

抽奖活动方案格式(实用7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

抽奖活动方案格式篇一

6月17日至7月13日

各地区加盟店

过往人群（可拓展范围）

- 1、各地区彩壳飞扬店
- 2、策划部：负责设计策划。

凡光顾彩壳飞扬店者均可以参与“转转盘抽奖赢大礼”的活动机会，参与抽奖活动者将有机会获得彩壳飞扬店送出的代金券和礼品。（礼品送完即止）活动规则：

凡是在指定时间内光顾彩壳飞扬店，即可参加幸运大转盘抽奖优惠活动。（数量有限，送完即止）

- 1、转动转盘一次即为抽奖一次，消费一次即可一次抽奖机会（依次类推）。
- 2、抽奖获得奖品者即时兑现。
- 3、代金券现场即用，不派发留候使用。

- 1、谢谢参与
- 2、免费数码包一个（50个）
- 3、赠送数据线（30条）
- 4、15元代金券购买有线耳机
- 5、谢谢惠顾
- 6、购买蓝牙耳机买一送一
- 7、20元代金券购买内存卡
- 8、购买移动电源送一副有线耳机
- 9、30元代金券购买移动电源
- 10、谢谢参与

1、必须扫描关注“彩壳飞扬”官方二维码，才能进入大转盘活动区进行活动。

2、抽奖者中奖后，工作人员需当场核对并兑现奖品。

各店自行安排

1、活动前必须将抽奖物料制作好，设计好相关宣传物料并在微信平台上宣传。（策划部已经设计好给到各位去制作）

2、店员活动前做好动员沟通，在消费者进行购买消费时热情对其宣传告知有“转转盘抽奖赢大礼”参加幸运大转盘活动。

抽奖活动方案格式篇二

二、活动时间：新产品导入期

三、活动目的：

- 1、零距离与目标顾客群接触，快速传播产品概念、产品利益点。(两个月不变)
- 2、让目标消费群认识、了解、试用、体验新产品。
- 3、让目标消费群认知到他需要什么，引导、教育消费者。
- 4、制造商场热点、社区热点、城市热点。
- 5、吸引大量目标消费群。

四、活动内容

一)商场内安排：

- 1、配备两名优秀的促销人员，向顾客介绍产品、公司、代理商及消费监控概念，强化公司产品给顾客的利益点。
- 2、播放公司消费监控的专题片，用大电视播放。
- 3、有条件商场可以搞一个小型的知识问答“抽奖大奉送，关爱家庭你我他”活动。

活动步骤：

- 1)销售人员向顾客发放专柜产品资料，并主动告知我们这段时间在进行有奖知识问答抽奖活动，看完资料后回答正确一个问题即可抽奖，中奖率百分百，还有大奖——专柜产品(待定)。

2) 礼品：分一般礼品和一个大奖(专柜产品)，一般礼品为公司制作的小礼品(待定);大奖为专柜产品的其中一款，天天有大奖，哪天抽出及时补充另一款。

3) 在专柜旁设立一个抽奖箱，里面装有两种颜色的乒乓球，其中黄色球只有1个，其它则是白色球49个；一个问题卡片集，里面有40张问题卡片(准备工作100张)。

4) 规则：答对问题即可抽奖；抽奖机会仅有一次；抽白色球为纪念奖，抽黄色球为大奖；100%中奖，天天有大奖。

4、消费监控产品进入商场dm□

5、现场pop广告。

原则：简洁体现消费监控产品信息、抽奖大奉送活动信息。

二) 商场外sp□

1、在商场的主门侧设一个宣传点，促销人员(小姐)向来商场的每一个顾客宣传消费监控产品并指出专柜的位置和抽奖活动事宜。

2、在商场主门挂一条横幅：祝消费监控专柜隆重开业。或挂两条竖幅，由头：“祝_公司7月出口行业第一”；“祝_消费监控专柜隆重开业”

