

酒店抽奖活动方案 抽奖活动方案(汇总5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

酒店抽奖活动方案篇一

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。

酒店抽奖活动方案篇二

抽奖促销，通常为一些大型超市销售库存商品所采纳。抽奖促销是通常利用顾客“以小赢大”的心理，通过抽奖赢取现金或商品来刺激顾客的购买欲望。这种促销方式面对的消费群体数目众多、范围广泛，抽奖本身也是宣传产品很好的广告形式，一方面能加强顾客对商品的了解；另一方面也有利于为自己的店铺形象作宣传。

活动主题

“春节到，好运来”抽奖促销活动

活动时间

春节节假日

活动内容

1、活动期间，凡在本超市购物累计满__元的顾客，即可凭当日购物小票到服务台抽取奖券一张，每张小票只能抽取一张奖券，抽奖后小票回收。

2、本次抽奖活动共设置6个等级的奖励，具体设置如下。

一等奖：__洗衣机一台

二等奖：__豆浆机一台

三等奖：__挂烫机一台

四等奖：__压榨花生油一壶

五等奖：__洗衣液一瓶

纪念奖：__保鲜盒一套

3、本次活动采用现场开奖方式，中奖者凭借中奖的奖券到服务台领取奖品，领奖最后期限为购物当天超市停止营业之前。

活动细则

1、活动的成本预算

商家在策划抽奖促销活动时，应根据自身店铺的可承受促销活动的规模制定抽奖促销时的奖品价值。同时，要预算好在整个活动期间进行的广告宣传费用以及其他辅助费用(活动处理费用、公证费、汇编人员费用等)。

2、奖品的选择

(1) 奖品要具有特色

商家在选择奖品时，不要以为奖品是额外送给顾客的，就随

意选择应付了事。要知道，在某种程度上而言，奖品也代表了商家的形象，因此，应选择质量好、符合商家形象、具有时尚感的奖品。如果还能够考虑到当下顾客的需求，则更好不过。

(2) 奖品与产品的价位要相匹配

商家在选择奖品时，要注意奖品与产品的价位要相匹配。如果是售价低的产品，最好采用中奖率低，但中奖面广的方式；如果是售价高的产品，则可以采用适当设置大奖，但是中奖面小的方式。

(3) 大、小奖的数量设置要适量

商家在奖品数量的设置上，大小奖品要适量。据调查，顾客最感兴趣的奖项就是最高奖，如果没有大奖，则无法引起顾客的参与欲望。因此，一定要设置适量的大奖。同时，要多设置小奖，这在很大程度上能够刺激顾客的购买欲望。

3、抽奖促销的方式

(1) 回寄式抽奖

回寄式抽奖要求顾客将自己的姓名、地址等信息填写好放入信封内，邮寄到指定地点参与抽奖活动，有的商家还要求顾客提供购买商品的凭证。这种抽奖方式的优势在于，可以获取顾客的资料，便于今后继续开展促销活动。但是这种方式也有不可避免的劣势，邮寄的方式需要一定的时间，再加上还需要顾客自己承担邮费，难免会让许多顾客望而却步。在如今这个通讯业发达的时代，商家可以选择将邮寄到指定地点改成发短信到指定号码，或者是发邮件到指定邮箱。最后需要注意的一点是，商家要对顾客的真实信息保密，不要随意透露出去。

(2) 当场兑现式抽奖

当场兑现式抽奖也叫“即开即中式抽奖”，一般商家将奖券或其他中奖凭据置于产品包装内，顾客在购买商品的同时就能够知道自己是否中奖，中小奖在当就能够领取到奖品，而中大奖则需要到指定地点领取。这种抽奖促销的方式符合现代人们追求方便快捷的心理，所以很受消费者欢迎。这种方式对顾客刺激性大，有较强的吸引力，但是也存在不足之处，运用的次数多了，顾客就会渐渐失去兴趣，如若想一直保持顾客的新鲜感，就要在不改变其本质的基础上，创造出新的模式。

