# 签约抽奖活动总结范文

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-07

*1、 从整理上划清楚活动区域，此次活动共有内场区域：签到区、奖券投放区、月饼发放区、讲解区、休息区以及外场的表演区、兑奖区、发奖区八个区域。区域分布的动线要流畅，不要人流交叉。此次抽奖活动为了连接月饼发放区，改变了一贯在北边签到移至南边来。...*

1、 从整理上划清楚活动区域，此次活动共有内场区域：签到区、奖券投放区、月饼发放区、讲解区、休息区以及外场的表演区、兑奖区、发奖区八个区域。区域分布的动线要流畅，不要人流交叉。此次抽奖活动为了连接月饼发放区，改变了一贯在北边签到移至南边来。

2、 活动物料要根据各个功能区域来准备，每个区域的导视牌，所需要的桌椅、笔、表格等提前准备，统计放到袋子里，并查缺补漏。确定好所需要的物料后，开始着手准备文案，包括条幅内容、海报单页以及短信等，切记所有的文案必备项目电话这项基本元素，语言要直白简单，要接地气，言简意赅。进入到设计阶段，设计画面要富有冲击力，多用红色等煽动性的色彩。最后进入到物料印刷阶段，通过此次活动希望以后的印刷由牵手缘继续来做。

3、 此次活动全部物料清单：桌椅若干、笔若干、签约客户明细、定房客户明细、抽奖箱、奖牌、奖字、兑奖券、条幅（横幅、竖幅）、X展架、舞台背景、抽奖活动细则、桁架背景、彩虹门、自行车车贴等。准备邀约说辞、播报说辞、主持人说辞、销售说辞等。

4、 活动公司安排的节目、主持人一定要提前看照片，最好进行与主持人前天进行彩排，熟悉活动流程与相关规则。（再也不要选择钟爱一生了，负责人的思路严重外星人，搞不懂！）

5、 若再有抽奖活动，抽奖券一定要印刷副券，这样奖品发放会更加有秩序。奖品也不要准备的那么丰富了，再也不要有二轮抽奖了，抽完前三等奖以后，剩下统计全部为参与奖！领导若是再打算抽取100辆自行车，千万要把这想法扼杀在摇篮里。

6、 对于奖券的补发要设立专区专人，不能再像这次一样补发了，容易造成多补发的现象。问题客户找专人来解决，置业顾问不要再插队直接领客户签到了，容易造成秩序混乱。

7、 中奖客户的名单要现场记录，方便客户兑奖，避免冒领多领现象。奖项较多时候，部分奖项可以不上台领奖，凭借副券去到领奖区核实信息。所以千万不要在有两轮抽奖了！

8、 签到区若是大型活动，按照楼栋来签到，并专门指派一人解决现场的问题！签到时间必须提前规定，若是超过规定的时间就不能参加抽奖，在通知客户的时候就告知他们，让客户提前到场。

9、 活动人员多，服务区域人员太多，所以现场比较乱，个边客户带走现场水果、饼干等现象。要加强现场服务与秩序维护，其他组的人员可以多与支持！

10、 活动人员安排要合理，根据具体情况来分配合适的人员，礼仪小姐尽量不从置业顾问组选拔，大型活动时候大家都想多接客户！

PS:最后感谢两位经理在这次活动中对于策划新人的帮助与理解支持，经过此次活动对于活动执行有了全新的认识与理解，下次争取不让两位劳心劳力！

感谢所有员工对于活动的总结，尤其是销售组人员的实际建议帮助很大！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找