

抽奖活动方案创意流程(优质6篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

抽奖活动方案创意流程篇一

本店在节日期间的商品价位要在大众普遍接受范围之内，性能要针对外地人口的心理特点进行有效地选择，性价比比较高的商品要保持货源的充足。

广告促销现如今价格的吸引仍然是促销的重点，节日的前一个礼拜要进行大范围的广告宣传，宣传方式为：宣传单页，海报，条幅以及足校人员的店面宣传，此宣传可以突出以下几点：

1. 超低的价格，
2. 丰厚的赠送礼品(月饼，或是手机配件或是来店即有获得大奖的机会)，
3. 给消费者带来的便利和好处，
4. 以自身产品的长处来和竞争者或是替代品的短处进行比较。

人员促销在节日期间要安排专门的促销人员，要求：待人态度好，有很好的职业道德，对本店的商品价格性能等各个方面要熟悉，业务能力要强。此手段目的在于通过和消费者的交流可以很快的找出消费点，增加消费者的消费欲望以达成交易。

店面营销，在节日期间要保证店面的外在形象，各个促销设备的到位，店员的良好形象，以及有意的营造火爆的气氛。

节日的前两到三天的时间进行试促销活动，及时的发现问题，及时解决，以保证节日促销的顺利进行。

促销前期要做好各个方面的准备工作，包括：物料，宣传设备的到位，以及宣传人员的培训等各类工作。在促销期前，要保证一切工作的顺利开展。

中秋节促销活动后要总结各类信息，来店人数，购买人数，购买种类，出现的问题，后期可能出现的问题和解决方案，进行综合分析，为十一期间的促销应得更大的胜利做准备。

此次促销活动大体方案在此，我们可以在成就最大化利润，在消费者和店面利益的基础上作出合理的工作。

抽奖活动方案创意流程篇二

具体而言，我们给客户提供的微信现场活动方案包括以下三项：微信路由器，互动墙，微信游戏（包括微红包、大转盘、刮刮乐、魔法星星和砸金蛋），主要目的是借助活动帮助客户积累粉丝。要知道，来房展的消费者都是高质量的精准消费者，吸引这种粉丝非常有意义。

本次上海房展，共有20几家楼盘使用了我们点点客的微信活动方案。我参与的是绿地集团在上海郊区的楼盘“路易宫”，只要7900元/平起，连我自己都不敢相信。当晚就因为激动而一夜未眠，作为菜鸟，第一次参加这么大型的活动，着实兴奋啊。

5月1日，房展第一天，我和同事提前2小时随客户一起进场，正式了准备工作。包括二维码宣传物料的摆放、微信后台的现场测试、礼仪小姐的再次培训、主持人的现场彩排，互动

墙要用到的投影道具的准备等等，杂事一箩筐啊。当时真的是一个头两个大啊，好在团队的哥哥姐姐们干劲十足，条理清晰，分工明确，我也不甘落后，在前辈们的帮助下顺利完成首日展会准备工作。

展会前半小时我们将“互动墙”准备就绪了，九点准时推出。大约九点十分，我们迎来了展会第一天的第一位消费者，一位30多岁的男性，他对着二维码看了一会之后便转过来咨询我参与的方法，当时我是相当激动得有点语无伦次，在教会他怎么扫码并成功关注公众号后，菜鸟我内心的成就感爆棚有木有啊。

玩“互动墙”的时候，我被安排将极具个性的典型回复提示给主持人进行现场播报，有对情侣消费者回复的信息被频频选中，忍不住连续玩了半个多小时才依依不舍的离去。在后来的几天，开馆之初负责人便安排我们内部工作人员带头参与，满满的屏幕显示带来的引导效果好到出乎意料。不得不说，“互动墙”也是我这个半内行最钟意的一款微信产品，它不但先声夺人博眼球，而且可以一“墙”多用，客户可以通过它和消费者互动，也可以利用它对自己的产品做品牌上的宣传，还可以在部分时段播放企业宣传片等，绝对的百搭款吸粉利器。

在此提醒大家，“互动墙”最好弄在室内。本次有一家户外搭建展位的客户，因为光线太亮无法看清投影幕布，只得放弃。另外，“互动墙”对网络信号过于依赖。而展会现场人流密集，大家都在抢信号，实际玩起来就会出现很多问题。下面我就来说说对信号依赖最大的我们另一个微信吸粉利器：微信路由器。

