# 2024年十一活动策划方案(十六篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-10-04

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**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!

**十一活动策划方案篇二**

：“光棍节狂欢之夜”

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。

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。

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。据说这个节起源于800多年前，也就是112019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”，成为我们刻苦铭心的记忆。

(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验等。

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(廖)

(4)活动现场气氛调动(李 王)

(5)活动中节目表演()

(6)活动前、中、后期宣传(刘)

(7)总策划，细节商议(张 廖)

(8)活动整体把握(廖)

(9)现场纪律和卫生(罗)

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三**

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!

**十一活动策划方案篇四**

“ 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。

**十一活动策划方案篇五**

一：光棍节促销和其他时候的促销活动大同小异，无非是降价、捆绑、赠送、换购等几种形式

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。

二、针对不同消费心理阶段采用不同沟通方式

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、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、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。

三、认真做好商场超市的陈列工作

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。

**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：20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动内容：

●活动一 全场5折 终极狂欢(20xx年11月11日)

20xx年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(20xx年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20xx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(20xx年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。

**十一活动策划方案篇七**

“以书会友，相约龙睛;光棍之夜，告别单身”

值此光棍节到来之际，我社团举办以“光棍节”为主题的社团活动，一方面想让小伙伴们体验大学的美好生活，感受“光棍节”的欢乐气氛;另一方面让小伙伴们交流感情，促进会员之间的了解，提高团队协作能力和凝聚力。

增加本社团与其他社团之间的交流与联系;丰富小伙伴们的课余生活，让其体验大学的美好生活;增加小伙伴们之间的交流和了解，提高团队的协作能力和凝聚力，让小伙伴们在社团中得到应有的锻炼等。

象

龙睛读书社全体成员及其他兄弟社团部分成员

时间：11月11日

地点：教学楼a楼

1、社团内部做好宣传工作，向会员们征求活动意见及建议

2、会长、部长合理分配任务

3、做好活动之前的材料、设备及道具的准备工作

4、做好预案，确保活动的有序开展

1、携手共度难关

2、情牵龙睛

3、同一个龙睛，同一个家

活动一：

“携手共度难关”

活动说明：

小伙伴们男女之间两俩组合，记忆书名，男生或女生转十圈后，如果能准确说出书名，则不需惩罚，如果说出书名错误，则两人相互背靠背夹气球绕班级一圈，期间不允许气球掉落，否则从头开始。

实施步骤：

1、活动前准备好大量气球和需要记忆的书籍，供游戏时使用

2、做好活动中男女队员之间的分配，组建好挑战队伍(可以男女速配或抽签决定)

3、结束活动

活动二：

“情牵龙睛”

活动说明：

光棍之夜，速配脱单。根据我社团的实际情况(女多男少)活动二实行相亲环节，但有所不同的是女生作为嘉宾，女生选取台上心仪的男生作为对象。男生也应争取女生能够选择自己，期间各部长也可帮助男生说服女嘉宾并且提问问题等。

实施步骤：

1、布置好相亲现场

2、安排好男女嘉宾，有序进行活动，并拍照留恋

3、现场观众提问，可以给与女嘉宾建议等

4、活动结束

活动三：

“同一个龙睛，同一个家”

活动说明：

由龙睛全体成员集体合唱歌曲(单身情歌)并录制mv留作纪念

实施步骤：

1、集体合唱歌曲

2、唱歌的同时录制mv，并于班级里播放

3、活动结束

让刚步入大学的小伙伴们体验了一个不一样的双十一，丰富了他们的课后生活，体验了大学生活的丰富多彩，同时，也加强了同学之间交流与了解，增进同学们之间的友谊，有利于增强社团内部的凝聚力，是社团更加团结，促进社团发展。

**十一活动策划方案篇八**

20xx年11月11号 这一天你要干什么?不要再想了,和你的他(她)逃离“光棍节”!加入我们! 婚纱摄影 20\_\_光棍节来临之际热情推出“告别光棍节，婚纱照免费试拍”! 体验 婚纱摄影最大规模室内实景基地，万种风情，一恋倾城!

