

年终抽奖活动策划 抽奖活动方案抽奖活动策划方案(精选9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

年终抽奖活动策划篇一

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。

年终抽奖活动策划篇二

4月30日—5月9日

5. 1欢乐购物节——购物满100数码相机天天中

购物满100数码相机天天中

抽奖时间： 4月30日—5月9日每天晚18： 00抽奖

换券地点： 正门前

活动内容： 活动期间，凡在绥中兴隆百货累计购物满100元，即可凭购物小票或信誉卡，到正门前换取抽奖券一张，200元两张，黄铂金、大家电、手机、数码电脑300元一张，600元两张，依此类推。已换抽奖券的顾客参加每天晚18： 00在正门前举行的抽奖活动。三星数码相机天天中。

奖项设置：

一等奖： 每天1名

奖价值1480元三星数码相机一部

二等奖；每天10名

奖九门口水上长城旅游门票两张

(门票由景点提供)

欢乐就到大家庭

1、五一到兴隆；开心又得奖

5月1日—4日，绥中兴隆百货推出“有奖转转转”活动，各楼层均设立脑筋急转弯答题处，顾客答对三道题即可获奖品一份。

2、广场电影大家看

5月1日—3日，绥中兴隆百货每晚19：00—20：30在正门外广场播放露天电影。遍览银幕经典，回味旧时生活。

3、天天唱“大戏”天天有精彩

5月1日首届钟表节开幕式，宝时捷手表大型露演：

5月2日完达山奶粉品牌日大型推广会：

5月3日蒙牛演绎大篷车全国巡演绥中兴隆站

年终抽奖活动策划篇三

为活跃公司氛围，奖励员工做出好成绩，****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。抽奖活动策划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。

年终抽奖活动策划篇四

主持人：今天的晚宴真是欢声笑语，其乐融融。在大家吃好喝好的同时，医院还为大家准备了幸运大抽奖，此次抽奖分为一等奖1名，奖品是xx;二等奖2名，奖品是xx;三等奖3名，奖品是xx。下面抽奖环节马上就要开始了，看看今天的幸运儿将会是谁?有请x院为我们抽取今天的三等奖，奖品是价值xx元的xx。请中奖的同事们上台领奖。(领奖中)请x院派发奖品。

主持人：恭喜中奖的同事，希望未来的每一天都有好运相伴，同时也感谢x院给我们带来的好运气。

主持人：下面，我们有请x院为我们抽取今天的二等奖。奖品是价值xx元的xx!请中奖的同事们上台领奖。(领奖中)请x院派发奖品。

主持人：精彩抽不断，好运等你来。下面有请x院为我们抽取今天的一等奖。奖品是价值xx元的xx。请中奖的同事们上台领奖。(领奖中)请x院派发奖品。

主持人：再次恭喜中奖的同事，没有中奖的同事内心一定是很失落的，我告诉大家一个惊喜：医院怎么会让我们空手而归呢?没有中奖的同事都将获得红包一份，让我们掌声谢谢医院。(专人派发中)

主持人：大家是不是觉得这个年会到此就结束啦，不，医院还准备了现金抽奖，大家是不是

很激动呢?下面有请x总为我们抽取，中奖者将每人获得xx元现金，让我们看看是谁这么幸运呢?第一位中奖者是xx。恭喜恭喜，请中奖的同事们上台领奖。(领奖中)请x总派发奖品。

尊敬的各位领导、各位业主、各位同仁：

大家上午好！

在这个草木繁盛、鸢飞鱼跃的季节，欢迎各位来到某某大厦开盘暨抽奖仪式现场大家都知道，某某大厦是由xx建设开发有限公司投资兴建的宜商、宜注宜投资的综合性商务大厦。那么，在抽奖之前，我要向大家隆重地介绍□xx建设开发有限公司的x董事长跟大家见面！大家掌声欢迎xx董讲话！

□xx董讲话）

谢谢xx热情洋溢、振奋人心的讲话！接下来就是激动人心、扣人心弦的抽奖了！接下来的幸运时间属于在场的每一位业主！

大家看，本次活动设一等奖x名，奖品是xx柜机空调x台；二等奖3名，奖品是xx热水器x台；三等奖x□奖品是xx光波炉x台。

还有，所有的来宾在抽奖活动结束后可以凭登记时领到的卡领取纪念品x份，当然，仅限xx名！

我想此时此刻一定有很多业主朋友已经迫不及待了，别着急，我再来说一下咱们的活动规则，抽奖马上就开始了！

我们先抽三等奖。我会邀请现场的一位业主代表来上台抽奖。三等奖获得者在我宣布三次后还是没有到现场的，可以在活动结束后中午xx前，凭落定协议书，及本人身份证到销售中心领取！格兰仕光波炉给您留着呢！

