附件1：

**2021欧洲杯推广季竞彩“绘出彩”主题**

**地推活动相关要求**

该主题活动是与汽车经销商联合开展，通过一系列活动来增进年轻群体对竞彩的了解，以健康、创新的活动形式，倡导看球赛买竞彩的理念，拓宽购彩群体，化解竞彩新规实施，让竞彩品牌真正融入百姓生活，活动主要以“涂鸦”形式开展，要贯穿整个活动。具体方案如下，供应商必须完全按照该方案执行：

一、活动主题

“车”动欧洲杯 竞“涂”有彩。

二、主题诠释

玩转欧洲杯，竞猜路上很精彩，更多的从受众角度出发，用涂鸦体验式营销的方式，帮助汽车爱好者完成“竞彩全民狂欢”，让他们体验到欧洲杯的狂热氛围，享受属于他们的竞彩时刻，极大程度地强化受众的参与感并提升受众对竞彩品牌的好感度，将竞彩塑造成一张有温度的彩票。

三、活动对象

20岁—35岁汽车爱好者。

四、活动地点

汽车4S店。

五、活动时间及场次

4月-5月；总计开展6场活动。

六、活动形式

（一）玩转竞彩涂鸦互动。注重年轻群体真实情感体验，衍生竞彩趣味玩法，围绕年轻人喜欢“炫酷”的特性，以花式玩法热撩球迷，实现竞彩品牌与年轻人的强互动，而涂鸦这种方式既创新，又好玩，通过这样年轻化的营销活动向目标群体传递，竞彩不仅是一张彩票，同时还有自己的情怀。

（二）打响竞彩营销组合拳。联合汽车经销商走进4S店，通过竞彩涂鸦UGC活动，从线上到线下打响竞彩营销组合拳，吸引年轻人抒发自己的宣言，热情洋溢地拥抱欧洲杯，了解竞彩，与新一代年轻群体进行一次深入的对话，从而强化竞彩“看球赛玩竞彩真精彩”的品牌理念，以潮酷的传播方式进行年轻化的竞彩品牌输出。

七、活动内容

（一）欧洲杯竞彩“情话”创意涂鸦征集互动

围绕“看球赛玩竞彩”的趣事，制作海报在重庆体彩自媒体、朋友圈、知乎等进行UGC（一句话感受）有奖征集，再把网民提供的优秀UGC做成涂鸦画布，放在汽车经销商店内进行彩绘，通过这种互动式的活动运营，不断强化竞彩的快乐理念。

（二）20米竞彩画卷创意涂鸦

设计20米欧洲杯竞彩涂鸦画卷（分为10个等份，标上编码），融入竞彩游戏玩法、足球明星、参与者可以组为单位围绕所绘竞彩形状进行颜色填充，也可在画布空白处发挥自己的想象进行彩绘，将竞彩品牌理念渗透到各圈层受众心中。

（三）竞彩涂鸦纹身贴

五名竞彩妹穿上文化衫，参与者在其背部、额头上的纹身贴或足球面具上进行彩绘。设计制作以欧洲杯、竞彩LOGO、竞彩漫画、竞彩艺术文字（看球赛玩竞彩）纹身贴。

（四）“车”动欧洲杯 竞你最“牛”

在画板上设计一辆汽车，在汽车上融入足球、明星、竞彩元素，让参与者在汽车画板上进行彩绘，使之参与者更加愿意主动的参与传播竞彩品牌。

（五）竞彩足球射门趣味活动

九宫格分别写上猜比分、胜平负、总进球、二串一、看球赛买竞彩、理性购彩、多场少买等竞彩元素。凡活动参与者均可一人一次参加射门并赢取每一个九宫格所对应的竞彩小礼品。

八、参与方式

（一）分组参加

1.活动正式开始前，工作人员首先对活动参与者进行分组（5人一组），并按组分发颜料、画笔。

2.各小组组长转动“‘车’动欧洲杯 竞‘涂’有你”大转盘抽取涂鸦编码。

3.各小组在规定时间（45分钟）完成涂鸦后，签名拍照发朋友圈积攒，经评审予以奖励。

（二）奖项设置

1.竞彩人气奖 1名（积攒最多者，1000元现金、10000元限时购车代金劵）；

2.竞彩最佳创意奖：2名（500元现金、各5000元限时购车代金劵）。

3.竞彩色彩最炫奖：3名（200元现金、各2000元限时购车代金劵）。

4.竞彩涂鸦参与奖：竞彩彩票一张、生活小礼品一份。

九、活动步骤

（一）暖场

现场群众共同参与竞彩足球射门趣味活动，通过互动普及竞彩知识；

（二）活动开始（下午3点—6点）

1. 主持人讲解竞彩以及活动参与规则；
2. 分组抽签涂鸦（45分钟）；
3. 各组拍照发朋友圈积攒；
4. 评委评审优秀作品；
5. 颁奖
6. 合影（横幅、手持卡）

十、活动要求

（一）现场要求

1.每场活动需搭建竞彩主题背景板；

2.每场活动应摆放不低于8个关于竞彩知识普及的展架；每场不低于6条横幅；

3.每场需有主持人、音箱烘托气氛，工作人员统一着竞彩文化衫；

4.现场需摆设竞彩合影相框（文字“车”动欧洲杯 竞“涂”有彩），制作6张手持卡（随我玩趣竞彩、玩竞彩你最牛、看球赛玩竞彩一起奔、好色之涂竞彩有礼）。

5.每场参与人员不低于100人，间接影响不低于5000人。

（二）奖品要求

每场活动需发放150张竞彩彩票，200个竞彩小礼品。

1. 车商要求

 选择车价在10万以上的6家汽车经销商，同一汽车品牌不同经销商各开展一场活动。

十一、活动宣传

（一）前期宣传

重庆体彩自媒体、汽车经销商新媒体平台发布电子海报、活动信息预告推文。

（二）后期宣传

上游新闻、华龙网等以及新媒体微视频、朋友圈进行活动宣传，其中新闻宣传不低于3条，微视频不低于4条。活动要运用微信朋友圈扩大活动宣传效果，要求参与活动人员必须全部转发微信朋友圈（文字加图片），转发数量不低于300人。