

2023年校园双十一的活动文案 双十一活动策划方案(优质8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

校园双十一的活动文案篇一

20xx年x月x日。

x美容院各大直营店。

所有的新老单身女性顾客。

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到x美容院的温暖，并且还能够在美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题x美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为x美容院带来更多的新朋友，提升x美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在x美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动x周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发

节日的’优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到x分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次x的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到x元者，可以直接享受x折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

校园双十一的活动文案篇二

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。

在这个特殊的'日子里大家聚在一起，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。

20xx年11月11日晚7：00——9：00。

一、主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

二、集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

三、班委开场讲话，讨论会正式开始。

四、同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体会等。

五、小游戏，小节目表演。

六、指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

七、总结，晚会圆满结束。

一、教室申请及布置。（生活委员负责）

二、嘉宾邀请。（学习委员负责）

三、活动主持（体育委员负责）

四、活动现场气氛调动（组织委员负责）

五、活动中节目表演（文艺委员负责）

六、活动前、中、后期宣传（宣传委员负责）

七、总策划，细节商议（团支书负责）

八、活动整体把握（班长负责）

xx级计算机科学与技术2班全体同学。

校园双十一的活动文案篇三

今年的“双十一光棍节”即将到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一“模拟情侣”活动和男、女生性格差异知识抢答活动，以促进我班同学之间的'感情交流，丰富他们的校园生活，让我们在学习知识(iq)的同时，提高我班同学的情商(eq)□

共赴11.11，交友万岁

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的相关知识，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮助同学们树立起正确的恋爱观，理性的对待大学时代的爱情。

化学化工系20xx级材料化学四班

11月11日——13日

理科楼610教室

化学化工系20xx级材料化学四班全体学生

1、利用qq群、172校园活动网、同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参与。以及采集同学们对这次活动的看法。

2、主持人进行游戏说明，宣布游戏开始。

3、配对原则：

通过在各种游戏中男女生之间的默契度来进行“情侣”配对，以及男、女生性格差异知识抢答赛。

4、各队“情侣”要在两日之内完成规定的任务，一切任务需拍照片，以照片为凭证。

5、主持人颁发精美礼品，宣布活动结束。

校园双十一的活动文案篇四

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标？这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对的期望和市场投入力度；最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配货发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以2要求来计算。

“兵马未动，粮草先行”，对于这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2、2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2、2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品（3000件以上）进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，化的拉动销量。

此次活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25—30万单，我们在1、2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次是百年一遇的六个一，在10、1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11、11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活

动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

在9月初我们成立了活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期（9、15—10、31）、活动预热（11、1—11、10）、活动执行（11、11当天）活动后续（11、12—11、20）四个阶段。在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计（需要有冲击力和创意）、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券（为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式）、创建会员群（最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用）、12000名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度（店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话）、内容维度（商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励）设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，

每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

校园双十一的活动文案篇五

此次活动目的在于促进大家购物，让更过更多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

二、活动时间和地址

时间：20__年11月11日00：00~~24：00

地址：__淘宝店所在的网上店铺。

三、活动的准备

(一)车辆：准备要求

- 1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？
- 2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆；
- 3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点；
- 4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待。

(二)操作

- 1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；

2、简化操作流程：

a□提前印制5个城市的图章，避免写大字。

b□不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣；晚上直接进流水线；

c□操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

(三) 人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班；操作人员提前分配好，要求所有人员加班；客服人员尽量充实到一线去；不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年__淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拨打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年__淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20__(10%)年春装新款。”__淘宝店品牌公关总监__表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的’产品回馈消费者以外，__淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更high□