

双十一光棍节活动 双十一光棍节活动策划方案(实用20篇)

筹备已久的运动会即将拉开帷幕，让我们一起燃起激情吧。怎样宣传运动会才能吸引更多的同学参与呢？以下是小编为大家搜集的一些运动会宣传语，供大家参考和借鉴。

双十一光棍节活动篇一

光棍节兴起于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。11月11日，是单身一族的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”(one's day)[]

让我们广大的光棍朋友们，在这特殊的节日里，有一个放纵的舞台，狂欢的场所，能够将单身的自由自在发挥到淋漓尽致，或是在这个具有特殊意义的节日里，找到你的另一半，结束单身。

- (1) 宣传大海报一张. 宣传板一张
- (2) 用不同颜色标上编号的纸片(分为两类，一类作为每人的编号，一类供游戏用)
- (3) 白纸若干，笔5、6支;气球，贴纸彩线若干
- (4) 话筒至少两个，传递彩球一个或者花朵一束
- (5) 与光棍节相关的奖品(如：苹果、棒棒糖、甘蔗、水)
- (6) 照相机至少一部
- (7) 道具：一次性杯子、削皮道具、无线麦、打气筒

(1) 分组及任务

- 1) 外联部负责为本次活动拉赞助，接待宾客及安排他们入座；
- 2) 人事部负责理事会成员的通知，会场的布置，活动工具的制作；
- 3) 培训部负责主持活动和粤语教学，调动会员积极性，活跃气氛；
- 5) 秘书部负责设计台词、活动的记录和总结；
- 6) 财务部做好活动的费用计算和记录，购买活动奖品和道具；
- 7) 策划部负责策划本次活动并协助培训部完成本次活动。

(2) 任务要求：

(一) 准备工作

1) 校园宣传：

布置宣传板一个，贴上大的宣传海报，海报内容由宣传部制作（应注明时间、地点、主题、赞助商）

2) 道具制作：

由秘书部向各部长收集游戏，并了解其需要的道具，组织理事会成员制作完成，交给人事部保管（主要是游戏用的简单工具）

3) 奖品购买：

由财务部和相关部门联系，了解需要购买的物品，进行物品购买，并做好记录。

4) 场地申请:

由会长向学校申请教室，作为活动场地。

(二) 活动正式进行

1) 理事会成员提前一个小时到场，布置场地(场地要求，有一定空位作为表演的舞台，黑板要求注明主题、赞助商，用气球或贴花见到装饰现场，有节日活动的氛围)

2) 会员到场，理事会分组完成，人员接待及入座;

3) 会长讲话，并宣布活动开始;

4) 主持人带动大家唱《单身情歌》，调节一下气氛;

5) 温习一下上次教学的、与光棍节有关的词语;

6) 现场征求表白用语和思路，以及用粤语教会大家;

7) 表白大会及模拟情人产生;

8) 默契考验，情侣大比拼;

9) 单身串烧;

10) 再次唱单身情歌结束

(1) 教学内容:

1) 与光棍节有关的词汇、简单的句子:

2) 与光棍节有关的抒情歌曲:

你是我心中的一首歌等，或是用歌名编写的一段表白

3) 粤语短片语言学习(为后面的游戏做基础，要简短)

(2) 活动内容:

1) 模拟情人一小时，表白大会:

a. 鼓励会员自由到讲台讲出心中中的他得样子，在现场表白，寻找模拟情人;

b. 成功的下台准备默契考验，没成功的才艺表演;

c. 也可以在下面自由组合，没伴侣的待定，作为情侣挑战失败组的惩罚;

2) 数字游戏:

a. 将准备好的编号纸片装在一个大盒子里面，放在讲台;

c. 最快的奖励，最慢的惩罚(被惩罚者，可以叫剩下的单身待罚);

3) 默契大考验:

a. 给3分钟时间，让刚组成的情侣互相了解;

b. 参比情侣，一人发问并将答案写在纸上，另一位回答;

c. 对得最多的组胜，惩罚双人表演

4) 削苹果比赛:

九、 经费预算:

宣传海报: 15元

道具筹备：20元

装饰品：20元

奖品：60元

总计：115元

十、活动中应注意的细节及问题：

(1) 尽量关注后排成员，让每位成员都有表演的机会(横竖排点名、编号)

(2) 教学期间不要乱走动，特别是在讲台前晃动

(3) 教学内容不要过长，注上拼音，把长句变成短句教，在整体教

十一、活动负责人及参与者：

负责人：理事会主要成员

参与者：全体会员

十二、结束工作：

(1) 清理现场，恢复教室原貌

(2) 财务部将费用统计好加以记录

(3) 秘书处做好此次活动总结和通讯稿

双十一光棍节活动篇二

本次活动开展较为顺利，并且由综合部拉到三个赞助，使得

活动更好进行。

(1)活动宣传：我们在一堂门口放置海报，进行男生节活动的宣传，宣传效果不错，部分同学就是看到海报才来到活动现场的。接下来就是印发策划书，跟每个班的班长交流，让他们在班级宣传男生节，让更多的人参与进来。但是这个过程出现了一点问题，就是班长的执行能力不足，没有让班级的同学对这个男生节产生浓厚的兴趣。改进：我们部门有各个班级的同学，以后会利用这个资源，让我们的干事来协助班长，在班级宣传我们活动，提高大家的积极性。

(2)活动现场：

1、不足：活动场地布置得太简陋。

改进方法：下次应当再更早一点去布置，并且提前规划好布置。

2、不足：由于音响线路在过程中出现故障，故而现场混乱。

改进方法：应当提前防备这种情况，若有条件的话借小蜜蜂来作为保险。

3、不足：材料准备太少

4、不足：活动涉及面太狭窄，只限于13级新生

改进方法：对于活动应至少提前半个月进行策划并且宣传，视野要放广，要办好办大活动，前期准备工作不能偷懒，群策群力把活动办大。例如本次活动，若是可以将内容再更丰富一些，细节部分更注重一些，完全可以做到在12级中也参与到。

