

最新直播抽奖活动方案(通用6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

直播抽奖活动方案篇一

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。

：6月17日至7月13日(逢每周五下午6点至晚上9点)

：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、【彩壳飞扬】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)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

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

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。

直播抽奖活动方案篇二

xxx公司2021年度年终总结会

2021年xx月xx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

年会地点□xx酒店一层多功能宴会厅

年会参会人员：公司全体员工（41人）

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

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2021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。

18: 00→晚宴正式开始，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝福大家新年快乐，祝愿公司的明天更加美好。（背景音乐）

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。

1、摘红包

把个人的电话号码写于纸上放在红包里，年会上领导随机抽取一个，然后打电话给获奖人。悬念十足，气氛紧张。

2、电脑随机

安装了一个抽奖软件，需要将全体员工的名单导入到软件系统里，播放随机闪烁，抽奖时投影在大屏幕上，领导喊停，有人在电脑上操作按暂停，屏幕上显示的名字为中奖者。还可以优化一下，将员工的照片和名字一起投到大屏幕上，这样方便大家认识。这个软件还有一个好处是，已中奖的名字会自动在系统中删除，并且还可以查到中奖名单。

3、手机号码抢夺

现场公布一个手机号码，主持人念开始以后大家同时拨打，看谁先打通即可获奖。

4、气球

将一，二，三，四，五等奖和其他的奖项分别放入气球内并充上气，使之吊在或者悬浮在空中，然后每人选择一个气球并扎破取出里面的奖券，幸运者中奖。为了增加现场观赏气氛，可在里面增加一些彩纸片，另外为了增加获奖难度，可

在系气球的线上挂一些谜语、灯谜、一些要求抽奖人做的动作等。

5、飞镖

飞镖制作成飞机的模样，没人的号码用黄色标签做成云朵模样黏贴在背景板上，年会背景板缓缓移动，扎中的名字得奖寓意“飞黄腾达”。

6、摇奖机摇奖

摇奖机使箱内号码球转动，电控模块按照时间设置定时开启出球阀，依次选出规定数量的摇奖球，摇奖结束后电源自动关闭。使用选号机开奖，是当今世界公认最公平公正的方式，该设备全透明的.设计，开奖时一目了然，不怕被怀疑黑箱操作，体现出绝对的公平公正摇奖开奖方式。

7、藏宝图

在开party前将具有奖品的小纸粘在杯碟椅子等地方上，一张藏宝图分2份对开的，上边写着礼品的号码（分2份的就是个号码有2分的，其中一分是真的，一分是假的）当他们找好藏宝图后必然要找另一半藏宝图才可以对奖的，在找藏宝图时就可以互动作用了，不过号码里的礼品一定要放点好玩的东西的（奶瓶，尿不湿），也要放点大奖，当同一张小纸合起来，就可以上换奖了，也可以拿了藏宝图的一对人交换藏宝图的。那时就会闹出很多笑话，例如有人人的藏宝图只找到半张纸时，他就只能会看领导的杯杯碟碟了。强调团队合作的重要性。

8、砸金蛋

定制金蛋时事先放入需要的奖项，将其吊在空中，然后每人选择一个金蛋砸碎，幸运者中奖。

9、福利机

年会入场嘉宾人手一张自制，模仿一场现场开奖的紧张刺激。福彩一有福又有才。

10、转盘抽奖

数字，转动三次构成一组百位数，号码对应者获奖。随着号码的逐一产生，现场配合音响效果能创造出激人心的效果。

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。

直播抽奖活动方案篇三

为感激xx用户对xx长期以来的关心和支持，xx公司决定在2021年春节期间举行第二期“xx”抽奖活动。为确保此次活动的顺利实施，特制定本实施方案。

xx年12月1日至2021年3月31日。

凡是在xx年12月1日至2021年3月31日期间（含3月31日）一次性缴清2021年电视收视费或一次性缴纳一年收视费的光纤电视用户（发票开据日从xx年12月1日起，至2021年3月31日止）。

特等奖4名，每名将获得29寸彩电一台；一等奖8名，每名将获得时尚手机一部；二等奖100名，每名将获得价值50元的手机充值卡一张；三等奖1000名，每名将获得“金盆地”瓶装酒一瓶；幸运奖若干，每名将获得日常生活用品一件。

1、资中卓尔通讯供给时尚手机8部；内江移动资中分公司为本次抽奖活动供给价值50元的手机充值卡100张；四川金盆地集团有限职责公司为本次抽奖活动供给1000瓶名酒。