(3) 多重机会式抽奖

参与多重机会式抽奖促销的顾客享有多次抽奖的机会，如果第一轮没有抽到奖，就会自动循环到下一轮的抽奖环节中。这种方式持续的时间较长，一般分多期进行，目的是为了提提高消费者中奖机率，从而激发顾客的购买积极性。这种抽奖式促销的优势在于，能够调动起那些觉得自己运气不好，或是因为奖品价值小而不愿参与的顾客的积极性。但是需要商家提前做好周密的计算和安排，避免同一个顾客多次中奖。

(4) 定期兑奖式抽奖

定期兑奖式抽奖促销的方式是在顾客参与抽奖一段时间后才公开摇奖，而顾客粗腰等待一段时间才知道自己是否中奖。商家在使用这种方法时需要注意的是，兑奖之后要将顾客的奖券回收。

(5) 无购物式抽奖

无购物式抽奖的主要目的在于对商家进行宣传，因此不需要顾客购买商品，只需要顾客从商家的'宣传中取得奖券。填好个人信息后，即可参与抽奖。

4、活动策划的注意事项

商家在进行抽奖活动前，为了避免引起一些不必要的纠纷，有以下事项需要告知消费者：标明活动的开始和截止日期，一方面促使消费者把握机会踊跃参加，另一方面为商家减少不必要的纠纷；选用何种抽奖方法、什么时间在什么地点抽奖、什么时间以什么方式公布中奖者名单，以及用什么方式通知中奖者领奖地点等，都要明确标示出来；制定抽奖资格，如：“消费满__元，即可参与抽奖”；禁止主办企业、经销商和聘用的广告公司的工作人员及直系亲属参加抽奖，此举是为了向顾客证明抽奖活动的公正性；具体设立的奖项、奖品数量、开奖次数、开奖时间、中奖公布方法及时间要清楚明白地告诉顾客；说明顾客可以参与抽奖的次数，是每人仅限一次还是不限次数可循环参与；告知顾客对抽奖活动进行监督公证的具体公证机关名称；说明大奖得主是否需要自行缴纳个人所得税；告诉顾客领奖时必须携带证明材料，按照规定领奖时间和地点领取奖品；说明活动会请公证处公证，与举办方有关联的人员不在本活动参加范围内、所有参与者的资料将归举办方所有、举办方保留活动解释权等。

流程要求

1、公布中奖者名单要及时

商家如果没有采用即抽即中式的抽奖促销方式，就一定要及时公布中奖者的名单。通常是在当地的大众媒体上公布中奖者名单(包括身份证号码，但中间几位则需要隐藏，避免泄露顾客真实信息)，同时逐一打电话或者发短信告知中奖者本人。与此同时，要在卖场内设置一张展板，上面写明中奖者姓名和具体的中奖信息。这样就可以增强抽奖活动的可信度，便于下一次再举行抽奖活动时吸引更多的顾客参与进来。

2、抽奖形式要具有趣味性

商家如果能在抽奖活动中增加一些游戏环节，则能够很好调动起顾客参与的积极性，例如：将普通的抽奖箱变成大转盘、投飞镖、摇乒乓球等。在吸引顾客的同时，还能够起到宣传造势，扩大影响的作用。

3、扩大纪念奖的比例

顾客愿意参加抽奖促销的活动，很大程度上是希望能够获取一定利益，如果多次参加却分毫未获，难免会让他们对活动失去兴趣。如果偶尔能够得到一些纪念品，顾客的内心就会感到满足和快乐，从而增强对商家的好感。

4、抽奖促销方式要丰富多样

5、不要泄露顾客的个人信息

抽奖促销活动不仅要将在中奖信息对广大顾客如实公布，也要保证不泄露中奖者的个人信息。例如：在公布电话号码时，可以只公布前3位和后4位，隐藏中间4位数，则能够做到两者兼顾。

