

商场活动抽奖套路 商场活动策划方案(优秀9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

商场活动抽奖套路篇一

尊敬的各位商户：

您好！

xx月xx日—xx日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额。

经市场研究决定，将于xx月xx日——xx月xx日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。

现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。

具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一 品牌建材十元一元大放送

活动时间□xx月xx日—xx月xx日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。（时间□xx月xx日—xx月xx日）

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者（以成交额为准）。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。（特价、团购商品除外）

三、商家签名低价销售 全市最低价

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

四、国庆购物大奖等你带回家活动 100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。（购的越多，奖的越多）

活动时间xx月xx日—xx月xx日。

奖项设置：

一等奖： 品牌空调 每日一名

二等奖： 彩电 每日五名

三等奖： 电饭煲 每日十名

纪念奖： 精美小礼品 人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于x月x日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

商场活动抽奖套路篇二

周末抽奖活动策划方案

- 活动名称

盛世佳苑周末抽奖大回馈

- 活动时间和地点

周六 盛世佳苑售房部门口

- 活动主题

春季购房潮 大奖抽不停

- 活动对象

任何人来访即可参加

- 活动目的

春节过后，春天也紧接着来到，随着项目交房日益临近，淇县人民购房热潮也开始升温。盛世佳苑的抽奖活动也即将回归，趁着周末客户来看房选房的时候，伴随着热闹的活动现场，拉动客户的购买情绪，促成现场成交，实现项目大卖，达到推广和造势以及销售的三个目的。

- 活动内容

免费的抽奖活动从早上开始进行，参加者需要先到售房部门前工作人员处登记姓名以及电话，主券副券登记完整之后本人保管好手上主券，一边等待开奖，一边还可以到售房部了解房子，里面有销售人员负责为你耐心讲解。户外还有搭建好的舞台，专业的演绎人员安排有精彩的演唱和舞蹈，在表演同时穿插抽奖，抽取顺序依次是4等奖、3等奖、2等奖、1等奖，现场主持人通过副券通知中奖人员名字，中奖者有序到工作人员处领取奖品。

奖品以及数量 1等奖：品牌洗衣机一台

2等奖：高档电饭煲一个，共三名

3等奖：高档储物箱一个，共20名

4等奖：精美雨伞一把，共30名

- 日程安排

时间

内容

地点

人员

8:00

物料准备，现场布置

售房部门前

郭鑫立 丁龙

8:15

抽奖人员登记

售房部门前

张国庆 李彬

8:15

现场秩序维持

售房部门前

闫晓翔 王利红

8:15

客户接待以及讲解

售房部

梁秀芬 杨刚

8: 15

现场车辆管理，奖品看护

107路边

郭鑫立

8: 15

到县城繁华地段宣传吸引客户来访

县城

丁龙

9: 30

配合主持人开始抽奖

售房部门前

郭鑫立 丁龙

9: 30

中奖人员核实并且派奖

售房部门前

张国庆 李彬

9: 30

售楼部接待以及案场工作

售房部

梁秀芬 杨刚 王利红

11:30

活动结束，整理现场卫生

售房部门前

张 丁 李 杨 郭

11:30

抽奖人员统计并且整理

售房部

王利红 梁秀芬

- 活动预算

用途

物品

数量

参考价位

宣传

单页

500

0.1元

服务

纸杯

50

0.15元

奖品

洗衣机

1

600元

电饭煲

3

150元

储物箱

20

50元

雨伞

30

10元

演出费

--

--

1000元

初次之外，现场设备的电费以及客户饮用水费用无法计算。

商场活动抽奖套路篇三

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。

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；

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。

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。

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。

商场活动抽奖套路篇四

活动主题：喜迎教师节礼品大赠送——祝老师们身体健康、生活快乐

活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

活动安排:

针对对象—各大中小学校的老师

具体内容—9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式—每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物；

针对对象—任何人士均可参加，年龄不限

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话；9月9日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。另：凡参加者都可获一份精美礼物。（礼品限1000份）

针对对象—9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容

a.家电组——喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择——采购部

样机陈列——家电组

pop支持——市场科

b.文体组——迎“教师节”文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——文体组

pop支持——市场科

c.烟酒组——老师，我们喝一杯吧！

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

d.书店——本人凭教师证购买图书打8折！

口号：用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

活动配合：

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

师恩在心祝福语真

20xx年9月1日至9月16日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元(超市满30元)的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计xx份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场(超市)负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4□xx份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份(设定价值2元)，限领一份，时间截止日为了9月16日。

7、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：**(商家)祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此最好设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

1、邮资明信片：1元/张*xx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份*xx份=4000元；(由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要xx份，具体商家自行确定)

3、宣传费用：1000元；

4、总费用：7000元。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

商场活动抽奖套路篇五

六月佳礼 扮靓父亲

六月佳礼 扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张；

1、在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色球代表四等奖。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”父亲的节日只有一天。“为父亲过生日吗？”等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小圈连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作

为一个公益的. 活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

商场活动抽奖套路篇六

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的' 影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：月日-月日

活动内容：

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名) 优秀煮意奖：奖价值斤大米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖

品。

商场活动抽奖套路篇七

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“xxxxxxx”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

10月17日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a□活动时间：10月17日

b□活动表现形式：

c□活动流程

凡在xx商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领

取人基本资料

d□准备工作及完成时间：略

e□注意事项

小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f□两点建议

从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a□活动时间：10月xx日—11月xx日

b□活动表现形式：特价

c□活动流程

准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

促销商品摆放在门店显眼处

制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d□注意事项

本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

印一点建议

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。

而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“xxxxxx商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

一、关爱老人送温暖：特价销售保暖衣

凡在重阳节当天，年龄在60岁以上的'老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

二、孝敬老人：商场奖励

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

三、佳节不忘孤寡老人

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

四、免费赠送代金券

重阳节当日凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。

场外布置：

制作条幅：99重阳节xx提醒您：常回家看看

制作版面：

- 1、喷绘重阳节的来历。
- 2、制作活动内容版面。

商场活动抽奖套路篇八

“迎新年”来造势。庆新年时间选择是20xx年1月1日-1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在新年期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

开展会员特别促销活动。

4. 新年前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一)二元家电惊爆大放送

20xx=2000+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二)20xx朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

商场活动抽奖套路篇九

活动前言：端午节当天，超市将以全新的活动版块及其内容，为您及家人提供一个温馨的购物场所，让您感受一个难忘的端午佳节。

活动内容：

一：超市的播音室于当天将适时推出为亲友送歌的免费业务，以带去您对身边亲友的祝福与节日的问候，让舒适的购物场所更添温馨的氛围。

二：超市将设立“老公寄存处”，不爱逛街的老公被老婆“寄存”此处，看书、喝喝咖啡、吸吸烟，逃却逛街之苦，不亦乐乎。

三：当天购物金额数每满15元可获赠超市提供的优质粽子一个，依此类推，多买多送。

四：推出“六六顺金球制胜法”的摸奖活动。

细则如下：消费者凭30元以上的购物小票即可参与摸奖。摸奖时，每次只能摸出一球，购物额每30元可摸奖一次。

摸奖箱内将设有55个白色乒乓球与1个黄色乒乓球，其中，黄色球为中奖球，奖金值为每球50元。

超市每隔一小时将取出一个白色球，并再放进一个黄色球，直至有黄色球被消费者摸出为止。

参与摸奖的消费者，只要能摸出箱内的任一黄色球，则箱内所已经投放的黄色球一并视为归其中得，并可当场兑换与黄色球数相应的奖金额。

活动评估：此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。

通过此次活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。