3、在商场空地悬挂两个飘空气球，并挂两条幅。

三) 城市社区促销：

本社区促销方案应视当地情况来进行操作。

1、社区选择：

1) 在专柜附近范围，这样一来可以在区域内形成立体拉动，相互彰显。

2) 必须是专柜附近的中、高档社区，那里是目标消费群聚集地，在那里促销宣传，可以说是起到了“事半功倍”效果。

1) 在社区促销，必须体现公司、当地中间商的整体实力，品牌形象；体现制造商、中间商为目标消费群服务的长期性、安全性、专业性；体现促销的人性化、家庭化、亲情化；体现促销的'整体性、统一性、协调性。

2) 当前社区的促销要自然引导目标消费群，以教育为重点，以调查为基础，进行信息互动，进行灵活调整。

3) 让目标消费群全身心的体验、试用。

3、社区促销内容

1) 社区活动：

a.主题：新时尚的关爱就在您的身边

b地点：各大中、高档社区内

c时间：在专柜开业一周后，一般安排在周六、周日休息日。

抽奖活动方案格式篇三

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)igo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__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

抽奖活动方案格式篇四

一、活动环节：

第一小节：风采展示（全员分时段参与）

第二小节：冲击梦想（各组织部门出代表）

第三小节：温馨一刻（全员参与）

二、聚餐活动细则：

（1）风采展示环节

1、组织安排：以院综合管理部、设计部4个专业组（设计部办公室及喀办人员可自由选择入伙）市场部结合发展、研究部共计6个团队为基本单位，各自出一个节目。

2、内容要求：不限定节目类型和参与人数，单个节目时长不超过10分钟，出场顺序以当日抽签为准。

3、活动主旨：充分展现我们各个部门及专业组在日常工作及生活中的风采风貌，让大家进一步互相加深了解。

5、计分方式：下发打分表并结合公开统计的方式进行；

6、奖项设置：设置1等级1名，2等奖2名，3等奖3名；

7、奖品安排：获奖团队参与人员均有奖，1等奖200元左右的奖品；2等奖150元左右的奖品；3等奖100元左右的奖品。

8、活动时长：总体时常约需1个小时。

9、注意事项：该活动环节涉及到服装道具、背景音乐等需由参赛团体自行提前安排准备。

（2）冲击梦想环节：

1、组织安排：依然沿用上面的6个团队为基本单位，各自出一位选手，6名选手自由结合组成2队，并通过自己的方式邀请__加入自己一方，各自组成一个四人小团队，分别命名为

红、蓝两军，同时台下人员也可根据各自组织代表所在的集团，最终划分为两大集团。

2、内容要求：活动分智力大比拼、活力大比拼、协作大比拼、团结大比拼三个阶段：智力大比拼阶段项目命名为“田忌赛马”，分别由两队的院长担任田忌，其余队员扮演千里马1号~3号，游戏开始前由两队田忌先生分别为对方组千里马选题，题目分三大类：专业知识类、文体类、生活娱乐类，然后田忌先生还需根据自己对己方千里马的了解认识来安排其负责的答题类型，每类答题两道，最终以答对总数较多的一方胜出。活力大比拼阶段项目命名为“横行霸道”，每队配发一个篮球，每组分两队，每队两人之间背靠背，中间须夹一个篮球，以最快的速度横向跑向终点，终端处两人在使用同样的方式跑回起点，用时最少的队伍获胜，比赛过程中，移动与行进间必须保持篮球在各组队员背部之间（如掉在地上，可捡起）。协作大比拼阶段项目命名为“卢沟桥上”，以20米路程为桥，用纸板作过桥的“板”，4位队员分前后站好，各垫一张纸板在脚下，第四名队员手持第五张纸板。比赛开始之后，由第四名队员将第5张卡纸依次传递给前面的队员，直到第一名队员接到纸板，并将纸板放在自己前方，并踩到上面，之后后面的队员依次都踩到自己前面的纸板上，最后一名队员捡起身后的纸板，以同样的方式交给前面的队员，不断前进，直到最后一名队员手持纸板穿过终点，视为比赛结束。比赛过程中，要求纸板不能漏传，必须依次传到前面队员手中，且纸板和纸板间要保持适当距离，以保证队员前进过程中，脚不能着地，（如果出现脚着地现象，则在裁判员指导下重新进行）直到最后一名队员手持纸板穿过终点，视为比赛结束。团结大比拼阶段项目命名为“同舟共济”，每队配发一双4人合穿的由厚纸板制作的鞋子共同前行，首先通过终点的一方视为胜出。比赛过程中，如果出现鞋子人为损坏也视为失败。

