# 最新校园双十一活动策划方案(十三篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-04

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。校园双十一活动策...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**校园双十一活动策划方案篇一**

作为大学生的我们有必要锻炼自己的生活能力, 同时希望通过这次活动将大家凝聚在一起,共同建设这个美好的班集体。

1、我们特地在这个秋高气爽的季节，盛邀大家一起参加包饺子活动。希望通过这次包饺子活动，让大家感受到班级和睦、友爱的气息，更重要的是，希望每个人都能玩得开心，玩得尽兴。

2、其次为了丰富大学生的校园文化生活，增强班级成员之间的交流与友谊，展示当代大学生的风采，培养班级成员之间的团结协作能力和团队意识，使中心成员能够充分认识到团结互助的意义，特举办本次包饺子活动。

食堂餐厅一楼

1.总负责：

2.活动准备组：

3.场地协商：

4.安全组：

5.采购组：

6.照相组：

7.用具，佐料运输组：班级雷锋行动小组

班级口头宣传，多次宣传，结合问答宣传

佐料，肉，菜，场地等预计270元备注：自带物品费用自理

1.租借的用品希望大家小心爱护，损坏由个人赔偿;

2.希望各位成员务必团结协作，相互帮助，共同进退;

3. 在场地时遵守纪律，不宜追逐打闹

4. 要及时服从负责人的安排;

5.此次活动的主要目的是为了增强中心成员的团结意识，展现自己特有的风采，希望各成员做事以大局为重，为集体利益着想，积极配合活动组委会做好各项工作，让活动期间留下我们的欢笑!

6.希望这次活动能够取得圆满成功!

**校园双十一活动策划方案篇二**

“ 光棍狂欢之夜”

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“ 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策划，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。

交友万岁，单身无罪。

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。因此要借助这样一个节日，挥洒出你们的青春热情，尽情享受交友的快乐。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

(一)活动时间：11月11日晚上《 11:11---1:11》

(二)活动对象：学校男女单身

(三)活动地点：大学生活动中心

(四)活动内容：

1、所有工作人员合唱《单身情歌》开场

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

海报，互联网等。内容如下：你累了吗?你寂寞了吗?曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗?你曾在某个夜晚强烈地思念 某个人吗?你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“光棍节狂欢之夜”吧 !这里小龙女，杨过与您有约。 这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

1、工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

2、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。

3、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

4、当晚一切活动以组织人员安排为准。

5、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局，决不留情。

6、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;活动策划要以愉悦为主，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。

**校园双十一活动策划方案篇三**

光棍节联谊晚会”

交友万岁，单身无罪。

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。

(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

(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。

(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

(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》

**校园双十一活动策划方案篇四**

活动时间：2024年11月7日-11月11日

活动内容：

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折!

二、o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折!

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择10个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、吊丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

活动细则：

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

双11作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)保湿膏霜类

2)补水乳液类

3)原液/精华液类

4)彩妆类

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、 双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟，无费用)

2、 双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至游乐园免费畅玩一次。

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满198元即可以获得电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销：

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用2024年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来化妆品店=吊丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

**校园双十一活动策划方案篇五**

时间过得很快，转眼间xx房地产开发有限公司已经有2024年的历史了，今天将迎来了公司的十周年庆，公司决定在这重要的日子举办活动庆祝周年庆。

在这十年峥嵘岁月中，xx公司一直秉承“开拓进取、放眼未来、追求卓越、造福社群”的企业宗旨和“以人为本、天地合一”的建筑理念，为社会奉献美好的生活空间而不懈努力，同时也为社会造就了以“中国mba英雄”总经理为代表的商业精英。现代城是目前xx公司的鼎力之作，它的建成将给带来革命性的商务理念。因此项目的启动不仅是xx公司，也是商界的一大盛事。xx公司沉淀了十年的博大精深的文化底蕴筑就了今天的俱乐部，它的成立和启动也标志着公司踏上全新历程的开始。举办这次十周年庆典暨俱乐部启动仪式的活动，一可共庆诸多临门之喜,二可借力发展,开创更为关广阔的天地。

十周年是一个企业发展的里程碑，恰是时候回顾历史，展望未来。而且借此契机提升企业知名度，大力打造企业和品牌形象，可谓师出有名，机遇难得;借助活动平台，宣传总经理荣获“中国mba英雄”，塑造公司管理层的统帅风范和领导魅力;促进公司和俱乐部目标会员的感情交流，为即将成立的俱乐部奠定基石，对俱乐部的传播和推广大有裨益;为现代城网罗人气和客户资源，以便顺利打开市场;高尔夫是健康时尚的体育运动，历来为高端人士所推崇，举办高尔夫球比赛能够充分彰显xx公司和城的不凡品位。

