

抽奖策划方案(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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

抽奖策划方案篇一

回首过去，欢聚此时。

回顾年前的工作，总结成败得失欢聚一堂，进行摇号抽奖活动、了解彼此的机会，增进大家之间的友情，促进公司凝聚力的形成。

公司所有成员(不包括临时工)

特等奖1名(800元)

一等奖2名(500元)

二等奖3名(300元)

三等奖4名(100元)

幸运奖：保温杯一个

1月26日(星期六)晚

待定

1、18:30所有领导员工入席。

2□a□19:00主持人致开幕词。

b□公司领致春节抽奖祝贺词。

c□抽奖正式开始。

d□20:00抽奖结束。

1、抽奖分为正券和副券，其同样有员工的号码及名字，且盖有公司行政部有效公章，正券投入抽奖箱内，副券持有者保存一做兑奖用。

2. 在兑奖时，必须持在20秒内及时赶到主持台兑奖否则做无效处理，同时必须持

有副券前来兑奖、凡无效奖券、奖券损坏无法识别者、奖券丢失者均不予以兑奖。

1、主持：

2、抽奖前奖箱管理、奖票投放、抽奖协助：蒋增武

3、开奖号码登记：谭平平

4、奖金派发：侯智伟

5、现场拍照：唐宏利

1、抽奖从最低奖项抽起。

2、中奖奖票抽中后不能再次投入奖箱中。

3、此次抽奖活动施行现场抽奖、兑奖、领奖制。

4、所有中奖人员必须持个人副券到主持台前登记领取、一律不得代领。

肖总

抽奖活动预算费用为：

5000元

抽奖策划方案篇二

一、活动主题：关爱家庭你我他——抽奖大奉送

二、活动时间：新产品导入期

三、活动目的：

1、零距离与目标顾客群接触，快速传播产品概念、产品利益点。（两个月不变）

2、让目标消费群认识、了解、试用、体验新产品。

3、让目标消费群认知到他需要什么，引导、教育消费者。

4、制造商场热点、社区热点、城市热点。

5、吸引大量目标消费群。

四、活动内容

一）商场内安排：

1、配备两名优秀的促销人员，向顾客介绍产品、公司、代理商及消费监控概念，强化公司产品给顾客的利益点。

2、播放公司消费监控的专题片，用大电视播放。

3、有条件商场可以搞一个小型的知识问答“抽奖大奉送，关爱家庭你我他”活动。

活动步骤：

1) 销售人员向顾客发放专柜产品资料，并主动告知我们这段时间在进行有奖知识问答抽奖活动，看完资料后回答正确一个问题即可抽奖，中奖率百分百，还有大奖——专柜产品（待定）。

2) 礼品：分一般礼品和一个大奖（专柜产品），一般礼品为公司制作的小礼品（待定）；大奖为专柜产品的其中一款，天天有大奖，哪天抽出及时补充另一款。

3) 在专柜旁设立一个抽奖箱，里面装有两种颜色的乒乓球，其中黄色球只有1个，其它则是白色球49个；一个问题卡片集，里面有40张问题卡片（准备工作100张）。

4) 规则：答对问题即可抽奖；抽奖机会仅有一次；抽白色球为纪念奖，抽黄色球为大奖；100%中奖，天天有大奖。

4、消费监控产品进入商场dm□

5、现场pop广告。

原则：简洁体现消费监控产品信息、抽奖大奉送活动信息。

二) 商场外sp□

1、在商场的主门侧设一个宣传点，促销人员(小姐)向来商场的每一个顾客宣传消费监控产品并指出专柜的位置和抽奖活动事宜。

2、在商场主门挂一条横幅：祝消费监控专柜隆重开业。或挂两条竖幅，由头：“祝××公司7月出口行业第一”；“祝消费监控专柜隆重开业”

