

最新双十一校园活动策划 双十一活动总结 (优质8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

双十一校园活动策划篇一

也就是说，哪些商品用于活动？在选择基金时，我们应该充分考虑如果活动增加，销售额会是多少。这一步是一个活动评价，因为你不能拿一个没有销量的店里的产品去活动，就算你想上去，淘宝也不会同意。所以，一般来说，市面上的产品都是我们店里最受欢迎的产品。毕竟最好的销售，说明用户接受度高，本质上是市场反应。

人们在淘宝活动上总是要求打折。粗略算一下。如果淘宝小二同意，可以去活动，但前提是打五折。那你当时就要算了。如果打五折邮寄，会不会赔钱，赔多少？不亏的话，我能赚多少？大多数情况下，你的产品需要去活动。价格方面，有很多被陶小二挤出来的水。也就是说，人们见多识广，几乎可以通过看图片来估计你产品的成本价。所以小二同志会拼命压低价格。正是因为小二同志有这个爱好，所以活跃商品的初始定价相当重要。对你来说，安排好活跃产品的价格是非常重要的。

无论如何，这个流量不能浪费在最后一次活动上，所以要在店里做一系列的营销策划，比如尽快发货，配套包装等。这样做的目的是为了^{提高}客户的单价。虽然这对于客户来说有点勉强，为什么呢，因为所有通过活动进行的购买，基本上都是自带主动产品的。然而，这里有一个问题。客户不买不代表不能买。

既然是活动时间，就要经常在这里囤货，但不能说卖完就进去晚了。

从事过活动的同学要清楚，当更好的活动推出时，你的客服工作会很重要。你不能总是和顾客聊天。如果你这么开心，要么让其他客户走，要么客户收到货后在评价里说几句话。你要知道他说的是陈列出来的，不好。而且，就算想聊天，也没有机会。你的电脑一直在玩对话，你自己也扛不住。就我的活动来说，好的活动开始的时候电脑基本都卡住了，所以提前写个自动回复很重要。在这个自动回复里，你要把能想到的都写出来，不要怕长字。关键是尽量回答客户的问题。

根据事件的大小，提前包装一些货物是非常重要的。否则顾客多了，你的送货速度就会慢，影响店铺的评级。所以，一定要明确。

交货后，客户陆续收到了货物。这时候麻烦来了，各种评论。比如遇到差评怎么办？如何解决这些问题都是需要考虑的问题。

以上是一个活动策划必须考虑的最简单的内容。而且，这只是一个过程。作为一个活动策划人，需要指定一个人负责每个环节，什么时候什么地方做什么样的工作，出现问题后内部的咨询机制是什么。

简而言之，如果是一个规划案例，必须注意的是，流程应该是完整的，规划案例必须在执行级别上实施。你要进入情境，因为是你策划的，需要什么样的资源配合你，活动中会发生什么样的情境，如何解决和避免等。并且至少采取预防措施。所以，这是一个简单的规划案例。

双十一校园活动策划篇二

我在cdd做过售前客服。经过前期的培训，对天猫的规则以及

客服人员应该注意的一些事项有了一个大致地了解。我们开始自己的工作，主管把我们分成几个小组，每个组长负责。我在第七组，有八个组员。第一组，当然要互相帮助。分流期间，有的客服接待的客户比较多，其他团队成员忙的时候也会相应分享。我们的主要工作是回答客户关于产品的各种信息。最常问的问题是尺寸和快递。当然，也有棘手的问题，考验我们的耐心和耐力。

尊重客户，尽量满足客户的要求。我觉得做客服是一个很好的锻炼。首先，作为客服，要有亲切感，这是考验我们表达能力的。礼貌和善地说话非常重要。那我们要有很好的耐心，因为有一些不讲理的客户。这个时候，我们作为一个客服，要有耐心，要有良好的耐心，要保持良好的品质。如果顾客不讲道理，我们就不应该和他们争吵。最后，作为客服，你要有很好的口才，用恰当的语言向客户说明商品的优点，这样才能卖出更多的商品。

双十一校园活动策划篇三

20xx年x月x日--xx日开展了大型光棍节促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各商场店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配

合着整体xx收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上商场的陈列配合，现场促销。我们制作的xx广播稿，使商场在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

大型文艺晚会把整个xx庆推上高潮，各商场的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次x周年活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次x周年的一个遗憾。
- 3、商场的现场执行力度不够，
- 4、商场的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、商场在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次x周年最大的遗憾。
- 7、商场在x周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、商场在x周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，