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时表明这是一次精英的会聚。

参考标语：1、商务英雄聚精之源

2、重塑现代商务文明

200x年7月25日(有待最后确定);

地点：高尔夫球场，宾馆(新闻发布会及联谊会地点)

本次活动的主要对象是在商界出类拔萃的高层人物和具备消费能力及购买能力的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请一定数量的新闻记者和原xx公司所开发项目的业主(如湾、花园、等)。

1、商界领袖人物(人数)

2、意向大客户(人数)

3、湾业主(人数)

4、新闻媒介记者(人数)

5、xx公司企业员工(人数)

6、代理商工作人员(人数)

总计：若干人

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，下午高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样。内容丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的考虑，建议本次活动中的高尔夫球赛由xx企业家协会作为主办单位，xx公司作为承办单位。

2、本次活动面向商界领袖人物、意向大客户、业主、新闻媒介朋友、开发商工作人员和代理商公司员工

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请xx企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业十年成就，并对xx项目和俱乐部做宣传介绍,建议邀请有广东知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者特别是意向大客户都可以报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在轻松的氛围中拉近感情距离.宴会上由企业领导对比赛颁奖，推荐xx项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

参与人员报到(宾馆)→新闻发布会(xx企业家协会领导致辞

、开发商代表发言、项目推荐、广东嘉宾论俱乐部，宾馆)→中午作息(宾馆)→高尔夫比赛(高尔夫球场)→联谊宴会(领导总结陈述、宴会联欢，以上活动中穿插颁奖和项目推荐，宾馆)→全天活动结束

xx企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以xx企业家协会名义通过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人、湾客户。

本次活动主要选择xx房地产界著名杂志，和发行量最大影响力最大的报纸《早报》两大平面媒体，结合电视台节目夹送折页现场推广等方式进行有效推广。

1、活动前期宣传：

a、发布活动预告，采取软文形式全面介绍xx公司、公司总经理“中国mba英雄”、俱乐部，重点提及现代城。

b、结合项目形象宣传，《早报》底版发布预告，图文结合简介总经理、现代城。

c、以直邮方式发放销售楼书和邀请函。

2、现场推广：

a、新闻发布会：陈述业绩以表明企业的雄厚实力;广东嘉宾动员与会者加入俱乐。，现场布置喜庆又不失庄重、气势宏伟，与企业的文化底蕴相结合。企业领导对项目和俱乐部作引见。

b、高尔夫竞赛：球赛场地通过拱门，悬挂项目和俱乐部的宣传布幅、双叶广告，重点投放，少而精，避免喧宾夺主，重在烘托高雅严肃的休闲活动氛围;

c、联谊宴会：发放项目以及俱乐部相关宣传资料。现场宣传营造出喜庆活跃、大气蓬勃的气氛，象征企业十年的辉煌以及蒸蒸日上的成绩，预示活动的顺利圆满。

**校园双十一活动策划方案篇六**

活动主题：低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

活动时间：11月9日-11月11日

活动内容：

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)

11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二购物有礼幸运随行(11月9日-11月11日)

凡活动期间在购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖2024名精美礼品一份价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

**校园双十一活动策划方案篇七**

作为大学生的我们有必要锻炼自己的生活能力, 同时希望通过这次活动将大家凝聚在一起,共同建设这个美好的班集体。

1、我们特地在这个秋高气爽的季节，盛邀大家一起参加包饺子活动。希望通过这次包饺子活动，让大家感受到班级和睦、友爱的气息，更重要的是，希望每个人都能玩得开心，玩得尽兴。

2、其次为了丰富大学生的校园文化生活，增强班级成员之间的交流与友谊，展示当代大学生的风采，培养班级成员之间的团结协作能力和团队意识，使中心成员能够充分认识到团结互助的意义，特举办本次包饺子活动。

2024年11月11日

：食堂餐厅一楼

1.总负责：

2.活动准备组：

3.场地协商：

4.安全组：

5.采购组：

6.照相组：

7.用具，佐料运输组：班级雷锋行动小组

班级口头宣传，多次宣传，结合问答宣传

佐料，肉，菜，场地等预计270元备注：自带物品费用自理

1.租借的用品希望大家小心爱护，损坏由个人赔偿;

2.希望各位成员务必团结协作，相互帮助，共同进退;

3. 在场地时遵守纪律，不宜追逐打闹

4. 要及时服从负责人的安排;

5.此次活动的主要目的是为了增强中心成员的团结意识，展现自己特有的风采，希望各成员做事以大局为重，为集体利益着想，积极配合活动组委会做好各项工作，让活动期间留下我们的欢笑!

