

2023年搞活动抽奖的方案 抽奖活动方案(优秀7篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

搞活动抽奖的方案篇一

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一)实行会员制卡的益处：

- 1、长期广告效应。
- 2、有助于留住老客户。
- 3、收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员 金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：1、引导消费者消费不同菜品和新产品。

2、帮助消费者进行的口味搭配。

3、套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品____坊”。

(一)目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。

此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

- 1、制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份
- 2、内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 3、散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。
- 4、报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

- 1、内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
- 2、时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

搞活动抽奖的方案篇二

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相比较.

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。

搞活动抽奖的方案篇三

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。

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

抽奖活动的主持人串词

【精华】活动策划方案三篇

搞活动抽奖的方案篇四

诞节即将来临，为抓住这个销售良机，特拟定本活动方案。

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

活动时间：12月5日——12月25日

活动主题：狂欢圣诞节吉祥献贺礼

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满168元两次，368元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份；

吉祥奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

参与奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

2、凡一次性购物满58元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在指定时间和地点领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三次两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不

超过1000元) 幸运顾客, 部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

说明: 此活动可提前推出, 可提高圣诞节前期的日销售额。

抽奖活动方案范文

抽奖活动方案范文

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

关于六一活动方案范文锦集六篇

搞活动抽奖的方案篇五

通过一系列的促销活动及一些优惠价格策略, 打开在大学城里oppo的名气, 增加销售量。

20xx年1月1日

大学生、情侣

1) 促销开始前的准备:

1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传, 为促销的开始造势。通过报纸、传单、户外广告这些媒介, 创造知名度, 这是一次全力以赴的广告活动, 使人们对于oppo有一定的印象和了解。

2、准备好一切促销所需物品(例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰)。

3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一起应对消费者。

2) 节目设置：

1、情侣组：

(1) 现在邀请几对情侣上台前来，通过用手机录音的方式，让男生(女生)为对方唱一首能代表双方爱意的歌。

(2) 唱完后，用手机音乐播放的形式让现场的观众评比，谁唱的最感人，最有新意的为胜利，将把录制的音乐作为彩铃送给对方，有奖品赠送。

2、学生组：

(1) 现场邀请一些学生，通过录制让学生扮演喜剧电影中的角色；

(2) 现场观众评比，谁扮演的最像，最有创新的为胜利，送奖品。

3、游戏组(快速夹球)：

(1) 把不同颜色的乒乓球放在一次只能夹出一个球的窄口瓶子里

(2) 按照规定的时间内夹出写有oppo的乒乓球最多者为胜利，送奖品

(3) 购买现场：

1) 当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存。

2) 对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

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

搞活动抽奖的方案篇六

通过一系列的促销活动及一些优惠价格策略，打开在大学城里oppo的名气，增加销售量。

20xx年1月1日

大学生、情侣

1) 促销开始前的准备：

1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传，为促销的开始造势。通过报纸、传单、户外广告这些媒介，创造知名度，这是一次全力以赴的广告活动，使人们对于oppo有一定的印象和了解。

2、准备好一切促销所需物品(例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰)。

3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一起应对消费者。

2) 节目设置：

1、情侣组：

(1) 现在邀请几对情侣上台前来，通过用手机录音的方式，让男生(女生)为对方唱一首能代表双方爱意的歌。

(2) 唱完后，用手机音乐播放的形式让现场的观众评比，谁唱的最感人，最有新意的为胜利，将把录制的音乐作为彩铃送给对方，有奖品赠送。

2、学生组：

(1) 现场邀请一些学生，通过录制让学生扮演喜剧电影中的角色；

(2) 现场观众评比，谁扮演的最像，最有创新的为胜利，送奖品。

3、游戏组(快速夹球)：

(1) 把不同颜色的乒乓球放在一次只能夹出一个球的窄口瓶子里

(2) 按照规定的时间内夹出写有oppo的乒乓球最多者为胜利，送奖品

(3) 购买现场：

1) 当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存。

2) 对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

搞活动抽奖的方案篇七

随着市场经济的发展及人民生活和消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆感恩回馈真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

(1) 活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2) 与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销（例如买洗发水送护发素等），这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3) 快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4) 有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5) 活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

(1) 活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2) 对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示（特价、特卖商品除外）。积点可反礼、不定期满额赠礼。

- 1、本卡是您尊贵身份的象征；
- 2、本卡可充值消费；
- 3、凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
- 4、结转前请出示此卡，享受专属会员价；
- 5、持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
- 6、此卡只限本超市使用；
- 7、此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，

提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

1、活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。

2、活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元活动纯收入：大于100000元

超市抽奖活动广播稿是为了让更多的客人知道现在超市中有一种活动可让消费在购物后参加抽奖活动，但这也是一种促销的手法。只要你有消费就可参加活动，但这种抽奖活动的产品都是不值钱的，那么在做这样的一个活动时广播稿要怎样写才能吸引顾客呢？以下是超市抽奖活动广播稿范文。

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

公司抽奖活动主持词

抽奖活动主持人串词精选

抽奖活动的主持人串词