5、不足：任务分工及衔接问题，活动过程中许多分工不够明

细，各个事项的衔接不够紧密。

(3)活动结束：

节目完成，需要桌椅的搬运，垃圾清理，道具回收等等，部门干事都很配合努力，希望我们的干事能继续给力！

双十一光棍节活动篇三

活“有，惠浪漫”x摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

活动参考宣传单

进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元)

抽奖时间□20xx.11.11

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

双十一光棍节活动篇四

作为这次活动的主办单位，地信院团学会女生部为这次活动花费了不少心血，但由于各种主客观因素使活动仍不够完善。

1、客观因素。

活动当天的上午八点到十二点有英语四级补习，下午一点半有院篮球赛，三点五十五还有高数补习，些人还有联谊聚餐等活动，当天天气晴朗适合洗衣服，而且据当日老黄历介绍“【宜】：沐浴，祭祀。”所以有些人跑去洗澡，上香，老黄历上还有“馀事勿取”的提醒，就是说除了黄历允许(比

如宜求医、治病、破屋……)以外的任何事情，都不应该做，有总总原因导致之前报名参加的人临时不来参加，使人数上不如预期效果。

2、主管因素。

活动物资准备不够充分，“横渡鳄鱼潭”由于椅子不够牢固而取消，“光棍小顽皮要喝水”缺少剪刀而且饮料准备的不够多，如果人数多的话将只能用水代替。“含水传情”台词想的不够有挑战性。

1. 活动现场不够有秩序，工作人员有些去别的游戏项目观望。
2. 活动进完成的人员安排欠考虑。
3. 活动宣传力度欠佳。
4. 活动组织人过多，缺少统一指挥。
5. 活动人员安排不够明确，准备物资时人员没有到位。
6. 活动中若有现场主持活跃气氛效果会更好。
7. 工作人员积极性不够高，没能带动气氛。
8. 活动物资没提前清点完整，导致活动当天现用现买。

9. 活动后颁奖仪式不够正式。

双十一光棍节活动篇五

一、活动主题：“光棍节联谊晚餐”

二、活动口号：单身无罪，珍惜今宵

三、活动的意义和目标

11月11日光棍节是所有单身者节日，

也是所有单身朋友展示自己的舞台，

沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。

希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

四、活动实施：

1. 活动时间：11月11日晚上《 7:00---10:00》

2. 活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友

3. 活动程序

(1) 餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

(2) 餐厅演奏《单身情歌》；

(3) 击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

(4) 传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

五、活动准备

1. 音响设施
2. 小鼓一个或厨房用具代替。
3. 有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4. 餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)

光棍节11套餐

活动要点：

顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，

对于那些炫耀型的光棍们是个不错的创意。

11个光棍一起吃饭，

必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。

每道菜都必须是符合11这个数字，

例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。

吃饭要吃1小时零1分。

用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。

餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

游戏是增进人与人之间情感最好的方式，

但前提是，活动本身必须够创意，够吸睛，够独特。

若活动本身的营销创意不够，对于商家品牌是一种极大的消极影响哦~

双十一光棍节活动篇六

1. 红色是爱情的玫瑰，黄色是初绽的秋菊，紫色是梦幻的罗兰，金色是成熟的金银花，光棍节到了，我要一束斑斓的光棍节之花，愿你光棍节拥有如花般的笑靥！

2. 弹指挥一挥一瞬间，又是一年光棍节。书中自有颜如玉，何时你才能参透？其实mm一直陪伴在你身边，你从来不曾孤独。祝光棍节快乐！

3. 单身纯属意外，现实却很无奈，但我愿意等待，其实我的真爱，已经快马加鞭，目标已经不远，愿望也已实现，下个光棍节前，早有爱的灌溉！祝光棍节快乐！

4. 光棍节到，美味水果送给你，机遇姻缘伴着你，开心甜蜜抱着你，美女好运跟着你，幸福爱恋永远和你在一起，祝你光棍节开心，快乐一生。

5. 两个光棍，两个光棍，玩的high□玩的high□一个没有老婆，一个没女朋友，真自在，真自在。光棍节啊，一起玩啊，无忧无虑真愉快。

6. 真诚直白源于自然，诚挚祝福来自简单。我们是朋友，祝福可简单，你是光棍，直白不自然。光阴如流水，我们望眼欲穿，啥时请喝喜酒？抓紧时间！祝快乐！

7. 光棍光棍别叫苦，天下美女不胜数；光棍光棍别害怕，总有美人找你嫁；光棍光棍莫畏难，来年保准有侣伴。今日恰逢光棍节，别不开心要喜悦！

8. 明年的今天，希望听到你对我说：我不做光棍已经很久了。祝你早日“脱光”。光棍节幸福快乐。

9. 丑小鸭，也会有成为天鹅的那一天；雄鹰，也会有展翅高飞的那一天；猛虎，也会有称霸山林的那一天；光棍，也会有牵手的那一天。冬天来了，春天还会远吗？光棍节快乐！

10. 我已当光棍好多年，不知能否得到你的垂怜，光棍节令我不再孤单，等你哟！

11. 女友何处有，把酒问青天。不知明月下面，知音在何处？我欲脱光而去，又恐错误抉择，永失我最爱，艰难做决定：光棍节，再陪你过一次。33、寒冬也好，酷暑也罢，照顾好自己就好。一对儿也好，单身也罢，身体健康就好。情人节也好，光棍节也罢，过得开心就好。祝你光棍节快乐、身体健康！

