

颖的抽奖活动方案 抽奖活动方案(通用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

颖的抽奖活动方案篇一

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 者数目众多、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。

颖的抽奖活动方案篇二

20____年即将逝去，为展现公司日新月异、蓬勃发展的良好风貌，增进友谊、增强凝聚力，公司决定于20____年1月18日举办20____年度总结表彰暨20____年迎新年会，以此来答谢各位工人一年来辛勤的工作与默默付出。

一、年会主题：

20____年度总结表彰暨20____年迎新年会

二、年会时间：

(1)年会策划及准备期(20____年11月5日至11月30日)：

本阶段主要完成年会方案策划、通知发布、节目收集。

(2)年会协调及进展期(20____年12月1日至12月31日)：

本阶段主要完成节目安排表、音响确定、物品购买。

(3)年会倒计时期(20____年1月17日)：

本阶段主要完成礼仪小姐、主持人、节目单等全过程确定。

(4)年会正式演出时间：20____年1月18日13：00至21：00

三、年会地点：(待定)

四、年会目的：

(1)对20____年公司发展成绩总结，以及制定20____年公司总体规划，包括新年度计划、方向、目标等。

(2)加强工人之间的交流，增强团队协作的意识，提升公司的综合竞争能力。

(3)表彰优秀，通过奖励方式，调动工人积极性，鼓励大家在新的一年里，工作都有出色的表现。

(4)丰富工人生活，答谢全体工人一年以来付出的辛勤努力。

(5)让工人充分的展现自我，在年会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

(6)加强领导与工人之间的互动，让我们在同一个舞台共同交流、联欢。

五、参会人员：

公司全体人员，约200人左右。

六、年会节目要求：_____

1、歌曲类：

- (1)喜庆、祥和、热烈的歌曲；
- (2)青春、阳光、健康、向上；
- (3)与以上主题相关的原创歌曲。

2、舞蹈类：

- (1)积极向上、寓意深刻的艺术性舞蹈；
- (2)有高科技时代气息的创意性舞蹈。
- (3)喜闻乐见的街舞、现代舞、健美操、武术等；
- (4)相关歌曲的伴舞。

3、曲艺类：

- (1)喜庆、热闹反映生活的的相声、小品；
- (2)经典的传统曲艺类节目(戏曲、话剧、评书等)；
- (3)其它类型的曲艺节目(乐器类)。

4、每个部门所报节目不限；

5、提倡跨部门组合报名；

七、年会进行流程

1、 参会人员入场

2、 主持人宣布年会开始

3、 总经理、董事长、讲话；对年终做总结、表彰工人

4、 表彰：各部门负责人做年度工作总结与计划、对优秀工人予以表彰、为优秀工人发奖

5、 优秀的工人发言

6、 联欢会节目表演

7、 互动小游戏

8、 闭幕词

颖的抽奖活动方案篇三

20xx年已渐进尾声，经过各级员工的共同努力和奋斗，开发区分公司基本完成了既定目标。为感谢员工一年来的'辛勤劳作，召开员工表彰大会。为活跃大会气氛，现场举办抽奖活动。希望全体员工感受到公司的关爱，进一步增强企业的凝聚力和向心力!为保证活动公正公开透明，特制定本活动方案。

一、活动时间

20xx年元月27日员工表彰大会期间

二、活动地点(待定)