6.希望这次活动能够取得圆满成功!

**校园双十一活动策划方案篇八**

双十一大促在即，商家们除了紧锣密鼓地开始筹划整体活动外，还需要注意前后端部门任务的衔接，活动前、中、后期运营活动的整体配合等环节，更好地做好活动先期预热，取得更好地效果。

项目进程表最为人所知就是对事情何时完成有一个承诺。项目进程表为了让客户或同事能根据某个项目制定计划，对于特定事项何时发生，成果何时提交，必须有一个一致统一的时间。项目进程表是鼓励参与项目的每个人，将其付出视为整体的一部分，并尽量使工作能和他人配合。

项目越大越复杂，进度表就越显的重要。对于像双11这样的大项目而言，团队之间各个部分的相互依赖程度就越高，决策和时间对其他人的冲击可能也就越高。当品牌团队有几十或上百个人，项目进程落后一天会很快连锁反应下去，问题会以各种意想不到的方式出现，团队想赶进度也很难。从这个角度来说，项目进程表非常重要，当然这些依然只是一些文字和数字的表格，最重要的还是有人善于利用它们作为管理和驱动项目的工具。

接下来我们看看双十一项目进程表由哪些维度信息组成，为什么会有这些维护信息的存在。

双十一项目进程表由品牌logo、序号、部门、主要内容、责任人、备注、日期、各时间节点相对应的工作内容等几部分组成。接下来我们把进程表中各项内容进行解读讲解。

品牌logo：logo是企业标志重要功能之一。所在在企业外部和内部合作场合、合作文件都会加上企业品牌logo。

部门：在双十一期间，整合各种资源，组建成立项目部，项目部下设多个职能部门。整个双十一促前、促中、促后过程中的团队人员安排，工作分工与进度的确认跟进，通常情况下会按照以下架构进行项目团队架构组建和工作职责的划分：

商品部：负责货品结构，备货深度，商品属性，商品定价，卖点包装，搭配，品控等;

策划部：负责营销方案，预热方案，页面方案，视觉，风险管理，其他预案等 ;

推广部：负责推广方案，流量方案，推广素材测试等;

客服部：自助购物流程，催款方案，自动回复，话术，危机处理、客服培训等 ;

物流部：库存清点，仓库布局，订单分拣，提前打包，发货模拟等;

后勤部：生活后勤服务，硬件后勤服务，活动现场摄影等;

成立双十一活动运营指挥部,由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，组成几个执行部门，各个部门可以按照自己企业文化或者电商团队的江湖文化进行取名，比如香影的双十一团队就是按照海陆空作战部队进行命名。当然，每个部门还会设立多个执行小组，比如像物流部，除了与发货相关的小组之外，还会增设一个网络信息安全小组，负责双十一活动期间erp系统和网络的安全和稳定等方面的工作。

1、双十一活动报名及活动商品申报

2、制定双十一活动方案

3、完成双十一专题页画版、策划好页面导入接口。

4、双十一专题页制定日收藏数据指标

5、跟进双十一专题的访客量及收藏量，根据需求做出适时流量或页面调整(持续)

6、双十一页面完成页面画版、页面陈列布局、页面产品需求。

7、优惠劵派发入口、文案说明

8、要求商品选主推款;对推广提出数据指标

9、跟进爆款销售情况，每天确定流量指标

10、通过cim区分出会员情况，针对每一个会员区域作出相对应的动作方案

11、催付、发货短信、签收短信预热前优化方案

12、制订双十一会员营销方案、会员双十一特权与奖励方案

13、活动短信通知文案撰写(第一次活动预告新品折扣、第二次体现关怀、第三次活动相关内容、第四次加强活动紧迫)

14、商品标题优化，增加实时热索关键词，如：商品词及双十一关键词

15、制定和组织洽谈与参加双11相关店铺互链方案

16、类目小二现场考察，双十一相关了解

17、双11当天类目对接相关(会场位置更替，临时素材对接，营销时时反馈)

18、倒计时安排——告知设定自动回复、页面告知

19、11月12日短信播报销售战况，感谢活动支持

1、包括梳理商品结构，制作商品结构总表。确定预爆款，主推、常规款;按功能性区分，包含定价、库存量

2、根据确定的主推款进行文案优化

3、活动款文案撰写和优化，以及产品定价

4、确定双十一主推商品及价格，拟定商品申报表

5、规划和淘宝后台设置活动安全库存

6、主推款及常规款关联销售方案

7、新款销售跟踪，制作补货表(宝贝销量、收藏、转化率、浏览量等)

