# 2024年光棍节活动策划书(六篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-17

*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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。光...*

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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**光棍节活动策划书篇一**

11月11日是现代人戏称的“光棍节”，为了体现平台聊天交友的特色，紧扣“光棍节”的活动契机，为移动广大男女单身用户谋福利，“移动对对碰”特在11月提出“迎光棍节，献桃花礼”的活动方案，希望在初冬时节，用户仍然能够不出门就认识异性朋友！

二、活动整体安排

活动时间：20\_\_年x月x日至20\_\_年x月x日

活动目标用户群：\_\_区移动\_\_、\_\_和\_\_地带用户。

活动介绍：

桃花献礼一：桃花盛开

内容：

凡是在“光棍节期间”加入“\_\_对对碰”的用户除了可以通过我们提供的系统速配和人工速配进行交友聊天，另外，我们在活动期间将针对新入网用户提供最完美的初次体验，即在用户加入x分钟之内，通过系统向用户推荐一名聊友，x小时内推荐x名聊友。一周内推荐x名聊友。另外，我们将与\_\_、\_\_等地的婚介机构取得联系，在争取用户同意的基础上，在当地的婚介机构留底。

桃花献礼二：人面桃花

内容一：

我们将在“\_\_对对碰”网站上进行“人气的帅哥和美女评选”、“最个性留言评选、“单身贵族推荐”，用户可以通过上传照片和个人简介，使平台上的用户更加了解自己，同时也增加了交友的机会。

内容二：

对于在活动期间新入网的用户，我们将给予一次免费参加“\_\_对对碰聊友聚会”的机会，用户可以选择免费参加20\_\_年度至20\_\_年度任何一次聊友见面会，其\_\_元活动费用由\_\_公司技术部承担。

桃花献礼三：落英缤纷

内容；为奖励新加入用户，将在20\_\_年x月x日零点起新加入的\_\_名用户中抽取以下奖项：

钻石王老五：x名，送\_\_手机一部，价值\_\_元。

幸运王老五：x名，送x元保暖内衣两套。

桃花使者：x名，免去当月“\_\_对对碰”月使用费x元和被叫包月费x元。

领奖地点：\_\_公司或由\_\_公司邮寄。

三、宣传方式

1、\_\_短信群发

短信发送日期：20\_\_年x月x日

短信文案：

为迎接“光棍节”的到来，对对碰真情推出“桃花大餐”，不想寂寞的人拨\_\_按x逃离寂寞牢笼，跳进恋爱城堡，另有万元大奖等着你！

2、\_\_电台

频道：\_\_

播放日期：20\_\_年11月x日至11月x日

电台文案：

11月11日是光棍节吧？嗯！

你也过光棍节吗？哦！

唉，明年不想再过了吧？是！

所有单身和想恋爱的人快快拨打96108按1逃离单身牢笼，跳进恋爱城堡吧，初冬送你一片桃花运，注意，还有万元大奖等你拿！

四、其它注意事项

1、此次活动\_\_公司技术部的内部员工不得参与。

2、此次活动在公开，公平，公正的原则下进行。

3、活动解释权归\_\_公司所有。

**光棍节活动策划书篇二**

一 活动主题：

“光棍节联谊晚会”

二 活动口号：

交友万岁，单身无罪。

三 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。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。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。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。

四 活动开展：

（一）活动时间：11月11日晚上 7：00———10：00

（二）活动地点：大学生活动中心

（三）活动对象：建资系，经管系全体会员

（四）活动内容：

（1）主持人开场白，说明本次活动的意义，目标

（2）所有会员合唱《单身情歌》开场

（3）传苹果

道具：苹果一只规则：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，谁把苹果掉了，接受惩罚。

（4）玩扑克牌魔术，调节气氛

（5）猜谜语

五 活动中应注意的问题：

（一），工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

（二），指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

六 经费预算：

（一），音响等设施费 。

（二），参与者奖品费以及小礼品费。

七 活动负责人安排：

待定

八 注意事项：

（一），所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

（二），当晚一切活动以组织人员安排为准。

（三），禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现。

附，背景音乐参考：《单身情歌》《一个人》、《我想我会一直孤单》《孤单是可耻的》

**光棍节活动策划书篇三**

一、活动背景

情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁？入场男士每人发一把钥匙，入场女士每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的另一半。

二、游戏：

1、魅力劲舞，寻找你的搭档。

2、猜谜游戏，探索有缘人心灵默契。

3、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。

4、剩下的.钥匙，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？

三、演唱和蹦迪穿插其中。

xxxx

四、活动时间：

11月11日20点———23点39分。

五、活动规则：

人数：100人，免门票，要求装扮男士风流潇洒，女士大方漂亮。

六、报名时间：

因为人数多，需要提前报名联系座位。

七、报名电话：

xxxx

八、地址：xx酒吧

**光棍节活动策划书篇四**

一、活动背景：

“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（“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日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

二、策划目的： 让单身成为过去式

三、活动内容：

1活动时间：xx年11月11日

2活动地点：聚吧

3活动人员：蒲公英e家---乐百汇部门

4面向群体：西京学院全体学生

5活动类型：设点宣传，横幅宣传，

四、活动实施方案流程：

1前期准备：与聚吧老板商谈，一起搞一次单生派对活动。

2购买单身节的礼物

聚吧具体活动安排：

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，黄容等十个女侠的签，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.同学们一起开始各抒己见，谈谈自己...