微信路由器几乎是和“互动墙”同步准备就绪的。本来，这应该是吸粉最强大的武器，它直击展会现场无wifi信号的软肋，而消费者只需关注企业的微信公众账号就可使用免费wifi这一刚需必定会受大受欢迎。事实也是如此，慕名前来询问

我wifi接入方法的消费者前仆后继。

然而，虽说我们的路由器是工业级的，比普通的家庭路由器在性能和功能上都抛开几条马路，但由于展会现场人流过大，大家都在用信号抢流量，在10点半以后的`人流高峰时段，我们的路由器的信号就显得力不从心。现场就发生了微信后台一度瘫痪，我们只好拿出最后的杀手锏，掏出各自的手机，集齐移动、联通、电信三路网络[]pk出最强信号，轮流召唤微信后台。最让我庆幸的是路由器的问题并没有引起现场活动的完全中断和消费者的群情骚动，短暂的调整之后一切又变得井然有序起来，我的内心也忍不住贱贱的嘚瑟起来：一定是我们微信游戏本身太给力了，消费者对网络问题的注意力才会这么轻易被转移。

事后听我们另外一位同事说，路由器用在商家、房产售楼处的效果极佳，信号稳定，吸粉率几乎是百分百……回去的路上，团队的一位姑娘还在念叨：像展会这种大场合，还是要根据实际情况多准备几台路由器以及移动联通电信等不同的3g无线网络，以备不时之需才可以啊。

展会第一天，由于主持人迟到，9点不到，同团队的一名男同事便赶鸭子上架冒充了一回主持人，没想到效果还不错，主持词的内容和说话语调都恰到好处，正中消费者下怀。事后他跟我们说最遗憾的是没有打扮的更帅一点，才会导致有位循着声音找到他本人的女粉丝在看了他一秒之后，便迅速转头去玩微信了。第二天，活动主持人准时到达会场，可能是他对活动详情了解的不够透彻，现场煽动效果并不如预期。第三天，客户方果断换了一位更专业的主持人，现场效果才又恢复了活动首日的热闹和狂欢。看过主持人现场主持之后，方感到他们对活动现场的效果至关重要，怎么介绍，怎么拉动现场氛围，相当重要。

接下来，再说说我们十点半推出的“微红包”，经过过年发红包的洗礼，大家对微信红包的概念已经相当熟悉，所以玩

起来都驾轻就熟，再上百分之百的中奖率，使得现场消费者参与度极高，热情空前高涨。有一位闵行的张先生兴奋地说：“自从春节之后，现在是‘每逢佳节思红包’，没想到今年的房展会上给了我个劳动节惊喜”。

微红包虽然给企业带来了粉丝瞬间激增的良好势头，但是高中奖率也导致慕“红包”而来的观光客过多，资金浪费在所难免。首日展会结束之后，项目经理就让我们留下对部分参展房企当日数据进行了深入分析，将意向客户出现的高峰时段做了标记，第二天便加强了“微红包”在该时段的宣传力度，其它时段则弱化或不做宣传，尽量减少资金浪费。他还建议在场的房企在以后的展会开始之前可对以往参展经验和数据进行更透彻的分析，使宣传资金得到更高效的利用。

值得一提的是，上午11点半到下午1点之间是展会休息时间，在此期间，很多上午未能抽到奖品的消费者坚持驻守在展位，等待下午的第一次微信抽奖。由于休息时间人流量较少，加上时间充裕，正好满足了房企工作人员与客户一对一沟通的愿望。绿地的置业顾问小陈告诉我说：“这个时间段的客户比较精准，他们往往会非常乐意的和我们聊起项目和房源，并且会主动要求预约看房”。

提到二维码摆放，原计划在展位内的每个小桌上摆放10个太阳形状的桌夹式二维码供消费者扫描，在实际应用中同事发现，真正起到作用的还属展位入口处500px*500px的超大二维码，尤其在下午一两点入座与置业顾问洽谈的消费者逐渐增多时，这些迷你二维码完全就是适得其反的活累赘，发现问题之后，同事吩咐我立刻以城管的速度将多余的9个“小太阳”撤走，只留下一个在桌上展示。

另外，大转盘、刮刮乐、砸金蛋和魔法星星等微信产品普遍被我们分别错时安排在本届房展会的下午1点半、2点半、3点半和4点半，要玩这些游戏，前提也是必须关注房企的公众号，因为以上四个游戏比较雷同，都是抽奖形式，我就一起点评