3、在商场空地悬挂两个飘空气球，并挂两条幅。

三) 城市社区促销：

本社区促销方案应视当地情况来进行操作。

1、社区选择：

1) 在专柜附近范围，这样一来可以在区域内形成立体拉动，相互彰显。

2) 必须是专柜附近的中、高档社区，那里是目标消费群聚集地，在那里促销宣传，可以说是起到了“事半功倍”效果。

1) 在社区促销，必须体现公司、当地中间商的整体实力，品牌形象；体现制造商、中间商为目标消费群服务的长期性、安全性、专业性；体现促销的人性化、家庭化、亲情化；体现促销的整体性、统一性、协调性。

2) 当前社区的促销要自然引导目标消费群，以教育为重点，以调查为基础，进行信息互动，进行灵活调整。

3) 让目标消费群全身心的体验、试用。

3、社区促销内容

1) 社区活动：

a.主题：新时尚的关爱就在您的身边

b地点：各大中、高档社区内

c时间:在专柜开业一周后，一般安排在周六、周日休息日。

抽奖策划方案篇三

一、抽奖宗旨：

1、本次抽奖采取“机会均等、永不落空”制；

2、相关得奖员工抽取；

二、评比事项：

1、评比原则：公开、公平、公正；

2、评比名称：新增有效客户奖、达成目标奖、方案奖、成交奖、优秀员工奖；

a□新增有效客户奖：以日为单位，有效客户新增数量多者获胜，抽奖一次，月累计；

e□达成目标奖：以周为单位，新增有效客户目标达成获胜，抽奖一次，月累计。

b□方案奖：客户主动提出做方案为基准，一个方案抽奖两次，月累计；c□成交奖：一万以下抽奖四次；一万~两万抽奖六次；两万以上抽奖八次，月为单位；抽奖活动方案范文d□优秀员工奖：以周为单位，以准时、每天工作计划按时制定、乐于助人、精神面貌佳为评比基准，周评投票表决，经理两票，员工每人一票，抽奖一次。

三、抽奖条件：

1、凡被评比名称内获胜者员工可凭参加抽奖，得奖次数与抽

奖成正比；

2、中奖奖票抽中后不再投入抽奖箱中。

四、奖项设置：

五、具体流程：

1. 9月1号起至9月30日止，评比结束，宣布评比结果；

2. 得奖员工依次抽奖，分发礼品；

3. 抽奖活动中中奖员工合影。

补充说明：

(一)关于抽奖券：抽奖券且盖有公司的有效公章。

(二)关于兑奖：此次抽奖实施现场开奖，兑奖、领奖制

抽奖策划方案篇四

2.0活动目的：折扣销售商品，获取利润

3.0活动时间：**年6月1日—6月23日

4.0活动地点：超市

5.0活动内容

5.1go乐透抽

5.1.1活动期间，在本商场购物累计满200元可兑换刮刮卡一张，满400元可兑换刮刮卡两张，依次类推，买多抽多(满1000元以上限换抽取刮刮卡5张)

5.1.2抽奖方式：利用刮刮卡的形式，设置一、二、三、四等奖四种奖项，消费者凭购物小票到五楼兑奖台按要求兑换刮刮卡，现刮现兑。（一等奖最后几天开始设置或者不设置，具体情况待定。）

5.1.3奖项设置：

一等奖1名，价值3500元的三洋空调机一台

二等奖2名，面值500元的提货券一张

三等奖300名，防紫外线阳伞一只(印上商场logo)

四等奖20xx名，精美礼品一份(印上logo)

5.2真馨真意甜蜜献礼

5.2.1活动期间：6月1日至6月12日

凡当日于本馆内购物累积满500以上(含500元)，即可凭发票至赠品兑换处兑换精致6吋儿童节蛋糕兑换券一张，每张发票至多可兑换三张兑换券，于6月20日前可至b2喜悦蛋糕专柜提领，逾期无效。*赠品以现场实物为准。