3、活动主旨：通过活动，提高团队凝聚力，并让大家可以在轻松愉悦中冲击大奖；

4、评选原则：每阶段评选方式已在细则中确定，本环节所有活动都作为冲击梦想的阶梯，每胜出一局就为所在集团积累50元梦想基金，最终按积累的梦想基金数向各自所在集团人员发放等价值礼物。

5、奖项设置：设置50元、100元、150元及200元4个阶段的梦想基金。

6、奖品安排：根据所在集团的梦想基金积累情况，兑换对应的礼品。

7、活动时长：总体时常约需1个小时左右。

8、注意事项：该活动环节涉及到的各类道具需由组委会提前筹备。

抽奖活动方案格式篇五

官方解答：首先要具有抽奖资格，需要绑定一个第三方平台，填写指定的url与token值，通过第三方的平台设置摇奖次数与奖品。然后准备现场活动的设备：大屏幕、电脑一台（是可移动的）另外还需一名主持人。

当所有的人都准备好的时候，连接电脑与大屏幕。就可以有主持人来主持这个活动了，摇一摇实时排名页面，屏幕会有实时翻转效果，并且加载有音效，不影响活动的正常进行，当第一个用户摇动的次数达到后台设置的值时活动就停止了。接下来就是颁奖环节了，颁奖环节会出现颁奖台，出现前三名的名称和手机号的后三位，颁奖结束之后一场活动就圆满结束了，此时可以关闭该页面，再管理后台可以查看所有参加用户的信息，如果需要使用用户信息可以点击“导出用户”，使用结束后必须“删除所有人”以便下次继续使用（强调每次活动结束后必须要删除所有人，否则下次使用可能有影响）

小贴士：

游戏介绍：通过绑定微信公众平台，发送指定关键词参加摇一摇抽奖活动，屏幕上会实时显示手机摇动次数，在最短时间内摇到设定次数游戏便结束。适合于各类车展、房展、展会、庆典、年会、晚会等。

游戏特点：

方式新颖：微信几乎每个智能手机都有，将个人微信与摇一摇结合新颖独到。

使用灵活：参与者只需要有微信即可，举办者只需要有任意一种微信公众平台即可。

参与感强：所有用户同时参加活动，并且大屏幕实时显示分值和排名，活动结束后所有用户都可以查询总的排名，所有用户都有强烈的参与感。

效果酷炫：所有环节都有音效，此外屏幕实时滚动带有特效，活动最后添加有颁奖页面。

抽奖活动方案格式篇六

（一）优势分析：

- 1、圣诞节虽然是西方的节日，但越来越受到中国人的追捧，整体市场客户资源比较丰富。
- 2、饭店开业到现在已二年多，通过不断努力在消费者心中已有一定的知名度和美誉度。
- 3、饭店地理位置较为优越，位于主干道边，交通便利。