但是，二等奖就不太一样了。二等奖，业主本人必须到场，如果我在宣布三次后还是没有到现场的，机会就只能交给别人了，直到抽出到场业主为止。

一等奖跟二等奖的抽奖方式一致。

好的，现在开始抽奖，请工作人员做好配合。我们先来抽取三等奖。

二等奖。（获奖感言）

一等奖。（获奖感言）

主持人现场即兴发挥。

好了，再次感谢所有的好朋友光临某某大厦开盘暨现场抽奖仪式，谢谢所有业主对xx建设开发有限公司的厚爱！祝大家家庭幸福，万事如意，再见！

年终抽奖活动策划篇五

一、活动主题□xx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□xx

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!!!

篇二

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。

现场抽奖活动策划方案购物抽奖活动策划方案

年终抽奖活动策划篇六

从8月26日至9月15日，有几个营销机会：

- 1、中秋节（9月14日，放假三天，13、14、15日）。这是一个重大的传统营销节点，每年各个商家均重点应对。今年中秋在奥运之后，国庆之前，夹在两个重大节日（或事件）之

间，有利有弊。利是得奥运之势，人们在百年盛事奥运会之后，欢乐情绪会继续延续；弊是在国庆之前，人们会把消费需求的时机延迟到国庆期间。我们要做的就是：让顾客把该消费的放在中秋消费，尽量减少国庆的不利影响。

中秋的节日商品——月饼，是一个节前消费，节后就无消费的商品。因此，提前20天做中秋节促销活动，月饼、红酒、洋酒、保健品是重点促销商品。

中秋节团购、礼品赠送具有较大的营销机会。经过与部分店长沟通，了解了去年的团购情况，洪梅最好，大约有20来笔，大岭山也有10来笔，火炼树、树田、共联不怎么好，其原因是有的厂家或机构早有预订（主要是月饼厂家抢先做了）。今年，我们可以早一点做，派专人上门推销。

2、教师节。这是一个不重要的节日，各分店周边的学校也不多，学校的消费也不是很强劲。不过，可以把学校做为一个营销对象，比如开展团购业务、文具业务等，增加一些销售，各分店可以派专人到学校联系团购和文具业务，对教师购物给予优惠，对关键人物给予更多优惠。

3、秋季开学。新学期来了，学生会有一些购物计划，比如文具、书包、美术用具用品、本子、纸张等。因此，我想抓住这个机会，做一次文化用品的促销活动。考虑到各分店全是专柜，促销商品的洽谈，就需要各位店长与专柜沟通好，确保商品丰富，价格震撼，真正有一些促销效果。

4、秋季商品全面上市。秋装、秋季滋补品的采购与陈列要做好，于活动前要进入卖场。本次重点是秋装促销。

5、夏季商品清货。继上一档期服装百货开始清货后，本期仍继续清货。减少库存，提高销售，增加现金流动量，提高经营活力。

6、丰泰2周年庆。籍此机会，可以提高丰泰店的销售，方案另做。 竞争情况分析：

共联店与spar在经营的目标对象上具有差异性，共联重点放在外来工人群众上，做足营销工作，与spar没有正面的、直接的竞争。

洪梅店与鑫鹏具有较强的竞争性，两者实力旗鼓相当。洪梅要在商品陈列、价位、气氛布置、促销活动、服务等上面优于鑫鹏。

火炼树与嘉荣：这是一个强劲对手，我们不要和它直接竞争，尤其是不要打价格战，在它余下的空间里做好我们自己的工作。

大岭山与天和、大和、华润万家：后三家是大岭山的商业中心店，中秋节里，对我司大岭店会产生一些影响，尤其是节日礼品的消费，人们会更倾向于选择后三家店。如何保持中高档商品的市场份额，是大岭店要做的事情。

丰泰与泰润：泰润喜欢跟进我们的促销活动，因此，我们要密切注意它的促销措施，快速反击。

树田与天亿、金溢：适度关注竞争对手，以自己的促销策略为主，基本不变。

西乡与联升、家家乐：两家竞争店店面较小，聚客能力较差，但是不可忽视他们的存在，在他们跟进我们的促销活动时给予反击。

目标顾客分析：

除洪梅店外，其它各店都在工业区，主要以外来工人为消费对象。这是一个低收入群体，太贵的消费不起，只能消费中

低档商品，这类人群对品牌的追求不是很强烈，生活品位较低，冲动性购买较多，计划性购买较少。因此，现场气氛很重要，低价形象要突出，各种促销手段要综合运用。二、促销目标：

