# 2024年光棍节活动策划方案VCR(四篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-07-16

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。光棍节活动策划方案VCR篇一可以通过多种信息沟通...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**光棍节活动策划方案VCR篇一**

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。

2、销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深光棍节的气氛，又可以更贴近老百姓。

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。

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、x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x、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。

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。

**光棍节活动策划方案VCR篇二**

一、活动背景：光棍节是大学生自创的节日，来源于11月11日这个特殊的日子，在这个新时代大学生自创的节目中，可以感受同学们对情感的表达需求，借这个单身一族特有节日的良机，给同学们一个自我表达情感的机会。

二、活动目的:为丰富同学们课余文化生活，营造良好的校园文化氛围为目标，并积极为此做出努力和创新。让一直处于单身的大学同学们，释放自己的学习压力，排除自己的寂寞、孤独的无聊心情。

三、活动主题：交友万岁，单身无罪。

四、活动时间：20xx年11月11日21:00-22:00

五、活动地点：风雨操场

六、活动对象：20xx级预防医学2班单身贵族

七、活动主持人：

八、活动内容：

（一）所有参加活动的班委合唱《单身情歌》。

（二）现场选出十男十女，分为两组，男女对视30秒，先眨眼着向对方说情话，先笑者向对方朗诵情诗，均犯规（包括一方犯规引发另一方犯规）者情歌对唱，最终获胜者赏糖两块，剥开送入对方口中。

（三）现场选出三男三女，男生蒙住眼背女生，女生为男生指路绕过路障（如：有气球要踩爆，有鲜花要捡起来送给女生。），先到终点获胜；输的同学男生向女生告白，并要得到对方同意。

（四）现场选出五男五女，一男一女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，把气球掉下来的同学，接受惩罚。

（五）每一组选出一男一女，在脚上绑上气球，让六组同学出来互相踩气球，一分钟后，剩的最多的小组获胜。并将获得礼品，输的同学公主抱10s。

（六）考察男女之间的默契度，现场选出三男三女，将他们的一只脚绑在一起，先到达终点的获胜。男生和女生合演一个告白片段。

（七）请班里资深情感专家介绍恋爱经验。

（八）全班合唱《爱我就跟我走》

（九）抽取提前写好的带有同学祝福的明信片。

（十）向所有同学分发一份光棍节小礼品。

九、经费预算：

十、注意事项：

1、以上活动参加人数可达52人次，主持人应尽量让同学们全员参与。

2、由于11月11号为周三，晚上有课，若是在该日晚上举行，则应动员组长督促组员快速前往。

3、提前通知同学们熟悉《爱就跟我走》的歌词。

策划人：郭剑辉

附录：告白短剧剧本 《大话西游》

女：你再往前半步，我就把你给杀了 男：你应该这么做，我也应该死，曾经有一份真诚的爱情放在我面前，我没有珍惜等我失去的时候，我才后悔莫及，人世间最痛苦的事情莫过于此，你的剑在我的喉咙上刺下去吧，不要再犹豫了，如果上天能够给我一个再来一次的机会，我会对那个女孩说三个字“我爱你”，如果非要在这份爱上加一个期限，我希望是一万年。

女：那么你怎么向你娘子交代呢？

男：一定要交代，所以我一定要拿回那个月光宝盒，带你一起回去，跟他们说清楚，我不管别人怎么说我，我也不怕后世会有千千万万的人对我唾骂，我一个人承担下来。

**光棍节活动策划方案VCR篇三**

xx年“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）。

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。

共赴11.11，交友万岁

三、活动宗旨及目的

化学化工系xx级材料化学四班

xx年11月11日——13日

理科楼610教室

化学化工系xx级材料化学四班全体学生

1、利用qq群、优习网、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。

化学化工系xx级材料化学四班团支部

xx年11月6日

**光棍节活动策划方案VCR篇四**

一、活动主题

丰富大学校园文化和大学生的校园生活

二、活动背景

光棍节是近期迅速崛起的大学生自创的节日，来源于11月11日这个特殊的日子，在这个新时代大学生自创的节日中，可以感受到了同学们对校园文化和情感的表达需求；借此契机，给同学们一个表达自我情感的机会。

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

\_\_学全体学生

五、活动时间20\_\_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\_\_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\_\_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\_\_集团”、“特别鸣谢\_\_集团”等。

网络、广播站等媒体宣传

在\_\_主页上进行网络宣传、在工管院学生会新闻部为新生军训期间制作的手抄报或者\_\_校报上进行文字平面宣传

在宣传的同时重点提示“本活动由\_\_集团赞助”、“感谢\_\_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

\_\_广播站、对本次活动进行总结报道

注明本次活动由\_\_集团全程赞助，同时简略介绍\_\_集团的相关资料。

十一、经费预算

传单/信封黑白0.2元/张\_3000张=360元用于活动的信封和报名会在\_\_学生公寓主干道发放

海报12元/张\_26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\_2盒=20元用于发放给群众

气球商家logo10元/袋\_5袋=50元用于装饰场地

工作人员餐饮10元/人\_30人=300元

面具1元/个\_150个=150元用于狂欢舞会总计1362元

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找