2、协办单位可获得广告回报，即：抽奖前贴片广告45秒至开奖，抽奖现场直播中插播广告，抽奖后广告宣传15天。

（一）开奖形式

1、本次活动开奖形式为电脑开奖，即将一次性缴清2021年收视费或一次性缴纳一年收视费的电视用户的缴费发票号输入微机，由赞助商或本公司领导负责开奖。

2、本次活动开奖面向全县进行电视现场直播，整个开奖过程由公证人员全程监督并公证。

（二）领奖方式

1、资中电视台在电视上发布中奖公告。

2、获得特等奖和一等奖的用户凭身份证、光纤电视用户证和缴费发票到资中县广电网络公司（县广播电视局内）领取奖品。

3、获得二、三等奖和幸运奖的用户凭光纤电视用户证和缴费发票到资中县广电网络公司（县广播电视局内）或当地广电网络分公司（乡镇广播电视站内）领取奖品。

成立资中

县荧屏连着我和你抽奖活动领导小组，组长由公司董事长、总经理孙文兴同志担任，副组长由副董事长、副总经理钟吉成、张贤明担任。领导小组下设后勤保障组、摄制组、新闻报道组、安全保卫组、数据录入组、播出传输组。领导小组

负责活动的组织、指挥、协调等工作。

1、后勤保障组

组长：孙志勇

负责奖品的采购、发放、后勤保障等工作。

2、摄制组

组长：韦平

副组长：杨旭敏

负责抽奖活动宣传片制作、现场摄制、联系赞助商等工作。

3、新闻报道组

组长：钟继全

负责抽奖活动的宣传报道工作。

4、安全保卫组

组长：李兴富

负责抽奖、颁奖现场的安全保卫工作。

5、数据录入组

组长：李伶俐

副组长：张懿

负责录入用户资料、抽奖现场电脑安装、记录中奖用户资料

等工作。

6、播出传输组

组长：吴庆合

副组长：张麒兵、黄文军

负责抽奖活动现场直播信号传输工作。

（一）主持人开场白。

（二）主持人介绍到会领导、赞助商、嘉宾。

（三）主持人介绍公证人员。

（四）主持人介绍奖项设置及抽奖方法。

（五）公司负责人和赞助商代表抽取特等奖、一等奖、二等奖、三等奖号码。

（六）主持人抽取幸运奖号码。

（七）公证人员宣布中奖结果。

（八）主持人介绍领奖方式。

1、抽奖活动领导小组及工作组要按照方案中明确的工作职责，早谋划、早安排、早实施。后勤保障组在11月30日前完成宣传年画和抽奖宣传单的印制和分发，抽奖活动前2天保证奖品到位；数据录入组在抽奖活动前2天完成用户资料录入；摄制组在11月25日前完成抽奖活动宣传片的制作。

2、各镇（乡）广电网络分公司、公司财务部要组织精干力量投入到抽奖活动中，切实把抽奖活动作为当前的一项重要工

作加以实施。从xx年12月1日起，各分公司、财务部要对一次性缴清2021年收视费或一次性缴纳一年收视费的光纤电视用户的缴费发票进行严格审核，逐个登记（登记资料为用户地址、姓名、缴费发票号码），及时建立用户资料。抽奖活动期间，分公司于每周一将上周贴合抽奖活动条件的用户资料（用户地址、姓名、缴费发票号）上报公司财务部，2021年4月1日报最终一周的用户资料。公司财务部与增值业务部及时将用户资料录入微机备用。

3、电视台要充分利用自身优势，精心制作宣传片，在电视上进行大张旗鼓的宣传。各分公司要将县公司印制的宣传单及时发送到用户手中，并在场镇主要街道、村（居）委会和村民集中地显眼位置进行张贴，力争做到家喻户晓、人人皆知。

4、各镇（乡）广电分公司、公司财务部必须严格按照抽奖活动的要求认真统计上报用户资料，严禁弄虚作假，徇私舞弊。对因工作疏忽大意，造成奖项重叠或其他重大失误，按照谁造成谁赔付的原则，由当事人负责赔付，对不按照方案实施，违反规定的要追究相关职责人的职责。

直播抽奖活动方案篇四

有人曾这样形容策划人，策划是画饼的人，老板是做饼的'人，业务是卖饼的人，5.1抽奖活动方案。这个比喻说明策划是一个方向。告诉你应该怎样走，走向那里。但很多企业的老板又忽略了一个问题。很多产品策划了，产品还是卖不动？销售人员的业务能力不错啊！搞个促销活动也没什么销量。是不是产品有问题？其实不然，很多促销活动没有做好，不是业务人员没有能力，而是根本就没有仔细的策划好。如何做好一个成功的促销活动呢？既然是促销，那就是要促进产品销售。做好以下几点是非常重要的。