1、提高月饼的销售，较去年平均销售额141458元上升到20万元（预计全司合计140 万以上）。

2、提高总销售额，较去年上升20个百分点（对比日期：07年9月5日至25日，平均每店总销售额是2051391.51元，不含大井头和三屯，共6店），达到平均2461670元/店（08年7月1日至21日平均每店销售额是：2371662元，在这个基础上只增加90008元/店），平均每店增长毛利61542元，全司增长毛利430794元。

3、传播企业形象，提升品牌形象力。 4、夏季服装清货，减少库存。 5、秋装上市推介。

三、促销方案

1、促销时间：8月26日至9月15日，共21天

4、主题商品：月饼、红酒、洋酒、白酒、香烟、保健品、水果、礼篮等。 5、促销策略：

礼金，劲献中秋。 ? 月饼买赠促销。

? 中秋团购优惠。开展团购业务，提高销售。 ? 教师购物享折扣。

? 新学期，文化用品降价促销（专柜执行）。

? 夏装清货，赠券优惠（分店自行组织，要上报总部市场部）。

6、活动内容：

活动一：巨奖疯狂送（火炼树不做）

9月14日，凡在我店超市区购物一次性金额满18元以上，百货区购物一次性金额满28元以上，凭电脑小票到抽奖处可抽奖1次，满36元或56元抽2次，满54元或84元抽3次，满72元或112元抽4次，满90元或140元抽5次，单张小票最多抽5次。

小票当日有效，盖章作废。小票金额以18或28的整数倍计，余额不计。

单独收银之专柜不参与此活动。统一收银之专柜不参与此活动的，请在现场注明。奖项设置：

特等奖1名：奖29寸彩电一台。一等奖2名：奖高级dvd机一部。二等奖8名：奖高级自行车一部。

三等奖50名：奖1.8kg华生洗衣粉一包。四等奖100名：奖方巾纸一盒。幸运奖500名：奖纯净水一支。

即开即中，奖品当场发放，奖品如有变动，以现场实物为准。

活动二：月满人间，百事可乐

8月26日至9月15日，凡是在我店购买月饼一次性金额满100元，送1.25l百事可乐一瓶或柚子一个，满200元送2瓶或2个，以此类推。多买多送，团购除外。

凭电脑小票到服务中心领取。小票当日有效，盖章作废。金额以100的整数倍计，零头不计。

活动三：中秋大礼，团购优惠

? 凡在我店一次性购物金额满1000元以上者，免费送货（5里内）。 ? 团购付款方式：现金、支票、银行卡等均可。 ? 团购专员，为每位客户提供全程优质导购服务。

? 团购预订电话，见dm封底随文，具体事宜，可与我店团购专员联系。 ? 团购优惠政策：

活动时间：8月26日至9月15日，共21天。

凡一次性购物金额满1000元以上者，送5公斤包装大米一袋；

9月10日，教师凭教师证到我店超市区购物可享95折优惠，到服装区购物可9折优惠。特价商品、折扣商品除外。单独收银之专柜不参与此活动，统一收银之专柜不参与此活动的，请在现场注明。

7、操作说明：略

年终抽奖活动策划篇七

至此母亲节来临之际，恰逢联华泉山湖10周年庆典，联华泉山湖旗下淮南国际汽配城(资料 图库 动态 评价)(改成联华泉山湖)公司将拿出部分礼品来进行微信抽奖活动，答谢广大新老客户。

11月9日-11月11日

自xx年始，联华泉山湖走过了十余载岁月。十年，只是历史长河一瞬；十年，我们携手阔步向前！联华泉山湖公司的发展，不单单是一个企业壮大的过程，而是十年来，联华泉山湖与广大新老客户一路随行、风雨同舟、共同成长的精彩写照。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。所以本次微信抽奖活动本着“答谢客户”、“感恩母亲节”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，联华泉山湖在淮南经济开发区开发了淮南国际汽配城(改成联华泉山湖)项目，汽配城项目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，联华泉山湖与您的信赖相伴成长。如今，联华泉山湖公司再次满载感恩，激情出发。

从xx年5月8日-xx年5月11日通过微信关注联华泉山湖官方微信hngjqpc□发送关键词“刮刮乐”即可参与抽奖。

- 1、一等奖5名：价值100元 毛巾礼盒
- 2、二等奖10名：价值50元 抱枕一个
- 3、三等奖20名：价值横店观影券一张

1、关注联华泉山湖官方微信并发送“刮刮卡”

