

十一活动策划方案 大学双十一活动策划(优质8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

十一活动策划方案篇一

”

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。

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“**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。

：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1111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“**09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

(一). 11月11日晚19：00——22：00。

(二). 活动地点：教学楼201(或401)教室

(三). 活动对象：**09--2班全体同学和... (待定)

(四). 特邀嘉宾：待定

1. 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。

2. 所有人合唱《单身情歌》开场

3. 集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。
4. 踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。
5. 连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈速度最快者有奖
6. 让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦
比如：大话西游里的那个曾经有一段...
7. 可以选两排人, 3个一组, 其中两个蒙上眼睛, 然后喂对方食物(以柑橘为主), 剩下能看的那人指挥.
8. (1)十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。
(2)十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。
(3)十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。
(4)评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。
9. 写纸条送祝福(各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。)
10. 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。

11. 指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12. 总结，晚会圆满结束。

(1) 教室申请及布置

(2) 嘉宾邀请

(3) 活动主持

(4) 活动现场气氛调动

(5) 活动中节目表演

(6) 活动前、中、后期宣传

(7) 总策划，细节商议

(8) 活动整体把握

(9) 现场纪律和卫生

1. 参与者奖品费以及小礼品费。

2. 水果. 酒. 饮料. 小吃等

3. 流动资金

1. 当晚一切活动以组织人员安排为准。

2. 禁止一切粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。

3. 请男士们保持绅士风度。

十一活动策划方案篇二

在天猫商城，“数百万件商品同场亮相，包括当季新品在内的商品全场5折，买一送一还包邮,,,”各种1元抢购更是让许多漂亮mm熬夜守候。那么，对于商品的促销，我们是不是可以转变思路，在2113年11月11日光棍节即将到来之际，不妨借鉴以下的促销方法，也在实体店热炒这个概念，很好的将网络销售和实体店销售结合起来。

20xx年光棍节促销方案(仅供参考)

20xx年光棍节网上促销活动太拥挤，不用熬夜，不用刷屏我们也可以享受1元购物大狂欢！

2、光棍节，我们可以利用双11这个特别的数字，在价格上做一些文章，可以更好的契合光棍节这个主题。

例如：光棍节特价商品大选购，1元特价商品□xx用品1块钱，仅要1块钱。

11元的xx精华霜，11元的xx按摩膏、11元的xx玫瑰精油。1111元的xx五行套盒。绝对正品保证，原价数百元，数千元的xx只需要11元。

3、凡是光棍节前来购买化妆品，单笔满150元再减50元。

4、光棍节vip卡充值充1元送一元，充11元送11元，回馈老顾客，让我们的vip顾客也享受光棍女王的至尊待遇。

5、光棍节脱光活动

原价588元的xx项目，现价只需要111元即可享受。其他更多脱光xx项目让您爽到爆！

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

十一活动策划方案篇三

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪

(四)活动对象：的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五)活动内容

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场

(2)由外联部朗读光棍节宣言

(3)玩游戏

(4)由实践部表演一个节目

(5)抽奖环节

(6)玩游戏

(7)由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

(8)在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征.

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3 、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的

人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏

开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

十一活动策划方案篇四

活动形式：假面舞会派对

目的：结识更多的朋友，让更多外国人和店铺了解并认识我们公司，

增加团队凝聚力和协作能力

时间：11月11日晚7点(7点半)

地点：酒吧(the lady sun作为备用)

收费方式：采取统一票价或者男士收费女士免费等标准(具体可协商) 前期准备：

1. 市场部周三前确定地点，谈好具体事宜(包括酒水，小吃，场景布置等责任分配)，并做好活动前的沟通交流工作，确定各项准备万无一失。另外提前做好采购工作。

2. 英翻负责对外国客户的查找确认，以及与客户的各种沟通问题，并做好统计规划，列出具体名单，并在活动前一天开始保持联系，确保到场率。（突发事件及时与各部门沟通，保证活动的顺利进行）

活动流程：

7点前所有工作人员到场，英翻部再次确认客户到场时间并做好准备。若有需要专门接待的客户，确认好到站时间然后派出一名英翻(或配一市场)将其接到店内；门口处设一英翻和一市场做接待，负责引领客户登记入场和入场道具的分发，务必让客户留下详细信息并确认客户经理，做好统计以便交接，两人相互配合保持门口始终有人接待。其他两名英翻负责与迎宾处交接，做好客户沟通工作。市场部配合店家完成顾客需求，完成补缺工作。信息部负责照片的拍摄工作，并兼顾补缺工作。

7:30主持人宣布派对开始，念开场白，放音乐，舞会开始，5分钟开场舞热身(安排内部人员领舞带动气氛)，迎宾回到活动中带气氛，仍保留一英翻和一市场在门口接待。

7:40主持人宣布第一个节目，自我介绍、才艺展示，结束后大家可互相认识走动，点餐，英翻部此时与客户沟通交流，协助点餐，市场部负责跑腿，与英翻部形成密切配合，信息部抓拍各种活动照片。