方案评估

抽奖促销活动虽然被商家广泛运用，但仍存在着一些不足之处：参与者不一定是目标顾客，有的仅仅是单纯为了抽奖而参加；无法预估参与人数，在成本控制上难以把握；活动过程需要经过精心的策划和准备，活动周期较长，后续工作也较多，实施起来需要格外严谨有些顾客会因为屡次未中奖而对商家产生不信任的心理。如此看来，商家在进行抽奖促销策划时，一定要量力而行，认真考虑以上问题，避免在活动中出现差错，甚至导致亏本。

酒店抽奖活动方案篇三

凡于20__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。

二、抽奖活动时间

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。

三、抽奖活动现场

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

四、抽奖活动奖品

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

五、抽奖活动规则

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。

酒店抽奖活动方案篇四

一、年会主题：

___公司20__年终总结大会

二、年会时间

20__年12月31日下午14点00分至21点30分

会议时间：14：00——17：30

晚宴时间：18：00——21：30

三、年会地点

___酒店一层多功能宴会厅

四、年会参会人员

公司全体员工

五、年会流程与安排

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

(一) 年终大会议程安排

13: 50 全体参会员工提前到达指定会堂，按指定排座就位，等待员工大会开始；

14: 00—15: 30 大会进行第一项，各部门及各项目负责人上台分别做年终述职报告。

15: 30—15: 45 大会进行第二项，由行政人事部负责人上台宣读公司各部门及项目主要负责人人事任命决定书。

15: 45—16: 00 大会进行第三项，副总经理宣读20__年度优秀员工获得者名单；优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金；优秀员工与总经理合影留念；优秀员工代表发表获奖感言。

16: 00—17: 30 大会进行第四项，总经理做总结性发言。

17: 30 大会结束，员工散会休息，酒店布置晚宴会场

(二) 晚宴安排

18: 00—19: 00 用餐时段：公司领导及员工到各桌敬酒，同事间交流沟通，拉近彼此距离。

19: 00—21: 00 娱乐时段：

文艺节目(2—3个节目)

游戏1：坐气球比赛，用具：3把椅子、各装20支气球的3个箱子；

文艺节目(2—3个节目);

游戏2: 抢凳子; 用具: 5把椅子, 围成一圈;

文艺节目(2—3个节目)

游戏3: 筷子运钥匙链;用具: 12支筷子、2个钥匙链;

规则: 6个人一组, 分为两组, 每个人嘴里叼一只筷子, 将钥匙链挂在第一个人的筷子上, 第一个人将钥匙链传给第二个人, 必须用筷子传, 不能用手, 哪个组最先将筷子传到最后一个人的筷子上, 为赢。

游戏4: 呼啦圈传区别针;用具: 呼啦圈3个、曲别针18个;

游戏5: 踩气球;用具: 100个气球

规则: 分为两组, 一组5个人, 每个人球上绑10个气球, 主持人限定时间3分钟, 互相踩对方队员腿上的气球, 3分钟后, 看哪个组队员总署气球省的多, 就胜出。

幸运抽奖活动: 用具: 抽奖箱、卡片49张、乒乓球49个

每个人手里有一张带数字的卡片, 将乒乓球上写上相应的数字, 放进抽奖箱, 指派专人分别来抽一至四等奖。

最后主持人邀请全体员工上台合影留念

六、年会准备及相关注意事项

(一)年会的通知与宣传: 公司办公室于今天向机关各部门及各项目部发出书面的《关于20__年度年终总结会的通知》, 对本次年会活动进行公示和宣传, 达到全员知悉。

(二)条幅的制作: 红底黄字字幅, 具体文字内容: “北京大

龙七分公司20__年度年终总结会”（条幅规格： ）

(三)物品的采购：抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席位人名牌(会议用)、笔、纸、员工席位卡(晚宴用)、会场布置所需气球、拉花、花篮;游戏所用乒乓球拍、乒乓球;抽奖箱;会议所需矿泉水、晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四) 现场拍照：提前安排好相关人员携带数码相机，做好大会及晚宴活动现场的拍照工作。

酒店抽奖活动方案篇五

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。

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。