5.3.1活动日期□20xx/5/31□20xx/6/3

世界杯足球赛精采赛事场场不漏接，在户外广场现场转播，以大屏幕呈现与众不同的临场感，与您共度每个重要时刻。另外，现场贩售、世足相关商品，让您收集最有纪念价值的精美纪念品，典藏您20xx世足的点滴回忆。

5.3.2转播地点：太空广场电视墙，转播场次由将在店堂公告内刊登

5.4现场活动

5.4.1大胃王趣味赛

5.4.1.1时间：6月1日pm3:00

5.4.1.2地点：一楼广场

5.4.1.3内容：以最快吃完一盘寿司10粒、一笼汤包10粒、一盘意大利面之前三名即为优胜。（名额限30名）凡参赛均可获得参加奖一份。

5.4.1.4协办单位：日式海鲜餐厅、上海汤包、义式餐厅

5.4.2捷足先登加值送

5.4.2.1活动时间：5/31~6/16

5.4.2.2活动地点：

2f贵宾厅

注意事项：赠品数量有限送完为止。

5.5媒体行销

5.5.15月31日

1、《晚报》10.5彩色通栏

2、《晨报》10.5彩色通栏

3、《快报》10.5彩通

5.5.26月4日

1、《晚报》10.5彩通

2、《快报》10.5彩通

5.6费用预算

1、媒体56000元

2、一等奖空调3500元

3、二等奖购物券1000元

4、三等奖阳伞2400元

5、四等奖小礼品4000元

6、户外看板3000元

7、美陈费用8000元

8、其他费用3000元

9刮刮卡制作费150元

合计81050元。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

抽奖策划方案篇五

抽奖活动是为了活跃气氛而举办的，关于抽奖的活动流程，需先拟定好方案。下面本站小编来告诉大家抽奖活动的方案怎么写，欢迎参阅。

为活跃晚会氛围，现场设抽奖活动，希望英唐全体员工能在激动人心的抽奖活动中感受到幸运之神降临的美好时刻；具体活动细则如下。

一、抽奖宗旨：

- 1、本次抽奖采取“机会均等、永不落空”制；
- 2、相关领导、嘉宾及员工(优秀员工)抽取；
- 3、本次抽奖现场抽取“特等奖”至“三等奖”共 8 名。

二、抽奖条件：

- 1、凡庆典当天到场参加晚会活动的英唐员工均可凭抽奖卷参加抽奖；
- 2、抽奖从最低奖项开始抽起；
- 3、中奖奖票抽中后不再投入抽奖箱中；
- 4、凡持有抽奖券的人员，请将兑奖正券在庆典晚会开始前投

入抽奖箱中。

三、奖项设置：

奖项	奖金额度	数量	奖品	小计
----	------	----	----	----

特等奖	1000	1	红包	1000
-----	------	---	----	------

一等奖	800	1	红包	800
-----	-----	---	----	-----

二等奖	500	2	红包	1000
-----	-----	---	----	------

三等奖	200	4	红包	800
-----	-----	---	----	-----

小计	8	3600		
----	---	------	--	--

四、具体流程：

4. 员工凭副卷兑奖现场领取奖品；

5. 抽奖活动中中奖员工合影。

补充说明：

(一)关于抽奖券：

2、正券投入抽奖箱内，副券持有者保存以做兑奖用。

(二)关于兑奖：

1、此次抽奖实施现场开奖，兑奖、领奖制；

2、所有的奖品必须由本人持兑奖副券到领奖台登记领取，一律不得代领。

3、抽到奖而未及时上台兑奖者将取消兑奖资格，奖项继续保留至下一次抽奖。

一、活动主题：抽奖总动员

二、活动时间□20xx年x月x日—20xx年x月x日

三、活动地点：

四、活动内容：

活动期间，凡顾客在乐园一次性购币满50元即可获得抽奖券一张，满100元可获得两张，以此类推，多买多赠。另外活动期间店内所有礼品机内娃娃都要挂上抽奖券作为礼品机促销，顾客填写好抽奖券，把副券投入放置于收银台上的抽奖箱中，正券自己保留以备兑奖用，即可参与惊喜连连大抽奖活动，本次抽奖活动分为两次抽取，时间安排如下：