8、.双11分销渠道商品规划及当天库存分配方案

9、跟踪库存商品销售数据和预售情况，及时补单

1、产品详情页设计、制作、分批次优化

2、主推款的详情页制作、制作、优化上线

3、预热期dedm单制作及双十一当天促销新品edm单

4、活动报名素材制作与优化

5、首页(预热、双11当天{有可能几套方案}、11月12日)页面制作

6、双十一单品页详情页、直通车推广款详情页制作

7、预热前、双11当天、11月12日活动、单品详情页、直通车推广款页面定稿

8、钻展，直通车素材制作

9、店铺自定义页面及商品列表页优化

10、制订大促进行中页面banner轮换准备工作(发货相关、售罄标识、库存紧张标示、实时销售更新、页面倒计时、客服旺旺号排位轮换等)

11、双十一自主购物攻略页面制作

12、无线端手机专修

13、o2o素材制作

1、制订活动期间广告资源方案

2、根据运营要求制定直通车推广计划，并做出费用需求

3、双11专题页启用店铺推广，快捷推广，明星店铺(持续推广)，增加首页、类目页、详情页流量入口

4、启动店铺推广，增加首页、类目页、详情页流量入口

5、主推款关键字推广、定向推广

6、重点推广款，关键字卡位，多计划(持续推广)

7、制订淘宝钻展广告投放方案(预热及当天)，并做出费用需求

8、制订淘宝客推广计划方案(预热及当天)，并做出费用需求

9、直通车、钻展素材画板制作及文案撰写初稿

10、双11钻展素材测试

11、站外sns推广测试及推广计划制定

12、无线端推广测试及推广计划制定

1、客服分组：分成多个客服小组及选出小组长、排班计划，确定临时客服小组负责人。客服人员从10日-13日，建议24小时在线

2、组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等

3、双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等

4、设置添加淘宝客服子旺旺、赤兔后台、e店宝、客道等客服信息，确保各项设置准确无误

5、制定双11相关的活动内容文档、快捷短语文档、活动注意事项文档，并设置添加快捷短语自动回复等并进行核查

6、成立活动内容咨询、售后处理小组

7、制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话

8、双11当天催付方案以及催款话术制定 ：

a、旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲) 例：亲~您好!你在我们家拍的宝贝还木有完成付款噢~双十一大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的噢~所以还请亲尽快付款哦~^\_^

b、短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的，您在本店铺购买的等商品尚付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。

c、电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00~9:00，11:30~14:00，21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例： 客服：你好，我是旗舰店的客服，我的名字是，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9、制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

10、制定维权投诉处理预案

1、货品入仓及盘点，货仓摆放科学合理、爆款商品集中，便于快速发货

2、双十一仓库预打包数量及明细

3、事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4、规划小组流水线作业方案，提高效率

5、临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

6、快递合作商支持、联动，双十一开始蹲点合作，确保12销售出货能力，或者签好协议保证按期发货

7、管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8、根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

9、根据预计发货量增加打包流水线和定岗、货架货品合理摆放、规划优化拣货人员路线图增强效率、发货流水线实时优化，仓库合理布局规划

10、后勤保障有力：打印机、纸张、扫描枪、面单、包装箱、胶带、水、食物等准备到位

11、erp系统检查整改(解决漏单，超卖等问题)以及应急预案，系统运维人员现场蹲点，实时监控系统安全

12、提前做好赠品物料的包装工作

13、由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14、制定物流应急预案

15、制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16、每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠劵：主要的工作是开始发放优惠劵，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠劵领取banner，客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠劵;

10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表单，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00，商品价格自由报备;店铺满减自由报备;

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大量的流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

**校园双十一活动策划方案篇九**

“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。2024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“双十一”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：陈慧琳告诉您:全场五折还包邮! 活动时间：2024.11.11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“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”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“双十一”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双十一活动宣传。

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。

**校园双十一活动策划方案篇十**

一年一度的光棍节又坏笑着朝我们逼近了、光棍节有着特殊的几年意义，一个让人乐并痛苦的节日。好在看到我们光棍的队伍日渐壮大，光棍也越来越有气势。

光棍们行动起来吧!您可以在11.11光棍节活动方案征集中展现你的策划睿智。已经准备好的活动方案有：

1.“宣言”--集体“光棍”宣言。

2.“邂逅”--光光与明明的初次相遇。

3.“火花”--光光与明明的相遇擦碰出爱的火花。

4.“光明”--光光与明明相爱啦!