三、活动规则

- 1、本次抽奖采取机会均等、公开透明的原则；
- 2、相关领导抽取；
- 3、本次抽奖现场抽取特等奖1名，一等奖2名，二等奖5名，三等奖10名，共18名。

四、抽奖条件

- 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，请将兑奖正券在表彰大会开始前投入抽奖箱中。

五、奖项设置

六、具体流程

1、组织环节

- (1) 奖品采购：满xx□徐xx
- (2) 奖品保管：张xx
- (3) 抽奖券制作：孙x
- (4) 抽奖券下发及登记：孙x□张xx

表彰大会前一天(元月26日)公司将抽奖券发至每名员工手中，保

留抽奖券发放登记资料以备查询；

(5) 摄影：白广新

2、抽奖环节

(1) 主持：

活动当天在一楼东门入口处设置抽奖箱，由主持人宣读抽奖券投放原

则，入场人员将抽奖券副券按虚线撕下保留，正券投入抽奖箱。

(2) 抽奖人员安排：

特等奖：集团总经理助理郝x

一等奖：分公司总经理李xx

二等奖：分公司生产部长田保勤、财务部长刘书菊、综合部

三等奖：各部门负责人丁振云、张金录、解国林、马宗广、赵俊芳

(3) 抽奖箱管理、抽奖协助：刘艳艳、景圣杰

(4) 副券医保殖×烱] 逼

(5) 中奖员工与领导合影

七、其他说明

1、抽奖券说明

(1) 抽奖券分为正券和副券，正券和副券上印有同样的号码及员工姓名，

且有公司综合部的签字方能视为有效；

(2) 正券投入抽奖箱内，副券持有者保存以做兑奖用；

(3) 在兑奖时，必须持有效副券前来兑奖，凡无效奖券、奖券损坏无法识别、奖券丢失者均不予以兑奖，抽奖卷投入抽奖箱方有资格，沿虚线将正、副卷妥善保存，参加抽奖活动。

2、兑奖说明：

(1) 此次抽奖实施现场开奖、兑奖、领奖制；

(2) 所有奖品必须由本人持兑奖副券到领奖台登记领取，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。

3、此策划方案最终解释权归综合管理部，如有不明白事宜可详细咨询综合管理部。

颖的抽奖活动方案篇四

20xx年已渐进尾声，经过各级员工的共同努力和奋斗，开发区分公司基本完成了既定目标。为感谢员工一年来的辛勤劳作，召开员工表彰大会。为活跃大会气氛，现场举办抽奖活动。希望全体员工感受到公司的关爱，进一步增强企业的凝聚力和向心力!为保证活动公正公开透明，特制定本活动方案。

20xx年元月27日员工表彰大会期间

- 1、本次抽奖采取机会均等、公开透明的原则；
- 2、相关领导抽取；
- 3、本次抽奖现场抽取特等奖1名，一等奖2名，二等奖5名，三等奖10名，共18名。

- 1、凡当天到场参加表彰大会的分公司员工均可参加抽奖；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，请将兑奖正券在表彰大会开始前投入抽奖箱中。

1、组织环节

- (1) 奖品采购：满洪彬、徐佰振
- (2) 奖品保管：张军燕
- (3) 抽奖券制作：孙佳
- (4) 抽奖券下发及登记：孙佳、张军燕

表彰大会前一天(元月26日)公司将抽奖券发至每名员工手中，保

留抽奖券发放登记资料以备查询；

- (5) 摄影：白广新

2、抽奖环节

- (1) 主持：

活动当天在一楼东门入口处设置抽奖箱，由主持人宣读抽奖券投放原

则，入场人员将抽奖券副券按虚线撕下保留，正券投入抽奖箱。

(2) 抽奖人员安排：

特等奖：集团总经理助理郝峰

一等奖：分公司总经理李光才

二等奖：分公司生产部长田保勤、财务部长刘书菊、综合部

三等奖：各部门负责人丁振云、张金录、解国林、马宗广、赵俊芳

(3) 抽奖箱管理、抽奖协助：刘艳艳、景圣杰

(4) 副券兑奖，现场领取奖品

(5) 中奖员工与领导合影

1、抽奖券说明

(1) 抽奖券分为正券和副券，正券和副券上印有同样的号码及员工姓名，

且有公司综合部的签字方能视为有效；

(2) 正券投入抽奖箱内，副券持有者保存以做兑奖用；

(3) 在兑奖时，必须持有效副券前来兑奖，凡无效奖券、奖券损坏无法识别、奖券丢失者均不予以兑奖，抽奖卷投入抽奖箱方有资格，沿虚线将正、副卷妥善保存，参加抽奖活动。

2、兑奖说明：

(1) 此次抽奖实施现场开奖、兑奖、领奖制；

(2) 所有奖品必须由本人持兑奖副券到领奖台登记领取，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。

3、此策划方案最终解释权归综合管理部，如有不明白事宜可详细咨询综合管理部。

颖的抽奖活动方案篇五

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.