

成交客户、意向客户、目标客户

十一、活动推进：

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。

十二、所需物料：

## 啤酒促销活动宣传语篇四

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。

促销活动形式：

时间□xx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）

### 1、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。

4）、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。

### 2、活动方案

1）、活动期间以台为中心，外场促销销售为主要形式，穿插免费品尝、有奖竞喝、有奖参与、文艺演出。

2）、开幕式、闭幕式超市承办，厂方协助。

### 3、活动宣传

1）、主题：啤酒狂欢夜。

2）、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、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最优租金。

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”）。

## 啤酒促销活动宣传语篇五

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、总体方案：

#### 1、促销活动形式：

时间□xx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最低价的策略发行二万份，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最优租金

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

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

啤 酒 之 夜

活动主题：由一家啤酒公司冠名

活动时间□xx年7月20日至8月12日晚19：00——20：30

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

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

啤酒表演

活动3：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。

啤酒竞技比赛

活动7：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，看谁最快喝完。

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)

规则：1) 分别在几个杯内倒入不同牌子的啤酒，参与者进行品尝

2) 看谁能分别出来

3) 结果公布后请专业人士讲评

趣味游戏(请顾客参与活动)

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)