12. 寒冷天气已来到，光棍生活常乱套。愁啊愁，愁我今冬怎么过，光棍日子最难受；愁我今冬没人爱，光棍处境不奇怪。其实光棍我也不坏，值得大家多多爱。

13. 好消息：你可以拥有诺亚方舟的船票了。坏消息：你的船票在你的另一半手里。今天可是百年一遇的超级光棍节，赶快去找吧。祝你幸运登船，幸福无限。

14. 嘿，哥们！有时候我还是挺佩服你的耐力的，为今天这个节坚持那么多年光棍！可是你怎么不知道有两个情人节呢？为了能多过一个节，摆脱单身吧！

15. 很久很久，今天终于发现我们有着共同点，那就是：一个

人吃饱，全家不饿。都是光棍，惺惺相惜，祝小小光棍节快乐，早日脱离光棍群体。

16. 很想对你表白，我的心情是多么无奈；总想对你倾诉，我对生活是多么渴望。光棍节就要到了，在这个令人心碎的节日里，我多想告诉自己：做光棍，不可耻。

17. 一个人吃饱全家无人挨饿，一个人穿暖全家无人挨冻，一个人快乐全家无人悲伤，一个人同意全家无人反对，可上九天揽月，可下五洋捉鳖，岂不快哉美哉！伟大的光棍节万岁！万岁！万万岁！

18. 葡萄美酒夜光杯，欢乐喜悦常伴随，孤单寂寞消散去，逍遥自在笑口开。光棍节来独自悠，我与君来把酒欢，愿君开怀喜乐饮，你乐我乐众欢愉。

19. 朋友，孤独吗？比翼双飞的让他们飞吧，山盟海誓的让他们誓吧，缠缠绵绵的让他们绵吧，我们碰杯，在这个寂寞的11.11，有彼此的关照，我们也不寂寞。

20. 光棍节日望遥空，秋水秋天生夕风。寒雁一向南飞远，游人几度菊花丛。现在正是菊花争艳的季节，愿你的心情也和菊花那样清爽、淡雅！光棍节快乐！

双十一光棍节活动篇七

昨天是一年一度的“双十一”光棍节，恰好也是西南交大的女生节，在这个男女比例为2.2:1的学校中，只要是不想打光棍的男生们，都纷纷认领女生心愿，拿联系方式好“搭讪”。不过，女神的心愿不是那么好达成的：想找个人教高数、教钢琴吉他、陪考研……如果你不是学霸，又没什么才艺，那只有工科4年徒伤悲了。

在小卡片上写下心愿，就有男生来帮你完成；绅士打扮的帅哥，

骑单车送你去想去的地方；还有帅哥小提琴手给你拉琴，美声男高音献歌……这些，可都是西南交通大学女生的福利哟！

昨天是一年一度的“双十一”光棍节，恰好也是西南交大的女生节，在这个男女比例为2.2:1的学校中，只要是不想打光棍的男生们，都纷纷认领女生心愿，拿联系方式好“搭讪”。

如果你不是学霸，不会高数，又恰巧不会钢琴，那在西南交大，估计这个光棍节、下个光棍节，你都只有单着了。

女生写心愿男生来认领帮忙完成

如果你以为这是光棍节的“求脱单”现场，那你就错了。这是西南交大女生节的活动之一，由该校材料科学与工程学院学生策划主办，“橙色是我们设定的幸运色，穿橙色衣服的女生就能享受这样的待遇。”

穿着超级玛丽服装的男生，还会给女生送上可爱的棒棒糖；

精彩的活动内容吸引女生们纷纷参与，写心愿卡片的摊位前，排起了长长的队伍。

任务有点难求教高数钢琴求脱单

一年只过一次女生节，由男生给女生服务，这样的好事，交大的女生们岂能错过，在心愿墙上，满满地挂着各种心愿卡片。

有学霸级的留言：“求大神教我线性代数到教会为止！”“求学霸每天陪我上晚自习！”“希望能有人陪我一起考研！”“希望有人6点钟叫我起床。”

有求安慰的： “最近心情不好，希望有人能给我讲好多好多

笑话。”“咳嗽了一个月了，求治咳嗽偏方呀！”

有物质型的：“给我一个暖宝宝吧，我会把它捧在手心里。”“我想要好多好多零食！”

有虚心求教的：“教我弹吉他。”“教我弹钢琴。”“教我玩滑板。”

当然，还有更赤裸裸求脱单的：“我是一个女汉子，急需一个汉子！”“萌萌求脱单。”

不牵线拉媒是服务女生培养绅士

男生们围在一团，仔细地看心愿卡上的内容，一边讨论一边挑选。“女生要求好高呀！我不是学霸，也不会钢琴，怎么完得成嘛！”“打水这个倒可以，费点力气嘛！”“她们想要零食，我还想要呢，谁给我买？”

土木学院大三男生陈锋拿了一张女生心愿卡，上面写着：“我最大的心愿就是在大学找一个可以互损、可以聊天、可以聊心事、可以给我帮助的男闺蜜。”陈锋坦承，自己是单身，“我们学院女生特别少，所以找女朋友的确比较困难。”不过他说，自己的想法挺简单的，坐下来聊聊交个朋友就是了，也不一定是非要发展成为男女朋友。

“平常找女生搭话，都特别不好意思，人家也肯定不会理，可以趁这个机会多认识一些人嘛！”交通运输与物流学院大一学生迟名羞涩地笑着说，自己看出来这个写纸条的女生心情可能不太好，“当个朋友聊聊天也挺好的呀。”

西南交大材料科学与工程学院党委副书记戈满寿也现身支持这次的活动，得到了一个棒棒糖的他笑着说，虽然学校存在男女比例不均衡的状况，但是学院做这个活动，并不是“牵线拉媒”，而是要男生服务女生，培养男生的绅士气质。

文档为doc格式

双十一光棍节活动篇八

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1. 媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

3. 人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1. 属于注意、兴趣、联想、_阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2. 属于_、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

3. 光棍节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

三、认真做好商场超市的陈列工作

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1. 一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2. 重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

