

最新学校十一活动策划方案(汇总6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

学校十一活动策划方案篇一

促销是服装店不可缺少的经营手段，很多服装商家为了提高店铺销量，会利用各种机会来大搞服装促销活动，从而达到提高销量的目的。那么服装店如何促销才能提高销量呢？可以采用连环促销技巧。使用连环促销，有连环销售的效果，提高产品销量就容易多了。

针对通路的促销

- 1、有奖促销。这种促销技巧是指服装促销过程中，销售一定数量的产品，可按照标准来进行现场奖励相应的促销品。如一次购买3件衣服，即赠送家庭用灭蚊灯一台等。
- 2、现金促销。此促销技巧是指服装促销活动按照方案规定，凡在一定时间内，销售一定数量的产品，便在预定的时期内，给予一定标准的现金促销奖励。如服装加盟店一年销售量达到1000件，即给予x元/件的促销返利。
- 3、超值促销。这是服装企业对于服装加盟店的促销，即在年终岁首，从当年盈利当中，抽取一定比例，反馈给通路各级经销商。主要是发放福利品、组织分销商旅游、定制灯箱门头广告、给优秀分销商的孩子提供教育基金等等。

对终端消费者的促销

1、箱内设奖。这种促销技巧可分为二种方式，一种方式是在箱体内放置有小型促销品，比如圆珠笔、笔记本、铅笔盒等等。另一种方式是在箱体上设置刮刮卡，刮刮卡上又分为现金奖、实物奖、积分奖三种类型。

2、现金券。可以根据顾客消费满多少送多少的现金券的方式，吸引顾客的购买更多的服装产品。

3、体验促销。可以在选定的公共场所，比如家属区、便利店门口、大卖场等等场合，举行服装促销活动。这样的促销形式会比较好招揽人气。

学校十一活动策划方案篇二

双11送彩——8折优惠、再送8大好礼、再送新婚红包

本次活动的目标消费人群为七夕前后结婚的新人，针对季节，我们将主题定为“x优惠冲击波、双8送彩、11月11日拍照惠！”

x特惠冲击波、双8送彩、七夕拍照最实惠！

拍婚纱照8折优惠、再送8大好礼、新婚红包带回家！

拍婚纱照打折再送礼、八大新婚好礼任您选、超值优惠、！

x年11月11日

x婚纱摄影公司店内操作

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改

学校十一活动策划方案篇三

——南京家装首场o2o接地优惠大淘杀

1、活动形式：

全城“爆价”（商家优惠总动员，已合作商家+意向合作商家）单品特价爆款特别推荐；“金主”品牌（十大“门类截杀”各选2家，如：299买卫浴、399买瓷砖、499元买橱柜，线上集齐30户意向需求即开杀！凡参与本活动钻石级商家可线上资源消耗2-3万元，或其它级别商家现金8000-12000，活动期间可享受365推广补贴，配“门类选购攻略”+“专项产品现场测评”+论坛截杀活动帖置顶、家居宝滚图推荐等）

抄底价格大pk（门类优惠排行榜），“双十一”给你好看！

2、活动目的：通过线上炒作的空前影响力召集所有意向装修网友，为商家吸纳意向订单，同步消耗重点商家合作资源，服务全体商家的同时，为公司带来实际市场效益。

3、活动推广：活动推广周期为一个月（每周2-3个门类开展线上截杀），期间，确保365平台宣传资源“海陆空”多线联动，资讯分门类主题炒作推广、社区业主论坛及qq群话题邮件覆盖，家居宝“截杀对对碰”专题推荐等持续强推。以o2o线上展会的形式呈现商家双十一特惠活动，以实地探店、专访的稿件为辅助突显商家在价格、品牌、质量等方面的独特之处，同时重点突出商家的优惠政策以及365网友的特惠专享。

4、活动亮点：

亮点二：单身装友“时光胶囊”，对在365家居网上报名的网友进行小小的奖励，例如成功脱单的网友携伴侣在活动期间到相应门店购买成功后拍照合影，登记相应信息，来年的光棍节再携带伴侣前去即可获得一定的现金返还或礼品赠送；而仍然单身的网友也可私q“南京家居公众微信号”留言，365工作人员将留言内容填写明信片，该明信片将于20xx年11月11日寄达留言人。

1、稿件采写

选取二十家有代表性的'商家进行采写，可以通过选购攻略、测评等形式来包装商家，涵盖的方面包括企业理念、售后质量、产品口碑、价格优势等方面，“火队”商家主攻价格攻势；“云队”商家主攻服务质量，侧重点不同，稿件风格不同。

2、微信同步推送

365公众微信平台每日微信推送，开放截杀报名与产品点评投票通道，让网友选择自己心仪的品牌，双十一结束后可以从参与的网友中抽取幸运网友，赠送礼品。

学校十一活动策划方案篇四

在双十一活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度[20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

活动时间：11月7日到11月13日

活动方式：

1. 淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动

聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动

2. 活动时间[20xx.11.11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦！

1. 好评送消费券
2. 收藏拿双十一红包或者是淘金币
3. 关注有好礼

1. 直通车引流
2. 店铺活动通告
3. 宝贝描述通告
4. 帮派社区宣传
5. 旺旺签名活动预告
6. 淘客联盟

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动回复（提前准备、包含促销、尽量少用）

仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备！确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

文案：提炼活动广告宣传语。

推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

(2) 根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3) 检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4) 务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

20xx年天猫双十一活动策划方案最主要的就是要有明确的布局思维。而且要做好各种充分的准备。

学校十一活动策划方案篇五

一. 活动主题：“班光棍节狂欢之夜”

二. 活动目的：在这个特殊的日子大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修？又该如何处理好男女生之间的关系？在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

三. 活动背景：

十一月十一日，是年轻人的一个另类节日，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”。

“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣言。“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种种原因不得不让我们深思。

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、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？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，那就是来到“汽检09——2光棍狂欢之夜”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美一个人。

四. 活动口号：交友万岁，单身无罪。

五. 活动的意义和目标：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。据说这个节起源于800多年前，也就是11xx年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。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。在这里，希望单身的兄弟姐妹能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“汽检09——2

班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

学校十一活动策划方案篇六

校演讲辩论协会新老会员见面交流会

校演辩协会新老会员见面交流会

待定

待定

见面交流会

本协会所有成员

通过本协会深入调查，选出本社员感兴趣有意义且新颖的游戏节目，以便会员参与。本协会相关部门买好小礼物 以便进一步调动会员积极性。

- 1，社员自觉做一下简单的自我介绍
- 2，理事会成员对社员进行分组
- 3，社员玩歌词向前冲，真心话大冒险抢凳子三个游戏
- 4，理事长针对见面会及会员在活动中的表现做总结，宣告本次活动结束

策划书：

联系方式；

二零xx年九月十九日