

抽奖箱抽奖方案(模板6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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

抽奖箱抽奖方案篇一

随着市场经济的发展及人民生活和消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

(1) 活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2) 与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3) 快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，

答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4) 有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5) 活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

(1) 活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2) 对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

- 1、本卡是您尊贵身份的象征；
- 2、本卡可充值消费；
- 3、凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
- 4、结转前请出示此卡，享受专属会员价；
- 5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
- 6、此卡只限本超市使用；

7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

1、活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2、活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元活动纯收入：大于100000元

超市抽奖活动广播稿是为了让更多的客人知道现在超市中有一种活动可让消费在购物后参加抽奖活动，但这也是一种促销的手法。只要你有消费就可参加活动，但这种抽奖活动的产品都是不值钱的，那么在做这样的一个活动时广播稿要怎样写才能吸引顾客呢？以下是超市抽奖活动广播稿范文。

2017精选关于年会抽奖活动方案

2017最新关于年会抽奖活动方案设计

2017鸡年春节年会抽奖活动方案

鸡年年会企业抽奖活动方案设计

精选中小企业年会抽奖活动方案

公司抽奖活动主持词

抽奖活动主持人串词精选

抽奖活动的主持人串词

抽奖箱抽奖方案篇二

诞节即将来临，为抓住这个销售良机，特拟定本活动方案。

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

活动时间：12月5日——12月25日

活动主题：狂欢圣诞节吉祥献贺礼

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满168元两次，368元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份；

吉祥奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

参与奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

2、凡一次性购物满58元的顾客，还可免费和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。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

说明：此活动可提前推出，可提高圣诞节前期的日销售额。

抽奖活动方案范文

抽奖活动方案范文

2017精选关于年会抽奖活动方案

2017最新关于年会抽奖活动方案设计

2017鸡年春节年会年会抽奖活动方案

鸡年年会企业抽奖活动方案设计

关于六一活动方案范文锦集六篇

抽奖箱抽奖方案篇三

感谢广大新老客户一直以来对我公司的鼎力支持与厚爱！

至此中秋佳节之际，恰逢我公司20周年庆典，公司将拿出价值十万的礼品来进行抽奖活动，答谢广大新老客户。

9月1日-9月15日

自20xx年始，我公司走过了二十余载岁月。二十年，只是历史长河一瞬；二十年，我们携手阔步向前！我公司的发展，不单单是一个企业壮大的过程，而是二十年来，我公司与广大新老客户一路随行、风雨同舟、共同成长的精彩写照。二十周年对于我公司来说也是非常重要和意味深长的一个点，它联接着过去的成就和未来的希望。所以本次抽奖活动本着“答谢客户”的宗旨来进行活动开展！

在时光和岁月的成长中，历经时间的洗礼，我公司不断演绎出一幕又一幕的出奇的精彩。这样的精彩离不开广大新老客户的支持和厚爱。多年来，我公司与您的信赖相伴成长。如今，我公司再次满载感恩，激情出发。

从20xx/9/1-20xx/9/14日通过微信关注我公司xxx□发送本人基本情况（姓名、联系方式、单位），即可参与抽奖。

- 1、特等奖1名：价值
- 2、一等奖3名：价值
- 3、二等奖10名：价值

4、三等奖50名：价值

2、发送的姓名和联系方式必须为真实信息，如有虚假信息将取消中奖资格；

4、抽奖结果将在三日内，通过“xxx”微信公众平台发送到中奖客户手机；

5、中奖客户五日内到我公司营销部领取，过期不予办理。

2017鸡年春节年会年会抽奖活动方案

2017精选关于年会抽奖活动方案

鸡年年会企业抽奖活动方案设计

2017最新关于年会抽奖活动方案设计

精选中小企业年会抽奖活动方案

公司抽奖活动主持词

抽奖活动的主持人串词

【精华】活动策划方案三篇

抽奖箱抽奖方案篇四

5月1日—5月5日

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用当天节日为主题，以“月。日”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)。

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

5、从活动策划起至活动当天截止，做原创短信大赛，以活动主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

5月1日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演相关节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