双十一光棍节主题活动策划书实施方案2

一、20__淘宝双十二活动时间表

9月5日，20__年淘宝双11双12嘉年华活动正式启动。（提前两个月卖家开始就预热了起来）

9月15日—10月9日活动准备期

10月10日—10月11日淘宝在杭州举办了卖家动员大会，针对此次双11双12大促进行动员。

10月10日—10月31日商家报名

11月1日—11月30日商品报名

12月1日—12月11日活动预热期

12月12日正式售卖

二、20__淘宝双十二活动主分会场报名条件：

淘宝双十二主分会场报名条件与今年类似。相比的签到送彩票，收藏送红包，设置无线端，淘金币抵扣，大促承接页，五折包邮。双十二少了两条必要条件。

1) 全场五折版包邮：活动商品要求当前一口价的5折，且需要低于近期30天的最低拍下价格(非最终成交价)

2) 1212购物卷全场通用：参加活动的商品设置可以使用双12购物卷(原双12红包)金额(5的倍数，200为上限)。而用户通过各类小游戏获得双12购物卷。在双12当天，商品活动价格可以再减去双12购物券的金额来购买该商品。

3) 设置无线店铺及无线详情页：这点与双11的要求一致，从今年42.6%的成交比例不难看出，无线端设置确实有很大必要。

4) 大促承接页：主分会场链接到的页面，可以装修但不可以删除。

三、20__淘宝双十二活动主分会场情况：

今年淘宝双十二pc端与无线端分会场有所区别。在pc端此次共将会有154个会场，其中1个主会场、23个分会场、130个行业分分会场。而无线端讲设置10个行业分会场。

其中pc段的分会场为：女装、男装、内衣、男女鞋、箱包/配件、美妆、珠宝配饰、母婴用品、童装童鞋玩具、百货宠物、

家居、家装、数码、家电、手机、运动户外、汽车、食品、虚拟、全球购、淘金币、拍卖、聚划算。而无线端的10个分会场为：女装、男装、男女鞋、箱包配件、运动、食品、数码家电、家居百货、母婴及美妆。

四、20__淘宝双十二活动主分会场卖家激励机制

双十二主分会场之间的轮播仍然采用的是的赛马机制。不同会场间从低到高晋级，按会场从低到高晋级。其晋级顺序为：行业分分会场楼层—行业分会场楼层—行业分会场海景房—主会场楼层—主会场海景房。

其中，在预热期，以天为单位赛马，根据全店加购情况安排会场展示。而在双十二当天，以小时为单位赛马，根据全店成交情况，以及红包消耗总金额安排会场展示。

五、20__淘宝双十二活动红包(购物券)用法简介：

今年的淘宝双十二红包改名为1212购物券(原1212红包)，主要玩法是，通过淘宝网官方派发，集市卖家在单个商品上设置，可在商品1212当天价基础上再使用的红包金额。

例子□a商家a商品(已报名参加双十二活动商品)双十二当天价格为200元，商家设置该商品可用1212红包的金额为10元，若用户有100元的1212红包，那么该用户可以花10元1212红包及190元现金购买该商品。当然，卖家最终收到的款项也是190元。如果用户只有8元的双十二红包，则卖家最终将收到 $200-8=192$ 元的款项。

也就是说卖家参与双十二的每个商品都需要设置其能使用的双十二红包金额(淘宝官方推荐是商品的20%以下，红包金额只能是5元及5元的倍数，且是200元以下)。而买家则主要通过完成官方的任务随即获得不同面额的1212红包。

六、20__淘宝双十二活动无线端玩法简介：

本次双十二无线玩法除了传统淘宝无线各种渠道之外(见下图)，其中值得一提的店铺宝箱互动游戏。当用户浏览卖家在手机淘宝店的首页或者店铺承接页时，有一定概率出现宝箱，用户点击宝箱后，即可在卖家设置的宝箱中抽奖。宝箱可中的奖品有优惠券，手机流量包，彩票等。(手机流量包：卖家出钱购买的手机流量包，用户抽中后可以自己用也可以转赠他人。)

淘宝无线流量获取方式

七、20__淘宝双十二活动大促承接页解析：

淘宝双十二大促承接页与的要求基本一致，所有报名双十二的商家均可且必须设置大促承接页。主分会场的着陆页均为相应店铺的着陆页。卖家可以在店铺首页设置大促承接页大图以及大促承接页的背景图(主要是烘托双十二活动氛围)。而大促承接页的可选模块为：店铺优惠模块、1212预售商品模块、1212促销宝贝模模块以及自定义内容区。以上四个模块为商家可以选择是否展示的(即商家可以编辑，修改及删除的模块)。而大促承接页还有热卖商品模块，将自动提取店铺热卖的40个单品，卖家只可以调整顺序而无法编辑及修改(即买家看到此处为该店铺的实际情况)

值得注意的是大促承接页的pc端虽然将自动同步至无线端，但是自定义模块不会同步到无线端。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

双十一光棍节活动篇九

光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日的大光棍节。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到2020年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。因此，在这个时候天猫淘宝打出了双十一的活动策划方案来，为广大的宅男宅女们提供网购的狂欢。

作为一个淘宝店主，如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。根据目前对光棍节所掌握的资料和可以利用的推广资源提出活动策划方案。

光棍啦，时尚购物全场无理由5折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

1、10月11号-16号

2、10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3、11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4、11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

离双11的时间不多了，总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该促销活动策划方案落实到执行层。你要进入到情境中，因为是你策划的，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范，如此，便是一个简单的策划案了。

双十一光棍节活动篇十

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口

碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间□20xx年11月9日——20xx年11月11日

三、活动主题：“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容：“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的.泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满xxx送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送!凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物xxx元可得到两张，以次类推!