有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。

9、商场在x周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各商场门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

10、在x周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思！总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的xx工作作好。我们希望以后能够把整个xx营销的方案作得更好、落实得更好。

双十一校园活动策划篇四

20xx年11月11日晚20xx年河北大学工商学院日子剧团如期举办一年一度的光棍节晚会，晚会在a5一阶隆重开幕，列席本次晚会的有学校领导老师有河北大学工商学院团委副书记李卫森老师，河北大学工商学院管理学部团委书记胡夕坤老师，同时到场的还有本次晚会的赞助商，保定市避风塘ktv的老总以及小嘴煲煲饭店的经理。

这次晚会是个团结的大会，是次胜利的大会，所有老师，同学，家属，保安，保洁，楼管等等都对这次晚会做出了很高的评价，我们对此深感荣幸，不过我们在收获胜利的同时也要针对其中存在的问题不断改进不断提高。

晚会开始之前的两个小时里我们就已经开始布置会场了，虽然需要准备的道具，舞台是比较复杂的，而我们的现实的条件又是相当恶劣，我们只好发挥我们剧团人多的优势，面对成堆的舞台板子，看着压迫着地面的音箱，脚下踩着不计其数的道具，我们曾经胆怯了，但是呼亚飞总指挥的惊天霹雳，如雷灌耳的一声：“搬！”给我们大一的学弟们灌注了莫大的

信心，果然会场在1个小时内就布置好了，这在许多外国人看来是不可能的，他们认为中国人不可能在没有现实条件下，在一小时内把会场布置好的。但是我们做到了，我们代表了中国人的优秀作风，我们有力回击了帝国主义与反动派的攻击，我们为我们是中国人是日子人赶到骄傲！

在看着已经布置好的会场我们心满意足地笑着，但是我们回头看下观众席时，我们惊呆了。晚会是晚七点开始，布置好会场不过5点多，但是已经有一多半的观众进入会场了，这一情况令我们第一次办光棍节的同志们措手不及，这一关键时刻大三的学长们挺身而出，针对晚会临开始时的会场观众安排以及灯光音效控制等突出问题作了指导，并以迅雷不及掩耳之势稳定了到场观众，当机立断，关门放狗，稳定人心。开场前的稳定为我们晚会的顺利进行作了良好的铺垫。

我们期盼已久的晚会终于开始了。开场是由三部分组成，第一部分是由幻灯片来播放我们剧团创始人尉迟琳嘉上次回保定所留下的录像，他在录像里留下对我们的希冀，对日子未来的展望，第二部分是一个小型的开场剧幽默夸张的演绎把晚会的气氛一下烘托了起来。古装与现代结合也突出了我们日子的风格。第三部分是大二的女同志们精心编排的劲舞，虽然在排练过程中舞蹈几经波折，但是他们还是把舞蹈的难关攻克下来，舞蹈的动感使舞台丰满了许多。

主持人幽默的开场，反串小品的经典演绎，游戏的欢快气氛，很快把晚会的气氛推向了顶点，掌声，笑声，口哨声，叫好声，此起彼伏，不绝如缕。整个楼都好像大了一圈。

在这里我要重点提一下大一的小品剧，他们是9月底加入剧团的，他们剧组的成员以及其他的大一的同学都渐渐融入了剧团的大家庭里，大家做的都不错，不过他们做的更好一些，在小品中他们为大家激情献上了一个古装现代爱情轻喜剧，为大一的所有同志们做出了榜样，再次我代表大二的日子剧团所有成员对大一参加光棍节并在苦力工作岗位上奋战5个小

时的同学表示敬佩，并希望你们坚持下去，同时对那些还没有融入大家的孩子们，我们还在向你们敞开心扉，来吧，来吧，英雄们，日子需要你们！

到最后晚会气氛跌宕起伏，原因是几个重要任务的登场，他们就是已经到大4的学哥们为我们激情上演变态街舞，变态街舞是日子剧团经久不衰的保留节目，是一代一代传承下来的，我们对它的理解在看过大四学长们跳过后又加深了理解。

随着晚会结束的一刹那，有种想哭得感觉，但是忙啊忙啊的忙忘了，也就忙过了。日子人对光棍节有着特殊的感情，一种说不出的依赖，重视，爱恨情仇，都没有办法理解，好了，我们明年再见吧。