为争取在新的一年到来之际，摆脱单身“烦恼”，各地的“剩男剩女”们纷纷出动，和单身异性约会、相亲乃至玩乐“脱光”大行动……，各种招数层出不穷，个个争先勇闯“爱情关”

另有：

1.地点和约会方式大比拼

2.看谁最懂浪漫最温情，最能吃喝又最能。

3.早准备，ktv，酒吧，派对大搜罗

4.节日时在光棍节吧上奉上你的祝福并互动聊天。

5.感觉行了写一下自己当天的感受!

套餐食物可以全部是：黄瓜条、香蕉派、薯条、虾条、干煸豆角、烤香肠、红烧排骨段、手指饼干、玉米段、筒子饭、巧克力棒、带鱼、油条、鸡蛋等棍状物。饭后小甜点为签语派对签语饼(赠送)。

共准备十一盘佳肴，像什么红烧膳段、糖醋排骨、水煮泥鳅、干煸豆角之类。

前来参加晚会的人自备筷子一双，因为我们是光棍，与筷子形似，并且倡议出外就餐我们每个人都应该自备筷子一双，可以为环保做出一点贡献。晚会结束时，可以和心仪的对象互赠筷子，组成一对情侣筷(寓意“一心一意，一生一世”)。

在一个单数的生活模式中，习惯一个人吃饭、一个人逛街、一个人看电影、一个人自言自语、一个人想那个ta……

一个人的生活，也可以满足，只是少了一点分享的喜悦

一个人的生活，也可以开心，只是少了与另一颗心灵的交融

一个人的生活，绝对的自由自在，只是少了“眷恋”的特权

又一个光棍节快到了，你还是单身么? 你想和更多人分享你的单身生活么? 你想认识更多的异性朋友结束你的单身生活么? 你是不是也有这样的苦恼?圈子太小，异性太少。

眼瞅着青春鸟儿飞走了，单边的翅膀依然没有找到依靠，可怜我们无处安放的青春啊。早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦肩而过，但还是期待梦中的那个她/他早点来报道。

不用多说，孤独的滋味我们早已温习千遍万遍，今夜丢掉繁忙的我们，聚在这里，只为孤独的宣泄只为高傲的呐喊只为尽情的狂欢，让我们忘记孤单不快与痛苦，一起将疯狂进行到底!我们是光棍，鄙视平庸的光棍;我们是光棍，热爱生活的光棍。1111，光棍节快乐!

**校园双十一活动策划方案篇十一**

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

1、家具市场从高端转向低端(家电下乡)

2、传统淡季家具市场也火热(季节性促销活动)

3、家具产品趋向时装化(产品设计风格和材质的改变)

4、家具团购成为时尚(产品促销)

5、家具销售网络化(网络营销)

以上为现在家居业的整体发展趋势，然我公司主要以出售欧派家居为主，就欧派本身而言，属于家居建材产品中的引领，设计风格、整体搭配、材质选取上来看性价比很高。所以在这次新双十一之际的促销活动应以规模性、品味性、时尚、实惠为素材，体现出顶级家居装饰市场特点，给广大消费者留下一个很深刻的印象。活动目的

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行双十一促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办双十一酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。以来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理!

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。要让消费者感觉我们的目的不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。

所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手?或是与其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次(如：2024元/次 4000元/2次)依此类推。即买即抽，即抽即兑。

一等奖 价值x元的购物券 (购物券可以是本卖场的，也可以是联盟商家的) 二等奖 价值x元-x元家具或洁具

三等奖 价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖 价值约x元的家居饰品或用品

五等奖 价值约x元的家居饰品或用品

1.须一次性付清货款;

2.消费满2024元，即可参加抽奖一次，满4000元，抽取两次，依此类推;不足2024元部分不参加抽奖

3.用券消费的部分不能开具发票，不能找赎

4. 购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日

5. 须持销售合同及交款凭证抽取奖品

**校园双十一活动策划方案篇十二**

单身狂欢，情人更要狂欢

活动主题：“让单身狗羡慕嫉妒恨\"甜蜜大礼包，多重豪礼大放送，火热抢先。

11月11日，单身狂欢日。

柔情似水，佳期如梦，浓情四溢，缘定今生。

在这个狂欢的日子里

要送什么礼物给心爱的他(她)呢?

拍一本专属你们的写真集，

来记录属于您们

独一无二的甜蜜和浪漫。

婚纱照系列及写真系列均可参加此优惠活动，前77位即可获得优惠

活动时间：xx年11月11日，限前77位订单者，享受此优惠权限!

活动地点：婚纱摄影公司

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

**校园双十一活动策划方案篇十三**

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：××光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100即送10现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

1、 在活动期间，顾客在一次性消费50以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、 领取奖券时，每满50领取一张，超过50x部分金额以50倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100-149可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、 抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星 期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

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