特惠一：凡活动期间参与婚纱摄影网络预约客户预订婚纱照赠送价值1288元情侣写真一套。

内容包括：

高清晰度保真拍摄28款，精选12款入册

免费提供6次精美时尚造型(男生女生各3套)

免费提供个性拍摄服装6套(男生女生各3套)

精美设计8寸杂志相册一本

制作精美20寸含照片奥黛丽水晶一组

制作精美10寸含照片奥黛丽水晶一组

特惠二：论坛报名、qq报名、短信报名

前20名各赠送3张精美设计皮夹照或1张精修照片

前10名各赠送6张精美设计皮夹照或2张精修照片

前5名各赠送10张精美设计皮夹照或4张精修照片

特惠三：付定金500元赠送3d华纳电影mv

付清全款送 680元高炉家酒代金卷 不等

**十一活动策划方案篇九**

光棍惊喜多 恭贺新年送大礼 商城“光棍大酬宾”促销策划

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：佳威光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

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。

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20xx世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜 香港七日游

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

以上三个活动消费者可同时参与。

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。

场内外布置：

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。

**十一活动策划方案篇十**

双十一马上要到了，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办?其实，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少?大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。第五，活动上线后的客服管理

搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范。

**十一活动策划方案篇十一**

一、活动背景

每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。而大型的电子商务网站一般会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。\_\_年11月11日前后，发生了中国互联网规模的商业活动：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!

二、活动时间

11月11日前后

三、活动地点

瑞臣体检中心淘宝店

四、活动主题

轻松抢5折，健康不打折

五、活动内容

a. 产品促销

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}

2、单笔满600立减30或送一个专项体检

3、单笔满800立减40或送一个专项体检

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b. 信誉好评

拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，\_\_以上返还100元!

六：活动推广

a、 内部推广

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、 外部推广

集合网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为前期推广和后期推广。

篇四：假面舞会策划方案

主题：单身无罪，交友万岁

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)

对象：外国单身男女(也可非单身交友为目的，到时以具体面具区分

是否单身)，最低标准：男士10人，女士5人

道具：花，气球，塑料巴掌，红纸，卡片，荧光棒，面具，笔，登记

表，海报，\_展架，便利贴，小展板，拉炮，发票，拉花等

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)

3.信息部负责宣传海报与登记表的制作，协助其他部门完成工作需求，客观观察工作进程，提出合理化建议

活动流程：

1. 场地布置：

市场部提前去店内与店家完成活动的场景布置：门口处摆放\_

架，店内张贴公司海报，过道处进行气球的悬挂和花瓣的铺撒，吧台旁放置展板，供客户张贴交友宣言或个人信息的便条，对店内桌椅进行归放，围成圆形场地并加以装饰，提前准备好酒水和小吃

2. 宾客接待：

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。

3.派对进行：

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。

4.活动结束：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十二**

：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验等。

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)

**十一活动策划方案篇十三**

双十一项目进程表

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。

双十一各部门职责

运营部

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

商品部

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

美编部

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

推广部

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

客服部

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

物流部

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

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。

时间节点相对应准备

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。

**十一活动策划方案篇十四**

为增进两个班级同学彼此间的沟通、了解，增进同学之间的友谊，也为提升班级的凝聚力。使同学们感受班级与班级之间的活跃气息和班级之间的友情，同学之间的友谊，同时丰富了大家的课余生活。

20xx级中医内科班的全体同学，20xx级中西医骨伤班的全体同学。

20xx年11月11日

e311

1、前期准备：

1)、11月5日做好活动策划书，安排好各工作人员的任务;

2)、班级准备演出节目，并且进行排练;

3)、由体育委员刘杰和社交委员毕艳外出买活动时所需物品比如气球、彩带等;

4)、团支书，组织委员，信息委员，宣传委员负责布置会场;