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

推荐阅读：

1. 年“双十一”促销策划方案
2. “双十一”活动策划方案模板
3. 双十一光棍节促销活动方案
4. 校园双十一光棍节活动方案
5. 双十一光棍节活动方案
6. 2016年淘宝“双十一”促销活动方案

双十一光棍节活动篇十一

1、老婆几时有，把酒问月老，不知光棍有多苦，月老可怜悯，我欲求月老牵线，又恐惊天上人，夜长长，难入眠，不应有恨，此事古难全，但愿人长久，牵手共婵娟，光棍不再有。

2、光棍没有什么不好，独立自主一人说了算，没有争纷牵挂顾虑，没人关心理解问寒暖。光棍节到了，组织一个联谊晚会，有情人有缘来相会，愿你早日成婚配！

3、光棍节到，致亲爱的棍棍光光：不要感到眼泪汪汪，孤独寂寞只是刚刚，世界之大处处芳芳，缘分未成不必慌慌，祝光光早日变双双！

4、朋友总是嘲笑我，有钱有房又有车，可是就是没老婆，光棍节里不快活，伤心日子好落寞，发条信息祝福我，就当你

是可怜我!祝我光棍节快乐吧!

5、爱你不只两三天，爱你不是一点点。自从爱上你，不再习惯一个人晃荡，一个人独闯，一个人把街逛。光棍节到了，真心盼与你一起携手共脱“光”。

6、万水千山总是情，找个老婆行不行?走遍神州都是爱，莫说光棍好自在!光棍节里总孤单，祝愿短信传一传，愿你开机笑开颜，光棍节里比蜜甜。

7、11.11光棍节，如果你收到搞笑短信，证明你被调皮活泼的异性相中了;如果收到祝福短信，说明你被善良多情的异性暗恋了。联系方法，短信快快转发!

8、降温了，天冷了，我还要单呢，冷时只能抱抱暖瓶暖身了，晚上只能抱着枕头入眠了，寂寞时只能抱着手机给你发短信了，中光棍节，让我们相互祝福吧!

9、一样米养百样人，做人最爽是做光棍;一人吃饭全家饱，一人喝茶没烦恼;出门潇洒看风景，无牵无挂四方游;光棍时节我祝福，万事如意财运好!

10、光棍节吉祥物：4根油条再加1个包子，四根油条是“11•11”的四个“1”，包子是中间的那个点，代表了“11.11”这个日子，也代表我的祝福!

11、天冷了，一个人走在街上，看到一对对相拥而过的情侣，羡慕了吧?一个人呆在家里，面对空空荡荡的房间，更冷了吧?还好有我想着你呢，祝你光棍节快乐!

12、国家气象局警告：近期将有一股强冷空气来袭，希望大家做好防寒准备，有老婆的抱老婆，有女友的抱女友，像你这样的最让我担心，你回家抱暖气去吧，别伤心，我祝你小光棍节快乐。

13、老婆啊，总怕出轨；飞机啊，老怕坠毁；生活啊，总是见鬼；事业啊，老是绊腿；做潇洒的光棍啊，确实很美！光棍节到了，玩的开心！

14、河蟹年代，小学生过的是情人节，中学生过光棍节，大学生过儿童节，而正在看短信的你由于没节可过，所以只能端着手机在六一卖萌：来，笑一个。

15、本短信，未经允许任何人不得储存、转发、删除。不知咋办了吧？开个玩笑是为了提醒你，今天是光棍节，记得给你的朋友发短信骚扰他们哦！

16、光棍在哪里啊光棍在哪里，光棍都在婚介所的名单里。脱“光”怎么办啊脱“光”怎么办，脱“光”就要：大胆表白，勇敢行动。光棍节，祝你早日脱“光”。

17、一片落叶一场秋，一股凉风一阵寒；一年一度光棍节，一人举杯邀明月；一眼望去一对对，一点一滴心底起；一个愿望突激起，一人再不过此节！

18、我的闺蜜，今天是光棍节，我们一起去凤凰张家界，一起照闺蜜照，一起参加单身晚会，一起逛街看各种牌子的潮流服饰，一起吃大餐、喝酒、唱k通宵，友谊万岁！

19、别以为你有女朋友就不用过光棍节了！要是我把你那点风流事告诉你女朋友，你马上就可以跟我一样过光棍节了。赶快买点好吃的贿赂我吧。

20、光棍节祝你信心多一点，勇敢多一点，力量多一点，关怀多一点，温暖多一点，体谅多一点，幸福多一点，快乐多一点，祝你人生多精彩！

双十一光棍节活动篇十二

活动主题：“光棍狂欢之夜。”

活动背景：在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就加入我们的活动，释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

活动时间：11月11日晚上《6.00晚上11.40》

活动地点：聚餐ktv（在9号前活动参与人员确定后我们在确定场地）

活动口号：交友万岁，单身无罪

活动费用aa制，预收50元，女士30（多退少补）

活动内容：

- 1、娱乐游戏
- 2、悲伤情歌大对决
- 3、光棍节之重头戏“狂欢夜”

注意事项

- 1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。
- 2、当晚一切活动以组织人员安排为准。
- 3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动着出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

报名事项：

- 1、报名后我们将以电子邮件的形式将活动流程发到参与者邮箱里。
- 2、报名请以真实姓名报名，并告知真实联系方式。
- 3、具体活动内容安排，请在论坛一群里讨论。
- 4、为了让活动内容更贴近孤单的光棍们，现在向全体qq网友们征集聚会活动意见。拿出你们的激情和想法，让我们过个浪漫温情不孤单的光棍节。凡是提出好的建议的，有奖励的哦。活动那天大家能来的先在这里报个名吧！更多精彩等着你！

温馨提示

参加活动的人员：

- 1、年满18周岁—30周岁的单身男女（请已婚人仕自重）。
- 2、有相对稳定的工作和固定收入。
- 3、所有参与人员均不得有猥亵的动作，污秽的言语。
- 4、活动中途退出，先向管理汇报批准再离开，已交活动费用不予退还。

5、保管好自己随身个人物品，请勿携带贵重物品，以免丢失，后果自负。

6、如果您参加了本次聚会，就表示已经同意了以上相关活动要求。

双十一光棍节活动篇十三

活动名称：你看电影我买单，光棍节温馨奉献！

活动时间：

活动介绍

宣传方式：用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的新顾客。

活动内容：

- 1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；
- 2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