4、前两年圣诞门票销售状况良好，有较好的客源基础。

（二）劣势分析：

1、市内酒店较多，特别是在圣诞市场的竞争中出现了僧多粥少的局面，竞争异常激烈。

2、饭店定位不明确，缺少自己的特色。

3、饭店周边有几家高档酒店，圣诞市场刮分激烈，如花园，国贸开业时间早，特色突出，将吸引我们大部分的高端客户，而**饭店、**饭店对我们中低端客户影响较大。

圣诞活动主题：把圣诞老人带回家

圣诞活动内容：

****饭店邀您加入“圣诞平安夜大型联欢暨抽奖晚会”精彩纷呈的娱乐节目、儿童模特秀、儿童拉丁舞、魔术表演、各种游戏、歌舞表演。

1、宣传内容

孩子们期待已久的节日终于来了！圣诞老人、滑稽小丑、五彩气球、杂技表演、儿童模特秀，儿童拉丁舞，才艺比赛、魔术表演、各种游戏等着您和您的孩子参与，赶快带着您的孩子加入这个童趣世界吧，给他们以嬉戏的自由空间。

2、时间：12月24日、25日

3、活动内容：一楼餐厅活动以用餐为主，穿插才艺表演、互动游戏、儿童拉丁舞、模特秀、魔术、杂技、圣诞老人合影、抽奖，观看电影《哈利波特四》。

4、参与企业：麦当劳或肯德基友情支持、来我店开会或曾有

意来饭店开发布会的知名儿童用品企业。参与的方式：组织带领小朋友游戏，礼品支持，协助售票。

圣诞节作为一种舶来品，在中国有其特定的适用群体和时空条件。从当前来看，中国的圣诞节消费存在以下特征：

调查发现，70%过圣诞节的人为38岁以下的青年人，而他们中的45%都有相当的经济实力。用北京王府井某商家的话来说“圣诞就是专门策划给有钱的年轻人的，中老年人对此不感兴趣。”

抽奖活动方案格式篇七

6、7月份正值巴西世界杯之际，为借世界杯之“势”，彩壳飞扬项目集“自营店、加盟店、代理商”将在各地区加盟商开展“来转盘抽奖赢大礼活动”。

活动目的：提升销售业绩，建立起消费者信赖的受众品牌。

活动时间：6月17日至7月13日(逢每周五下午6点至晚上9点)

活动地点：各地区加盟店

活动对象：过往人群(可拓展范围)

活动负责人及主要参与者：

- 1、各地区彩壳飞扬店。
- 2、【彩壳飞扬】策划部：负责设计策划。

活动内容概述：

凡光顾彩壳飞扬店者均可以参与“转转盘抽奖赢大礼”的活

动机会，参与抽奖活动者将有机会获得彩壳飞扬店送出的代金券和礼品。(礼品送完即止)活动规则：

凡是在指定时间内光顾彩壳飞扬店，即可参加幸运大转盘抽奖优惠活动。(数量有限，送完即止)活动流程如下：

- 1、转动转盘一次即为抽奖一次，消费一次即可一次抽奖机会(依次类推)。
- 2、抽奖获得奖品者即时兑现。
- 3、代金券现场即用，不派发留候使用。

活动转盘项目【奖品大礼】：(也可以自行决定礼品)。

- 1、谢谢参与；
- 2、免费数码包一个(50个)；
- 3、赠送数据线(30条)；
- 4、15元代金券购买有线耳机；
- 5、谢谢惠顾；
- 6、购买蓝牙耳机买一送一；
- 7、20元代金券购买内存卡；
- 8、购买移动电源送一副有线耳机；
- 9、30元代金券购买移动电源；
- 10、谢谢参与。

兑奖说明：

- 1、必须扫描关注“彩壳飞扬”官方二维码，才能进入大转盘活动区进行活动。
- 2、抽奖者中奖后，工作人员需当场核对并兑现奖品。

活动人员安排：各店自行安排。

活动工作准备：

- 1、活动前必须将抽奖物料制作好，设计好相关宣传物料并在微信平台上宣传。（策划部已经设计好给到各位去制作）
- 2、店员活动前做好动员沟通，在消费者进行购买消费时热情对其宣传告知有“转转盘抽奖赢大礼”参加幸运大转盘活动。
- 3、消费者抽奖获奖后，工作人员必须对送出礼品代金券等做好相关登记，并向公司反馈有关数据。