5)、各位组长及时通知并督促组员进入会场。

a、宣传方案：通知联谊的班级，组织班会通知班委，再以口述通知全班同学。b、组织方案：

总负责人：陈星如、郭进秋

策 划 人：邱雪庆、郭进秋

现场纪律：张琪、刘杰

现场清理：班委、自愿者

拍照摄像：曾璐，宋诗瑶

记 录 人：涂萱

6)、11月8日前准备好所有物品：所有需买物品——朱雪红 马铃钰 刘杰

插板、冰块、盆子、场地——杨界 宋诗瑶

歌曲收集及制作——陈星如

凳子、竹棒、清洁用具——黄拯 张琪

照相机——曾璐

音响、话筒、地毯的借还——唐浩

投影仪的借还——王程远

小游戏问题——郭进秋

床上书桌的借还——吴波

7)11月9日完开会核对，确定各项需要提前准备的工作是否完成;

主持稿;号码牌2份;小游戏卡片;小游戏问题;歌曲;

2、活动中期：

1)11月10日下午4点，所有工作人员到教室布置场地;5点半布置完毕;

具体人员安排：

音响、话筒、地毯的布置——唐浩 郭进秋

投影仪的安装，现场电脑操控——王程远

气球的装饰——刘杰 王海 曾璐 宋诗瑶

书桌的摆放，贴好桌上便利贴——黄拯 涂萱

饮食的准备——邱雪庆

插板，彩灯的布置——杨界陈星如

2)6点进场，黄拯、张琪在门口主持同学进入会场，并贴上号码牌。6点半正式开始。

·开场白，主持人介绍活动流程与规则，活动正式开始;

·k歌大赛：每轮5对选手参与比赛，视同学们的积极性而定轮数;

海选：5对选手抢唱8首歌，分数最低者淘汰，本轮淘汰1对，剩余4对;

天旋地转：4对选手轮流唱歌，若搭档唱错或不会唱，另一位转6圈，总共十首歌，得分最低者淘汰。本轮淘汰1对，剩余3对;

拯救美女：女生身上有三条绳子，每唱对一首，解掉一条，先拯救出者获胜;

为获胜者颁发奖品。

·中途的小游戏：“你来比，我来猜”，“诚实勇敢”;

游戏规则：k歌比赛：唱对一首歌得2分;唱错或不会唱不扣分。歌词可以适当提醒，但如果一句歌词都不会，仍不给分。

你来比，我来猜：三对一组，在规定时间内(2分钟)，猜出个数最多的获胜。猜出一个算2分。

只能用肢体语言提示，若犯规，则扣去5秒钟，且当题不给分。

诚实勇敢：第一个被点到名的同学，做惩罚者，并决定第二个被点名的同学，并给他(她)出一题，“诚实”或是“勇敢”，被惩罚者完成任务后，可以转换角色，进行下一个点名。本游戏不涉及分数。

记分员——涂萱 吕长遥

道具准备，奖惩执行——黄拯

照相——曾璐 宋诗瑶

3)结束：合唱《朋友》

3、活动后期：

1)活动结束后，工作人员共同打扫清洁。

2)宣传委员写好通讯稿，组织委员写好总结。

1、 若音响等设备出问题，唐浩联系修理或重新租;主持人控制好场面。

2、 若突然停电，主持人控制好，20分钟若不来电，活动则改期;安排好同学出教学楼，避免发生意外事故。

3、 发生任何意外，唐浩与陈星如统筹全局，主持人配合，确保同学们的安全及活动的有序进行。

1、参与者必须接受活动组织者的统一指挥，分工协作，精心实施。

2、20xx级中医内科班和20xx级中西医骨伤班的全体同学必须到场，若有急事，应事先向负责人请假。

3、活动意外情况：发生口角冲突。

**十一活动策划方案篇十五**

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。

活动目的：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。

2024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验等。

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。

准备工作：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)

活动参与者：06级计算机科学与技术2班全体同学。

**十一活动策划方案篇十六**

淘宝网店双十一营销策划书

随着互联网的发展，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，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，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，如果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，淘宝店主们要开始绷紧神经，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、吸引消费者的注意、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：对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，使顾客对本店持有关注;

(2)双十一：店面要体现出在尽最大力度进行促销的景象，针对商品推出各式各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务;

(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，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

(1)直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，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款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2)买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3)两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4)满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(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宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，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。

双十一期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一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。

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、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。

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