活动名称：光棍节，我们让你不孤单！

活动时间：

活动介绍

活动目的：以双11为促销主题，突出“11”元消费不计成本的体验价，让顾客感受到美容院的特别，以此吸引更多新顾客。

活动内容：

1、活动当天所以持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元享受美容院指定的护理项目。

2、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的小礼品。

活动名称：11靓佳丽，幸福全家人

活动时间：

活动介绍

活动描述：在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

活动目的：伸延服务，促进再消费。

宣传方式：扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

活动内容：

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源。

双十一光棍节活动篇十四

转眼间，一年一度的“双十一”疯狂剁手节还有几十天就到达战场，不少商家已经提前做好让客户买买买的准备。那么，作为运营的我们该如何准备，迎接这场爆炸性的购物战争？在不知不觉间“双十一”已经走过了8个年头，客户可能对这已经有了疲软期，能不能不断吸引客户眼球的关键来自于活动的玩法不断更新和内容创意的直击痛点。

如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。

比如说，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办？说白了，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

第一，选款

也就是说，用哪个商品去上活动？在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算

淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少？大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，

人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划

好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货

既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理

搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货

根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，

不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理

发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

双十一光棍节活动篇十五

1、光棍节脱光计：扛把扫帚上街，可以一扫而“光”；疏远美色，以退为进，因为五“光”十色；掏空邻居墙壁，可凿壁借“光”；涂黑脸，可以黯淡无“光”！

2、爱光光，情光光，孤单寂寞无处藏；忧光光，愁光光，开心快乐不彷徨；别烦恼，别沮丧，只要有希望，总有一天会成双。11月11日，祝你光棍节快乐！

3、光棍节请我吃饭吧。希望你能满足我。否则我就把你的手机号写在墙上，前边再加两个字：办证。还要请我吃好，要不就写：征婚，男女皆可，条件不限。

4、光棍的狂欢是一群人的孤单；光棍心中充满爱，看美女都是情人；光棍有啥用？到头还不是被“脱光”。光棍节快到了，如果还光棍，一定是你的帅害了你。

5、今天很是不一般，六个光棍站一边(1111)，老大祝你事事如愿，老二盼你广进财源，老三愿你工作清闲，老四望你天

天开颜，老五想你好运连连，老六送你六字真言“脱光就在来年”。祝：光棍节快乐！

6、你是光棍不要怕，想想人家刘德华；没有老婆不叫苦，想想人家金城武；做个光棍不气泄，想想人家猪八戒。四根油条一个蛋，祝你光棍节快乐！

7、冬天来了！又开始冷了！11月11日，光棍节也到了！温馨提醒各位：有老公的照顾好！有老婆的温暖好！有情人的抱好！光棍的同志请自保！节日快乐！

8、中光棍节到，短信送提醒：若是白骨精，要求要降低；若是剩女族，快找男朋友；若是电车族，学会放宽心；若是御宅族，多走动沟通。加油寻伴哦！

9、天苍苍，野茫茫，夜深无处话凄凉；爱光光，情荒荒，偶是传说的灰太狼；左彷徨，右失望，单身至今盼新娘。发个短信来商量：哥们儿，介绍个女朋友呗！

10、光棍，其实很有前途，努力工作不虚度，快乐生活四处游，闲时约上几个好友，一起抽烟喝酒，一玩就是一宿，不用担心不用发愁。预祝你光棍节过得乐悠悠！

11、光可光，非常光；棍可棍，非恒棍。花非花，雾非雾，光棍笑，光棍哭，笑如春水流万载，哭似冬霜化得快。小光棍节，愿你快乐潇洒融冰雪。

12、我是光棍我愁啥啊！饱了我一个饿不死全家；我是光棍我急啥啊！好了我一个累不到全家；我是光棍我怕啥啊！乐了我一个苦不到全家。光棍节快乐！

14、汽车渴望公路，鲜花渴望雨露，太监迫切渴望着雄性激素。灵魂渴望超度，心灵渴望归宿，而你则迫切渴望着有个媳妇。祝光棍节快乐！

15、单身的人儿也过节，光棍未必会流辛酸泪。虽说没有人儿陪，快快乐乐无拖累。我行我素潇洒醉，幸福的生活不心碎。祝光棍节快乐!

16、寻寻觅觅，冷冷清清，凄凄惨惨戚戚，光棍节来临之际，最难将息!三瓶两罐啤酒，怎敌今日孤寂?情侣过，正甜蜜，却是旧时相识!光棍的日子很久了，早点找个好人恋爱吧!

17、谈恋爱的人，心情会变得更好;结婚后的人，生活会变得更甜蜜。11.11光棍节了，你也赶紧找个伴儿，加速脱单，别让你的生活继续枯燥乏味了!

18、光棍节到啦，请把霉运病毒杀掉，把孤单插件清理，把寂寞痕迹消除，把颓废漏洞修复，把快乐全歼升级，把喜悦程序重启。祝你光棍节快乐!

19、一声长叹无人知，两行清泪心悲泣，三更半夜阴风起，四处碰壁太晦气，又是一年光棍日，希望老天降奇迹。有情之人成眷属，光棍节后来幸福!愿普天下的光棍，佳偶天成，双喜临门!

20、棍不在光，有钱则行。女不在剩，靓丽则灵。斯是单身，照样开心。情人节不浪费，光棍节来闹心。谈笑有好友，往来有亲朋。光棍云：何不美哉?光棍节快乐!