双十一校园活动策划篇五

10多媒体，这个是我们共同“家”。在团支部的策划下，班委的准备下与大家的积极努力下，团日活动——师生包饺子在20xx年11月11日晚上圆满结束。此次活动不仅丰富了我们的业余生活，加强了同学之家的团结与交流，更让我们了感到了温暖。真是所谓“好吃不过饺子，温暖不过集体”！

下午上完两节课后，组织人员立刻回宿舍取食材与其他人员在食堂一楼集合，我们准备按照安排安排与活动流程积极参与到活动当中，个个大显身手。有的洗菜，有的切肉，有的切菜，有的调馅……我们大家在聚精会神的准备中，班主任来到我们当中，与我们在开心交谈并嘱咐我们要小心，注意安全。

包饺子开始了！我们与老师围在一起，高高兴兴的包饺子。过一会儿，我们发现我们包的饺子不太一样，老师感觉很惊讶，向我们学不同形状的饺子，我们也别出新裁的设计不同饺子的形状……我们一边包饺子，一边与老师在聊天，谈论学习，生活等话题，发出阵阵笑声……包饺子的’人渐渐变多，

我们也越来越热闹！

在大家不懈努力下，饺子终于全部包好了。看着我们亲手包的饺子，心里有种成就感，我们也迫不及待的想吃饺子……一碗碗热气腾腾的饺子在大家的期待中端出来了餐桌，吃着大家自己包的香喷喷的饺子，我们感受到了青春的快乐和集体的温暖！

双十一校园活动策划篇六

20xx年11月11日，市场部就光棍节促销活动召开x会议。会议对光棍节促销活动取得的成绩和存在的问题做出x分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于光棍节期间开展的“光棍节，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议x上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析x了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理周才友和营销总监冉亚夫分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。周才友说：各市场代表和经销商要克服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对的9、10月份任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的`光棍节促销活动，在经

过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，河北隆尧、河南漯河、山东曹县、单县等地依旧是雅宝家具公司的销售冠军。平顶山、虞城等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，长葛、宝丰、太康等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

双十一校园活动策划篇七

20xx年xx月xx日，星期六，在这阳光明媚，微风吹拂的一天，我们xxxx系团组织学生会组织去农家乐。此次活动目的是丰富课外活动、扩大视野和友好交流、和谐相处。增强同学间的交流与友谊，展示当代大学生风采。

xx号下午4：00，派选人员去农家乐了解具体地方[]xx号早上7：30组织各组负责买菜的人员集合去市场买菜。8：30组织其他人员去目的地。到达目的地后，大家分工明确，各尽其职。洗菜的、洗碗洗锅的、掌勺的…。大家忙的不亦乐乎。

临近12：00厨房不时有香气扑鼻的菜肴出炉，许多人的肚子已经咕咕叫了，不待菜上齐，就“想入非非”，待菜上齐后，大家围在一起品尝着美味的佳肴，全场弥漫着温馨的味道。每组都有特菜，并且色香味俱全，让大家大饱眼福！大家都吃得香，玩得乐，并且友谊倍增，达到了理想效果。餐后，大家开始自由活动，打桌球、羽毛球、乒乓球、钓钓鱼，唱歌的，还有围在一起打牌，嗑瓜子……大家各得其乐！

下午4：00，组织返校，大家都恋恋不舍的与农家乐告别。这次活动中，发现有很多同学的组织能力和动手能力都很强，同学之间、师生之间关系其乐融融。轻松欢快的锅碗瓢盆交

响曲，让大家释放了学习中的压力。

双十一校园活动策划篇八

昨天是11月11日，青年朋友们常提及的“光棍节”。我们院学生会为了庆祝这个节日，在幕后做了很多的工作，比如：到旅游系系、机械系系等各个不同的系别收集电话号码，把电话号码分成两类，一类是男生的电话号码，一类是女生的电话号码。为了体现活动的特色，我们还采取了两种方式，一种是把两类不同性别的电话号码分别装入不同的箱子里，另一种是把女生的电话号码装到粉色的气球里，把男生的电话号码装到蓝色的气球里。

努力的成果终于派上用场了，昨天青年自愿者被分配到食堂、校门口、宿舍门口不同的区域，带领成员参加游戏，气氛也很活跃，接着男生纷纷上前来抽取号码。最后女生的号码都几乎被抽完了，而男生的号码却省了很多。我想或许是女生太害羞的缘故吧！但是幸福掌握在自己手中，女生也应该尽力争取哦。那么希望被抽中的同学能够摆脱光棍节哦！

这次活动中，每位成员很积极，活跃。并带动活动的气氛，希望以后能再接再厉。