2. 选择好活动的时间，根据产品的特点和消费人群来选好的时间。好记星的活动一般是选择在考试时间和开学时间。牢

牢把握住了消费者消费心理、妇女的产品在妇女节做，减肥的产品一般都在盛夏来临的时候，现在也有很多产品做反季节活动来拉动销售。（在广东市场做的比较好的有康丽源减肥茶就是利用反季节来做）

3. 活动的目的，是做品牌宣传为主，还是以销售为主？这个就要根据每个公司的发展来定，策划者和老板应该好好考虑考虑。大公司以宣传品牌为主，老产品也是这样，而中小型企业和刚上市的产品基本都是提升销量来做。

4. 活动地点的选择，如果是新产品，千万别去做什么全国性的活动，应该选择销售情况稳定、市场比较好的区域来做活动。很多厂家为了打造样板市场，不惜亏本来做活动，其实没有亏，样板打造出来后，真正的目的是忽悠代理商。所以他是赚钱的。

5. 抽奖地点：如果活动是做抽奖为主，抽奖的地点一个性质一个人流量大，信誉度，可信度、美誉度、比较高的终端或者到城市的大型广场来做，这样抽奖活动的可信度给消费者感觉才真实。

7. 活动内容是什么？以提升品牌为主还是提升销量为主，如果以提升销量为主，现在市场上以买多少送多少、或者先试用再购买！

8. 奖项内容要针对消费者来量身定做，也要根据当地风俗，当地妇女最喜欢的是什么？小孩最喜欢是什么？老年人最喜欢什么？是吃的还是玩的？有的人比较去旅游！年轻人喜欢去卡拉ok如：一个针对年轻人的产品，凡是购买本产品多少就有资格参加某某名星的见面会，或者赠送某某歌厅优惠券一张，这样对年轻人就有吸引力了！

10. 抽奖的形式：最好是采取现场抽奖并邀请公证处前来公证，避免目标消费人群会以为这是厂家和终端自己做做秀而已。

参花消渴茶的电视广告片当中，在全国各地的市场均请了公证处前来做现场公证处，给产品的实际效果带来了非常有效的可信度！

11. 抽奖地址：做这样的活动最好选择有权威性的场地来做，比如：某药店门口，或者是广场。药店出售的是药品，药店给消费者感觉是不敢出售假货，因为药品事关人命和健康。广场基本都是政府用做某种典礼，而且人流量也很大。这么多人都来观看，可信度也将大大的提高！

12. 宣传小组：可以找兼职或者公司的业务员和流动以及定点的促销来做。活动前应该派专人宣传，确保活动要让所有的目标人群知道，目标人群不买产品是另外一回事，但一定要让他知道有这样的产品，而让他知道方法，就是通过我们的宣传人员直接或者间接的去宣传活动！

13. 话务小组：活动宣传后，话务人员，必须统一培训话术！在消费者看到宣传后，打电话打进来，如果几个话务员说的话都不统一，就不好办了，万一碰到一个比较喜欢折腾的消费者，联系打几电话进来询问，而接电话的人员不同，说的内容不统一，那这个活动将失去一小股消费人群了！

14. 参加抽奖活动资格要求：既然是抽奖活动，一定要配合销售的产品来做，比如：买一合产品就有一次抽奖的资格。应该预算好费用和中奖的概念率来制定买多少产品才有一次资格。

17. 举行抽奖活动，最好请到当地有些名气的单位或者个人前来中抽奖嘉宾，为什么要请他们？因为他们可以证实你的这个活动是真实的，如果他在当地有很大的名气，那无疑他就是你的产品代言人！

18. 宣传方式：报纸广告、终端宣传折页广告、电视平面广告、电视游字广告！报纸的流动性很大，平均一份报纸有3个人看，

而且很多人会保存报纸，终端宣传折页的广告就要做的有吸引力一点，比如：前几年流行用的（寻人启示）电视平面广告散播率比较广，如在小区域做广告，费用也不大。应该多考虑多用游字广告，游字广告的费用低，而且还可以同时插播几个台。

19. 抽奖活动或者其它活动的时候人员一定要前期培训好，比如：现场维护人员，笔者04年做过一个免费试用活动（治疗骨质增生的产品），当时在药店门口做，因为前期宣传很到位，最后上千人前来免费试用，结果因为人员不足，导致当时药店门口交通混乱，最后帮助交警同志完成他一个的任务。

直播抽奖活动方案篇五

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。

直播抽奖活动方案篇六

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。为感激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。期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
- (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) 副券医保殖×烱】逼

(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。