双十一光棍节活动篇十六

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求

既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年11月9日——20xx年11月11日。

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

“欢乐在联盛，光棍大采购”

- 1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。
- 2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）
- 3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。
- 4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。
- 5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

双十一光棍节活动篇十七

丰富大学校园文化和大学生的校园生活

二、活动背景

三、活动目的？

1、丰富校园文化生活。

2、创新活动形式，丰富活动内容，弘扬创新精神，积累创新经验。

四、活动对象

x学全体学生

五、活动时间？20x年11月11日晚

六、活动地点？

七、主办单位？节日文化创意协会

八、活动内容简介？

本次庆祝活动由为学生写信送信和舞会两个环节组成。

11月8日-11月10日18：00

1、在x主干道搭放2帐篷，让大家就光棍节这一主题指定的对象写信，表明收信人和宿舍号。

2、工作人员与11月10日晚将信送至人手中(限制湖大范围内)。

3、征询是否想要参加假面舞会，狂欢舞会

11月11日晚19:30—22:00

1、邀请在上一环节中报名的人到舞会参加活动，在入门处给每个参与者发放一个号码标签，男女各50对。

2、戴上面具蒙面入场。并根据号码找到自己的异性搭档。

3、主持人要求两人之间先相互熟悉？

给15分钟的交流时间。然后请十对愿意上台的搭档进行游戏。每个游戏获胜者是2分。

4、给定一分半钟？

要求男女生记住对方的名字、院系班级、手机号□qq号。

5、考察男女之间的默契度？

将他们的一只脚绑在一起？看哪组最先到达终点。？

可以采取淘汰制，淘汰后面n名？

7、夹糖游戏？

在桌子前男生站在女生的后面，用手从女生的腋下伸过，手握筷子夹桌上盘子里的棉花糖给男生吃，一分钟，吃最多者剩。

8、给最获胜者颁布大礼包

9、放舒缓的音乐？

?让大家互相聊天，男生邀请女生跳舞。

九、注意事项

活动过程中注意安全，由三到四名负责人负责总协调，维持现场的秩序。活动要以愉悦为主，避免在一些游戏环节中参与者可能发生的冲突，活动结束后做好场地清理工作。

十、宣传计划

前期宣传?9月7日-9月14日海报?

将制作专门的宣传海报张贴在x公寓宣传栏。在海报上会醒目标明赞助商及赞助商logo如““活动赞助商?x集团”、“特别鸣谢?x集团”等。

网络、广播站等媒体宣传

在宣传的同时重点提示“本活动由x集团赞助”、“感谢x集团对本活动的大力支持?”等。

冠名权：在活动宣传中我们将采用商家的企业名称以达到宣传商家品牌的效果。

传单宣传?

中期现场宣传?

11月11日展板宣传?

展板上可贴赞助商自身1-2张海报。

信封宣传?

信封上印上商家信息以及logo□

活动物品宣传？

在活动中的各种游戏工具以及彩带气球桌子椅子气球可以绘上商家的logo□

海报和横幅宣传？

在活动现场也可粘贴海报和横幅。海报上商家以赞助商的身份出现并可印上公司标志物，商家自行设计也可。

小礼品宣传？

商家可根据实际情况发送小礼品。

后期宣传？

x广播站、对本次活动进行总结报道？

注明本次活动由x集团全程赞助，同时简略介绍x集团的相关资料。

十一、经费预算

海报12元/张x6张=312元张贴于学生公寓橱窗柜各宿舍楼

奖品?可提供物料?200元

荧光棒10元/盒x盒=20元用于发放给群众

气球?商家logo?10元/袋x袋=50元用于装饰场地

工作人员餐饮10元/人x0人=300元

面具1元/个x50个=150元用于狂欢舞会总计1362元

双十一光棍节活动篇十八

相遇，此刻

二、活动背景

女友几时有，把酒问青天。不知告别单身，要等多少年？我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。起舞影为伴，寂寞在人间……一年一度的光棍节又着朝我们逼近了，光棍节有着特殊的纪念意义，一个让光棍痛苦并伴随着情侣秀恩爱的节日。好在看到我们光棍的队伍日渐壮大，光棍也越来越有气势。光棍们行动起来吧！眼瞅着青春鸟儿飞走了，单边的翅膀依然没有找到依靠，可怜我们无处安放青春啊。早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦肩而过，但还是期待梦中的那个她/他早点来报道。光棍节的兴起，不是我们无聊，而是我们空虚。在特殊的日子，我们带着一种无奈的忧伤狂欢。不用多说，孤独的滋味我们早已温习千遍万遍，今夜丢掉繁忙的我们，聚在这里，只为孤独的宣泄只为高傲的呐喊只为尽情的狂欢，让我们忘记孤单不快与痛苦，一起将疯狂进行到底！我们是光棍，鄙视平庸的光棍；我们是光棍，热爱生活的光棍。11月11日，光棍节快乐！

三、活动目的

一个人的生活，绝对自由自在，只是少了“眷恋”的特权。11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。我们想借助这样一个节日，挥洒出你们的青春热情，尽情享受交友的快乐，翻开人生的新一页。

四、主办单位

山东科技大学大学生志愿者联合会红十字服务中心

五、参与对象

山东科技大学大学生志愿者联合会红十字服务中心单身成员

六、活动口号

交友万岁，单身无罪

七、活动时间

20xx年11月9号

八、活动流程

1、情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁?入场男生每人发一把钥匙，入场女生每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的另一半。剩下的钥匙或锁，有百宝箱等着你开启，看看情场失意的你，更有什么幸运在等着你?(当然是真心话大冒险的百宝箱!百宝箱里的所有题目都有现场同学亲自写下再放进百宝箱，每人五条，当然，是不署名的。发挥你的聪明才智，各种刁钻古怪都来吧!希望摸到你写的纸条的同学是让大家最开心的一个!你懂得!)