2、中奖后发送的姓名和联系方式必须为真实信息

3、抽奖环节将在xx年5月8日——xx年5月11日

4、抽奖结果将在三日内，通过“联华泉山湖”微信发送到中奖客户手机

5、中奖客户随时到联华泉山湖营销部领取，领取时间为5月12日上午9点整即止。

年终抽奖活动策划篇八

一、活动目的及意义：

二、活动主题：

三、主办单位：

承办单位：

赞助商：

四、活动时间：

五、活动地点：

六、活动对象：

七、活动形式与内容：

八、活动流程：

1、客户邀约；

2、客户到场；

3、客户入座，等待活动开始；

4、主持人登台开场白□

5、微营销见面分享会；

6、现场大抽奖活动；

7、提前告知8月3日男人节活动；

8、现场活动结束。

九、前期工作安排：

十、活动现场重要事项：

十一、活动后期安排：

十二、要求与注意事项：

十三、应急预案：

十四、经费预算：

十五、预期效果及展望：

一、活动目的及意义

苍井空都卖情趣内衣了，你还不玩微信吗？机会其实每天都存在，就看你能否抓住了。微商汇的创建人何增国老师与狂乱边缘ceo情趣姐杨娜教你如何用微信、微店三步打造个人品牌。活动现场我们更会免费送出价值3800元的手机商城。活动时间□20xx年7月26日。活动地点：深圳市龙岗区南联地铁站硅谷动力1505室。

二、活动主题：如何用微信打造个人品牌

微信与微店的关系

三、主办单位：深圳市伟能网络科技有限公司

深圳市微商汇移动互联网营销有限公司

四、活动时间□20xx年7月26日 星期六 下午：2：30---5：00

五、活动地点：深圳市龙岗区南联地铁站b2出口硅谷动力1505室

六、活动对象：微营销爱好者

七、活动形式：演讲分享会

八、活动流程：

活动现场流程表

九、前期工作安排：活动物质筹备：

十、活动现场重要事项：

- 1、现场播放舒缓与励志的音乐；
- 2、播放会议ppt视频；
- 3、主持人开场白，介绍分享会主题，并解说活动流程；
- 4、微商汇的创建人何增国老师讲解：怎样玩微信；
- 5、情趣姐杨娜讲解：如何通过微信做营销；
- 8、提前告知大家我们8月3日男人节的活动；
- 9、活动结束后放音乐（我相信）。

十一、活动后期安排：

- 1、主持人结束语，欢送客户。
- 2、全员协助客户有序撤场。
- 3、现场收尾的人员，负责现场收尾和物品拆卸运输。
- 4、负责布展的品牌将布展物料收回。

十二、具体事项人员安排：

1、客户邀约：（负责人：刘丽娜、廖维、雷镁君）

b□负责活动当天的接待事宜。

2、客户到场接待人：（负责人：陈火健、王慧、黄子博、魏菊丽）

a□客户到达现场后由工作人员引导签到（魏菊丽）；

b□签到客户领取听课证，并引导客户入场就坐（王慧）。

3、主持人：（杨娜）

a□现场的流程讲解；

b□现场秩序的维护。

4、音响投影仪话筒：（黎鹄交）

a□现场设施设备的链接，使用与维护。

5、演讲人：杨娜、何增国

6、抽奖活动人员（王慧）

a□现场抽奖环节，王慧拿着抽奖箱上台。

8、客户撤场（全员）

a□全员协助客户有序撤场

9、现场收尾的人员（全员出动）

十三、要求与注意事项：（出现第三点，活动结束后将会议批

评)

- 1、根据招商部的需求，可以联系有意向的客户。（只可意会，不可言传）；
- 2、需要各部门做好相应的工作；
- 3、请各位遵守客户至上的原则，现场绝不允许出现大声喧哗等不文明事项。谢谢！

十四、应急预案：

- 1、一旦报名人数达不到预期的20人，我们可将会场安排至公司办公室。
- 2、如果出现客户来的比较晚，我们会在时间上根据现场情况做出适当的调节。
- 3、活动期间由于天气等自然原因等，我们将协调双方另定时间演讲。
- 4、如果在演讲分享会过程中有不文明的行为出现，我们将安排保安将其请出。

十五、经费预算：原则是花最少的钱，得到的效果。费用预计总计：500元（多退少补）。

十五、预期效果及展望：

此次微营销分享会的目的，是要成功地塑造和传播品牌的形象，包括个人品牌形象营销情趣姐杨娜、微商汇何曾国。希望参与的每一位客户都能够成为我们的用户。同时能发展成为我们狂乱边缘的微营销分销商。我们一切的目的就是提高我们狂乱边缘品牌的知名度，以便最终产生品牌价值与营业额。

年终抽奖活动策划篇九

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。