下了。

抽奖游戏的核心还是奖品，一是奖品要吸引人，二是奖品要中奖概率高。本次展会中，我们的客户绿地集团就设置了不同梯级的奖品，而且最低一档的冰红茶基本玩了就有，这样就造成了现场排队领奖的火爆场面；而我们的另一家客户只设了一个一等奖大奖，大家久抽不中，也就失去了兴趣，造成无人问津的冷落场面。

此外，有些吸引力较低的奖品往往会造成消费者对该游戏不屑一顾或中奖之后弃之不领的现象出现。来自江苏的吴小姐就向我抱怨道：“驱车2小时来到展会，为的是购房优惠，现在竟然只中了一盆绿植，觉得不值，宁愿放弃”。所以，参展企业在活动开始之前应该准备更多与消费者实际需求相匹配的奖品。比如房展会上提供购房优惠券、家具、家电或装修抵用券等，提高消费者的参与度。

还有一点要总结的就是：在消费者流动性较大、企业和消费者往往只有一面之缘的公开展会，可以只选择4个游戏中的一、二即可，同时也帮助企业节约人力、物力，现场更易得到控制。而若是在售楼处或者中小型的场所，现场消费者数量较少且停留时间较长的，可以4种同时上，在不同的时间点玩不同种类的游戏，通过不同奖品设置的不同游戏，不断刺激消费者参与。

一天的活动下来我发现，精准消费者在参加游戏互动之余对项目详情及购房优惠关注的更多一些，而随便看看的过路人则对奖项设置十分关心，包括从来没有接触过微信的老年朋友，甚至在手机根本无法安装微信的情况下，也执意要求我指导他参加活动，急得我是满头大汗无从下手。

最令我们痛并快乐着的是客户领导到展会现场的考察，原本我们定的目标是展会期间总共吸引粉丝500人，然而第一天下午客户领导考察现场之后将吸粉目标指标提到800，而第二天

我们顺利冲800大关后，又将这一目标调整为1000。最终，我们三天吸粉近20xx并在展会现场售出11张购房预售卡，折合房价过千万了，客户是相当地满意。

随着“五一上海房展”的落幕，连续3日每天不低于12小时的工作量，如愿换来了我们客户的认可和客户的不俗业绩。总之，亲历过本次房展会的微信实战后，个人干货总结如下：

1、微信推广在各类展会现场大有可为，只要运用得当，条件允许，吸粉效果较之传统方式有效不少。

2、微信推广的活动现场，主持人和礼仪小姐的作用也非常关键，主持人是否具有煽动性、礼仪小姐是否利用得当，都会对现场人气和消费者扫码热情有着极大的影响。

3、网络信号是关键，3g和现场信号情况必须提前做好测试和准备，路面不好再好的跑车也寸步难行。

4、游戏奖品是关键，要针对目标消费群体悉心研究，更贴合需求和有料的大奖，方能增加吸引力。

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

活动宣传方案本站合三篇

抽奖活动方案创意流程篇三

xx抽奖总动员。

20xx年x月x日—20xx年x月x日。

xxxx□

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*，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。

6、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。

7、场地要求：舞台附近全部清空。

8、宣传语：亲爱的小朋友们家长们□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！！！！

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

活动宣传方案本站合三篇

抽奖活动主持人串词精选

抽奖活动方案创意流程篇四

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

国庆活动方案本站锦四篇

活动策划方案本站锦三篇

抽奖活动方案创意流程篇五

借助元旦假日消费，且元旦又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：佳威元旦惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活

动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满xxxx即送xxxx现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广大顾客活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满xxxx领取一张，超过xxxx部分金额以xxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□xxxxxx可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客。

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显元旦与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

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

精选中小企业年会抽奖活动方案

关于中秋活动方案范文合集五篇

关于活动策划方案范文合集四篇

公司抽奖活动主持词

关于综合实践活动方案范文合集八篇

抽奖活动方案创意流程篇六

二、活动名称抽奖go购乐

三、活动内容

(一)、靓夏新折扣场内各楼层夏季商品全面折扣销售;(各楼层折扣见附表)

(二) go乐透抽

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)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。)

2、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xx名精美礼品一份(印上logo)

(五)、现场活动

1、大胃王趣味赛

时间：6月1日pm3:00

地点：一楼广场

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。

协办单位：日式海鲜餐厅、上海汤包义式餐厅

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