2、“脱光&失明”行动。当然不是真的脱光或失明。“脱光”是指男光棍名草有主，“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人在一起乐一乐，在百宝箱里每人抽一张纸条，遵从纸条上的要求去做，在活动中欢乐，放松下心情，增加我们的感

情，同时迎接第二天道貌岸然的继续上课做人。

3、评选出当天“最光的棍、最老的棍、最恶的棍、最闷的棍……” 分享他(她)们的不开心的悲催的感情经历，让大家开心一下。

4、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。

5、气球为炸弹，运到对岸。不能用手碰，要一男一女两人用胯部夹住，一起走到另一边，而后对面的人一个人用脚夹住气球，跳回起点。小组为单位接力进行。气球掉下来的要返回重来，最慢小组惩罚——运用脸部肌肉把硬币弄下来。

6、跳“七”：大家围坐一起数数，必须在2秒内快速地数到下一数，当轮到带7或7的倍数时，比如17、21等数时就喊过。在规定时间内，没有反应过来的，就要罚从百宝箱里抽取一张纸条并无条件服从纸条内容。

7、大家围坐成一圈，男女间隔坐，向左只能说“我爱你”，向右只能说“不要脸”，相同两个人之间的连续传递不能超过三次。最后，各种“我....不要脸”“不....我爱你”都会冒出来的。

8、通过抽签方式，将男女分成两组一一对应，男生分别用家乡话向女生念出从情诗盒里抽取的表白台词，向对应的女生表白，最后单膝下跪请女方答应。其他未进行表白的同学起哄：“在一起，在一起！”，来营造气氛。

九、注意事项

1、参加活动的同学必须无条件服从百宝箱里的要求，杜绝耍赖等行为出现。

- 2、活动中注意活动范围，不得影响别人的正常生活。
- 3、活动中不得损坏酒店ktv内的器具设施，若有损失，要照价赔偿。
- 4、严格杜绝脸皮薄的现象！

双十一光棍节活动篇十九

- 1、放轻松过光棍节，哼哼哈兮，放轻松过光棍节，哼哼哈兮，单身之人切记快乐无敌，是谁在纠缠中分分离离，假如红线之结未近逼，心态淡定随缘一脸笑意。
- 2、“光棍节到了，小鸟恋爱了，蚂蚁同居了，苍蝇怀孕了，蚊子流产了，蝴蝶离婚了，毛毛虫改嫁了，青蛙也生孩子了，你还等什么？”
- 3、想结束光棍生涯的，请在十一月十一日光棍节，写好十一条短信，发给十一位朋友，征求十一条意见，改变十一点不足，争取十一处推介，必获十一分满意。
- 4、不经意间闯入了你的情网，于是发现了世界上又无法走出的网。不小心爱上了你。光棍节的心愿：希望明天与你成一双！
- 5、妙龄寡妇真靓丽，新潮摩登时髦女。喝酒抽烟跳艳舞，光棍男子醉心迷。心高气傲不去理，减肥挑瘦各个弃。不知天高地多厚，只剩孤家寡人泣。愿你见好就收早脱光！
- 6、告全天下的光棍朋友们的一句话：孤独是一种很美的东西，光棍节是个很美好的节日，千万好好享受。等到结婚以后，你们就肯定能体会到了。
- 7、光棍节到人成双，剩男剩女一大帮。成双结对节目上，只

愿早日能成双。你也不必太慌张，有缘必能如愿偿。不怕单身时间长，只愿知音成鸳鸯。光棍节到了，愿你早日脱“光”！

8、咱是光棍没关系，过去生活不回忆，光棍节日不送礼，只托手机传信息，彼此祝福不忘记，我的祝福陪伴你，愿你光棍节开心又甜蜜！

9、一年一度光棍节，这次你就得全脱，面对暗恋的美眉大胆说，倾诉爱慕别退缩，勇者无畏要记住，脸皮厚点怕什么，定要携手走进情人节，祝你成功奏凯歌！

10、光棍节又如期而至了，希望光棍们务必保持不骄不躁的作风，找对象要做到有的找就找，找不到就不找，开创光棍工作的新局面。光棍节快乐！

11、传说光棍节摆脱单身的好办法，就是将此短信转发给你11个同性朋友，11个异性朋友，11个单身朋友，11个非单身朋友，24小时后保你找到另一半！

12、光棍节忌讳“一”，说话办事都要双。短信需两条，发一条，藏一条；吃饭得两碗，吃一碗，看一碗；喝茶要两杯，你一杯，我一杯。双双吉祥，光棍快乐。

13、名人也有光棍的，比如唐僧；明星也有光棍的，比如凤姐；不过现在看短信的一定是光棍，比如你。嘻嘻！提前祝福你光棍节不再光棍。

14、很久很久，今天终于发现我们有着共同点，那就是：一个人吃饱，全家不饿。都是光棍，惺惺相惜，祝小小光棍节快乐，早日脱离光棍群体。

15、你成光棍，是因丘比特箭术太差，总瞄不准；月老用的山寨红线，总是断。11.11超级光棍节到了，我已帮他们校正，

你必将顺利脱“光”！

16、对美女要主动出击，不仅要善于“抛光”，更要懂得“放电”；对美女的进攻要善于“纳光”，更要勇于“开光”。11.11是光棍节，愿你出入成双结对！

17、光棍节到了，据说月老将对长期联系的vip客户进行酬谢，免费包邮缘分，特快专递红线，想牵谁就牵谁，想跟谁好就跟谁好。凡收到此短信的人都有份哦！

18、无车无房无钞票，光棍节到我自嘲。不是愿做剩斗士，实在知音难寻找。有缘千里来相会，时间早晚难预料。不怕光棍日难熬，只愿早日姻缘到。光棍节，愿你缘分早到！

19、蜜蜂牵着蝴蝶飞，乌龟愿把蜗牛背，老虎把猫满地追，青蛙蛤蟆抱成堆…动物会长大怒：不是同类不许通婚！众答：光棍节了，管不了那么多，先脱光再说！

20、朋友脱“光”：人生道路好走！快乐脱“光”：烦恼和你分手！人脉脱“光”：财富被你拥有！中光棍节到了，祝你感情早日脱“光”：幸福甜蜜到永久！

双十一光棍节活动篇二十

- 1、利用打折进行促销
- 2、免费礼物满就送
- 3、积分换购或积分抵现金
- 4、加价购
- 5、满就减

6、买就赠 这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq,博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了

凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以 “您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花 2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品;案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟!!! 再者就是一发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息;二是多建友情链接，特别是那些浏览量特别大的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的店铺;三是巧用搜索，建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如国庆促销，国庆特价。