8:15主持人宣布游戏环节，谁是卧底，选出4-5个人(是当日情况而定，人员踊跃可适当添加人数，人数不多可适当英翻人员顶上)。大约进行3-4轮，大约用时15分钟左右；第二个游戏笔画猜词，可随意两人一组，现场组队，赢得队伍有惊喜大奖(如喝掉一瓶啤酒等)，每组人限时1-2分钟，从准备到结束大约共用时15分钟；第三个游戏击鼓传花，大家围坐成一圈，主持人敲打节拍，游戏人员传递气球，敲打结束后气球在谁手里就要接受惩罚(真心话大冒险或者吹一瓶啤酒等)，用

时15分钟。市场部负责活动道具准备及活动顺利进行和活动的安全。

9:10自由时间，大家可以通过游戏及前面环节的认识一起随着音乐跳舞，也可随意走动交谈或者点餐，交换名片互送鲜花等。英翻负责交流，市场负责跑腿补缺。

9:30主持人宣布派对结束，大家一起合照留念。工作人员负责善后整理活动场地。

：英翻负责对信息进行整理，对客户进行维护，市场对店家进行回访，信息负责对照片进行整理。负责人开会整理各个部门的信息，对整个活动进行整体归纳，做出总结，并做出改进方案等。

人员安排：（具体分工会再做详细表格）

迎宾(2人)，沟通交流(2人)，摄影(1人)，客户统计安排及整体规划(一人)，入场签到处安排道具派发及补缺灵活变通(2人)，主持人(1人)

*补充：若有人需要接送时(2人)，活动开始后，人若不齐，迎宾回到活动中带气氛，留市场和英翻各一人在门口守候(1人)；人若全齐，则都参与到活动中去。

十一活动策划方案篇五

在双十一活动前夕，我们要积极参加聚划算、掏抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。

二、

预热：时间是11月1日至11月10日

(

通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以双十一为主题元素，旨在营造双十一购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受双十一气氛。

定做t-恤衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

三、

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。

客服：售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保打印机和相关材料(电子面单这类);确保公司网络;检查软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服和出库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

(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。

(2) 对所有员工，尤其是订单处理相关工作的员工，做完善的操作培训及其他培训

(3) 制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。

按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5) 物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(准备，为提升打单环节的速度。

(3) 如双十一这种大型活动提出的要求更多的是对商家的服务

方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。

十一活动策划方案篇六

“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。xx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，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿！

由于活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!

宣传语告诉您:全场五折还包邮!

活动时间xx.11.11凌晨一点至24点。

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

美工：设计以为主题的首页，以及活动广告图片。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活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

十一活动策划方案篇七

淘宝网双十营销策划书

随着互联网的进展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费力量与淘宝销售额的飞速增长的当下，许多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公正的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，假如没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的双十一，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开头绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的留意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和珍宝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要布满双十一大促的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3) 节后：体现双十一过去，但是促销余热还未褪去，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必定要有很大的收敛，但是凸

显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1)挺直打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简洁明白的，消费者也很简单理解。不管是店铺哪一款珍宝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的`20款折扣价格显示的珍宝里面，但是拍下后挺直改价同样也是许多消费者较为简单接受的方式。

(2)买一送一：全场任意选择一款珍宝，送另外一件珍宝，以价格最高的作为成交的最终金额。这种促销的方式就看消费者的眼完了，假如精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优待。

(3)两件包邮：购买了一件珍宝后，发觉再买一件就可以享受包邮的服务，必定会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是许多消费者还是情愿买单的。

(4)满就送：满100元送10元优待券，满200元送20元优待券，满600元送80元店铺优待券，这种方式就略微有点讲究了。比如说这款珍宝刚好99元，不符合优待的条件，那就必需再选择另外一款累计起来才能享受优待券的折扣了。

(5)搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件珍宝，搭配37元就可以加一件100元以下的珍宝，加47元就可以送一件150元以下的珍宝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的珍宝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

3、客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平常多出许多，在这个时候，就要求客服肯定要把握好语句和回复速度，在语言里

最好加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的珍宝时出现了问题要退货，要准时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

双十一活动策划

十一活动策划方案篇八

(二) 借助国庆节招募新会员，扩展客户群；

(三) 形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率；

迎国庆，倾情回馈新老顾客

11月7日—11月11日(共5天)

全国所有门店

(一) 活动期间，部分商品七折优惠(新品除外)；

注：1、生日以身份证的日期为准；

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等；(附图)

(三) 会员尊享

(一) (二) (三)

活动pop物料;

宣传单张: 请配合印刷宣传单张促进活动力度;

短信宣传: 发送活动通知短信给会员顾客;

(四) (五)

广播宣传: 制作促销活动广播, 在活动期间反复播放;

商场宣传: 发送活动短信给商场会员, 利用商场客户资源, 开发潜在客户群;