**光棍节活动策划书篇五**

说起过单身节，很多人都比较反感，所以每当外面有做单身节宣传活动的，都觉得那是噪音。而我希望我的这个策划能让更多的人欣然地去过单身节，让他们在单身节这天找到一种与以往不同的度过方式，并且从此爱上它，那就将是我的希望。过单身节的有两类人，一种是要坚持将单身进行到底；另一种是打算在这一天里能走桃花运，实现光明之恋。对待前一种我们要他（她）自信地喊出，我爱单身，单身贵族就是我。对待后一种我们得为他创造这样的机遇，并且鼓励他迈出脱 光的第一步。而这两类人都希望在光棍节那天不再孤独，结交到好朋友，而这也就是酒吧努力的方向。

一、活动名称

20\_\_年x月x日\_\_酒吧单身节

二、活动背景

1、大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起我要过单身节的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

2、酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

三、活动目的、意义和目标

1、本次活动的主要目的在于：让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

2、活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到\_\_的文化。

3、活动目标：打算将单身进行到底的人自信地喊出，我爱单身，单身贵族就是我。想要脱 光的人实现光明之恋。

四、活动活动时间、地点

20\_\_年x月x日在阳光\_\_

五、活动简要

1、卖入场券（x元一张，x人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主，以卖为辅）

2、精彩节目（也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目）

3、情歌对唱卡拉ok（在宣传的时候，将事先选好的x首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名。每首歌曲报名的人限定为x对，每首歌曲将产生一对组合，最终由这x对人进行最后的pk，产生当晚的冠军。x对冠军将共同获得一张x元的带金券，其他x组合将获得x折的优惠券）

4、浪漫挤球活动（一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得x折的优惠券。）

5、拼酒论英雄活动（酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一比拼，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。）

6、免费调酒（当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。

六、活动流程

1、申请场地及搭台用具。

2、横幅申请及制作。

3、海报制作。

4、播音宣传。

具体安排如下：

经费预算：

1、按号入座。

2、精彩节目。

3、情歌对唱卡拉ok。

a主持人宣读比赛规则和流程。

b让唱第一首歌曲的x对人依次上台，这一轮完结后，让在场的听众选出一对优胜者。以后5轮就参照第一轮的模式。

c让获胜者们去吧台领取战利品。

4、浪漫挤球活动。

5、拼酒论英雄活动。

6、免费调酒。

**光棍节活动策划书篇六**

一、前言

1、单身礼品

过节送礼！这样的炒作方式很符合民意，尤其在这百年一遇的神棍节呢，是不是幸运的神棍，都想送自己一样特殊的礼品来纪念或者祭奠一下这个很特别的时刻。自己送自己礼物，当然也要有好友送自己礼物的刺激喽，光棍节本来就是个寂寞的节日，好友借此机会送礼，是不是会让人感受到一点点温暖呢？2、11元抢购

11元抢购？这可是京东商城最近正热搞的光棍节促销活动方案呐。是不是很有创意？当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫！11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦！3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题！降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦！降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢！

4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧！所以吉祥物会被奉为上品哦，光棍节促销活动方案中也可以专门买光棍节吉祥物，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。这绝对不是一个坏的光棍节促销活动方案。

二、活动背景

在活动前夕，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，从而在活动中的销售做铺垫。“”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。微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，在微商城上，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。

三、活动时间与活动商品

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

顾家商品a，原价xxx，淘金币价xxx+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫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！

四、活动目的

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

得到微商城展示位支持。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

五、店铺活动

1.好评送消费券

2.收藏拿红包或者是淘金币

3.关注有好礼

六、活动规则

（1）消费券只限购买原价商品；

（2）聚划算商品不参加活动。

七、活动推广

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

八、活动跟进（团队配合）

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“”为主题的首页，以及活动广告图片。

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；做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，

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活动宣传。

九、库存准备

（1）确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货

（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。

十、人员准备

（1）对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作

（2）对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的微店管家系统操作的培训及其他培训

（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

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流量和包裹数去计算

十一、物料准备

（1）包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货；

（2）快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材（色带、墨盒）准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

（3）本次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。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

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