现场由主持人唱票三声还不出现则取消其本次中奖资格，需另外抽取这个奖项的下一个幸运玩家，直到幸运的玩家在现场为止(如不明白可查看下面详细流程)。每次抽奖的奖项设置如下：

1□20xx年x月x日14：00分所有工作人员到位。主持人不停播放抽奖时间倒计时与抽奖细节和流程。

如抽取到的幸运顾客不在现场，主持人唱票三次则把该券放在另一箱子里(注：不在现场奖票会在抽奖结束后重新放回抽奖箱)重新抽取四等奖名单，直至获奖的顾客在现场为止。三等奖、二等奖和一等奖也同样邀请两名顾客为我们抽取3名、2名和1名幸运的顾客。(注意；抽奖开始后得奖幸运顾客到验票台进行验票，验票奖品台要2人)。三，二，一等奖就一起排队领奖拍照留念，市场部准备好各个奖项的凭证。

3□20xx年x月x日15:00分抽奖活动结束后，主持人把抽取到不在现场的抽奖券重新投放如抽奖箱中放置于收银台上，保洁负责清理活动现场。

4□x月x日下午的抽奖活动流程与上述相同。

5、抽奖活动全部结束后，活动负责人把礼品签收表填单进行统计。

b□物料准备：

验票台一张，凳子2张。话筒音响一套，抽奖箱一个，小框一个(放不在现场奖券)，三等奖凭证3份，二等奖凭证2份，一等奖凭证1份□vip年卡2张、500元会员卡一张4张、100元贵宾券10张、30元贵宾券40张。

c□场地要求：舞台附近全部清空。

d□宣传语：亲爱的小伙伴们家长们□x月x日至x月x日期间凡在本店办理会员卡即可获得抽奖券一张，参加xx抽奖总动员活动，欢乐多多!奖品多多!赶快行动起来吧!!!

为活跃公司氛围，奖励员工做出好成绩，起9月1号至9月30日止为评比月，9月30日设抽奖活动，希望全体员工能在激动人心的抽奖活动中感受到幸运之神降临的美好时刻;具体活动细则如下。

一、抽奖宗旨：

1、本次抽奖采取“机会均等、永不落空”制;

2、相关得奖员工抽取;

二、评比事项：

1、评比原则：公开、公平、公正；

2、评比名称：新增有效客户奖、达成目标奖、方案奖、成交奖、优秀员工奖；

a□新增有效客户奖：以日为单位，有效客户新增数量多者获胜，抽奖一次，月累计；

e□达成目标奖：以周为单位，新增有效客户目标达成获胜，抽奖一次，月累计。

b□方案奖：客户主动提出做方案为基准，一个方案抽奖两次，月累计；c□成交奖：一万以下抽奖四次；一万~两万抽奖六次；两万以上抽奖八次，月为单位；抽奖活动方案范文d□优秀员工奖：以周为单位，以准时、每天工作计划按时制定、乐于助人、精神面貌佳为评比基准，周评投票表决，经理两票，员工每人一票，抽奖一次。

三、抽奖条件：

1、凡被评比名称内获胜者员工可凭参加抽奖，得奖次数与抽奖成正比；

2、中奖奖票抽中后不再投入抽奖箱中。

四、奖项设置：

五、具体流程：

1. 9月1号起至 9月30日止，评比结束，宣布评比结果；

2. 得奖员工依次抽奖，分发礼品；

3. 抽奖活动中中奖员工合影。

补充说明：

(一)关于抽奖券： 抽奖券且盖有公司的有效公章。

(二)关于兑奖： 此次抽奖实施现场开奖，兑奖、领奖制。