5月1日下午：

1、 15： 00分开始， 由公司安排出演节目；

3、 15： 40分由公司安排出演节目；

4、 16： 00分开始购机抽奖；

5、 16： 20分由公司安排出演节目；

6、 17： 30分活动结束

1、 场地安排： 在手机卖场门前搭建舞台， 前提是不影响店面通道。

2、 人员的安排： 每店面只安排4人， 2人/班发放宣传单页， 并引导顾客到店内购机， 要求交谈表达力强； 现场控制人员1名， 保证与礼仪公司的良好沟通； 礼品保管1名， 按要求指定获奖人发放奖品； 交通疏导1名， 保证店面门前通道畅通。

3、 奖品的确定： 待定

4、 经费预算： 略

1、 活动前， 工作人员的招聘及简单培训、 促销场地的预约、 与其它部门的沟通协调、 经费的预算申请、 现场安全性问题、 时间长度及时间点。

2、 活动中， 保证会场气氛的活跃、 卖场的销售配合。

3、 活动后， 对本次活动进行评估、 对本次活动损益分析、 无形效益分析、 如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销。

2017鸡年春节年会年会抽奖活动方案

2017精选关于年会抽奖活动方案

鸡年年会企业抽奖活动方案设计

2017最新关于年会抽奖活动方案设计

精选中小企业年会抽奖活动方案

公司抽奖活动主持词

年会抽奖主持串词范文

抽奖箱抽奖方案篇五

凡于20xx年10月1日—5日在我们万米商场购买手机的朋友，均可凭当日当时质保单在服务台填领抽奖券，正券由顾客保留作为兑奖凭证，副券放进抽奖箱参加抽奖活动。

开奖时间：10月1日—3日，每天11：30、14：30、17：30开奖，10月4日—5日，每天12：30、17：30开奖，抽奖券在当轮购机抽奖时段有效，过时作废。

开奖现场，由主持人抽奖并宣读中奖号码，中奖人现场出示中奖正券，当即登记领奖；若宣读中奖号码三遍奖品无人领取，该中奖号码视为弃奖作废，由主持人重新抽取中奖号码，直至奖品送出为止。上一轮未抽中奖项的抽奖券不在抽奖箱中往下一轮累积。

因轮次原因，每日17：30以后购机者不能参与抽奖活动，敬请谅解。

时段奖券不累积

大奖一：格兰仕微波炉1台

大奖二：三角牌4升电饭煲

大奖三：1.5公斤雕牌洗衣粉2袋

1、由主持人在抽奖箱中抽出奖券并宣读中奖号码，中奖的朋友凭中奖正券到台上核对领奖。

2、如果在宣布中奖号码三遍后还是无人上台领奖，该中奖号码将视为弃奖作废，由主持人再重新抽取中奖号码，直至抽出到场朋友为止。

3、为公平起见，在本轮抽奖活动中未抽中奖项的抽奖券不累计到下一轮抽奖。（再解释一遍，如果在这一轮中主持人没有抽中奖券号码的.顾客朋友就不能参加下一轮抽奖了），所以在下一个时段购买手机的朋友中大奖的机会仍然很大哟。

抽奖箱抽奖方案篇六

××年已渐进尾声，经过各级员工的共同努力和奋斗，公司基本上完成了既定目标。为感谢员工一年来的辛勤劳作，公司定于××月××日下午召开员工表彰大会，晚上承办分岁酒犒劳大家，同时在分岁酒会时穿插抽奖节目，具体方案如下：

一等奖1名奖励价值3000元左右笔记本电脑一台

二等奖2名奖励价值1000元左右数码相机一台

三等奖5名奖励价值500元左右床上用品

四等奖10名奖励200元移动充值卡

五等奖20名奖励100元移动充值卡

- 1、凡参加××分岁酒会的员工，随机发放奖券一张。奖券分正副联，工作人员在抽奖前将奖券的副联撕下放入抽奖箱，奖券正联员工自己保存，待中奖时出示核对并确认。
- 2、现场工作人员会邀请总经理、副总经理、员工从抽奖箱中抽出中奖的奖券。
- 3、员工提前离开分岁酒现场的，即使被抽中也视为无效，现场立即重新抽取。