

双十一的演讲报告(汇总10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

双十一的演讲报告篇一

光棍节不孤单 没有他，你还有我

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备

中期(11月11日)活动时(采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引最大值。)

后期(11月11日之后)后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电影票1张(可选热门电影)。

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元送电影票2张(可选热门电影)。

双十一的演讲报告篇二

批发也敢半价？仅此1天，史上最优惠——1折+半价+送大礼

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们(本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加)

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行！老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

活动优惠多多：

1. 所有会员：全场产品均有大幅度降价(1折+半价+史上最低)，部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢购！
2. 所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。
3. 大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用(现金券500元封顶)。
4. 大额批发会员：满2w包物流(物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户)
5. 分销商会员：初级分销商凡在活动期间下单量超过30单，可向客服申请升级高级分销，享受永久高级分销权限。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。
6. 分销商会员：高级分销商凡在活动期间订单量超过40单，即可获赠阿里分销狂欢购物节温馨礼包一份，礼物清单活动

前3天公布。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。

7. 活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

承诺：

一、活动产品均为正品，假一赔十。

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上. 如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

售后服务跟踪：

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

2. 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

双十一的演讲报告篇三

“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)□

共赴11.11，交友万岁

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。

11月11日——13日

理科楼610教室

xxx班全体学生

- 1、利用微信群、校园活动网、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。

双十一的演讲报告篇四

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标？这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年双十一的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十一的期望和市场投入力度；最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配送发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以*2要求来计算。

“兵马未动，粮草先行”，对于双十一这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。

我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品(3000件以上)进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

此次双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十一我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的

发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。

我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十一当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次双十一是百年一遇的六个一，在10.1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11.11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。

最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的

方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为双十一家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和“一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次双十一打造成“温暖拥抱日”。

在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

在9月初我们成立了双十一活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期(9.15-10.31)、活动预热(11.1-11.10)、活动执行(11.11当天)活动后续(11.12-11.20)四个阶段。

在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计(需要有冲击力和创意)、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券(为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式)、创建会员群(最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用)、12000名vip会员的电话提前通知。

在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度(店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话)、内容维度(商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励)设计了互动内容表、文案、图片素材等，

提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

我们一直认为“要想让顾客high起来，我们自己得先high起来”。在这次双十一活动运营期间，我们一共开了三次动员会。第一次是在10.1国庆长假过完后，我们把180多项工作任务都罗列出来，召集大家开了第一次动员会，向双十一活动的参与工作人员(包括客服)详细讲解工作任务和要求，向大家表明双十一活动的重要性。由于我们去年双十一达成了日销售2156万的业绩，位居商城第二，所以这次集团领导和淘宝商城都对我们非常关注，要求我们在今年冲刺商城第一。我们也觉得责任重大，务必要求大家竭尽全力。

第二次是10月底，各项基本工作都已经准备差不多，但每天临时变更的工作任务还有很多，大家也稍有疲态，此时我们以鼓励为主，表扬了在前期准备工作的表现突出的同志，同时提出要求，接下去的二周是战斗的开始，工作任务比前期更为紧张和繁重，希望大家全身心的投入，取消周六日，待活动完成后，后续再补休。

第三次是11月8日，为了最终给大家大气，我们制作了红色横幅，列上我们的活动主题和目标，举行盛大的动员仪式，请所有人员上来签名，同时也给我们第二天入驻杭州的运营小组送行(为了及时快速的反应，并应对紧密突发情况，在每次大活动的时候，我们都有核心的运营人员入驻平台方进行紧密配合)，由于准备非常充分，大家都充满信心，现场气氛非常热烈。

为配合这样的气氛，我们在9日店铺首页banner位打出了“我们准备好了”的主题，展示我们积极、乐观、自信的态度，得到了广大顾客和淘宝商城的高度评价。

双十一的演讲报告篇五

与其寂寞、不如跳舞。

11.11日 英皇娱乐的会所大型“脱光”交友派对。

11.11日与其寂寞、不如跳舞

英皇娱乐有您心宜的mr/miss rigst

在今天开始一段期待已久的缘分，共同度过一个心跳之夜

2、制定光棍节特惠套餐：

乱棍齐发：1111元 会员价：980元

棍打世贸：911元 会员价：811元

我爱光光：611元 会员价：511元

3、活动当天购买会员卡：7折优惠

公播音乐

林志炫的《单身情歌》；刘若英的《一辈子的孤单》；陈升的《把悲伤留给自己》；迪克牛仔的《我这个你不爱的人》；张楚的《孤独的人是可耻的》；梁静茹的《分手快乐》；司文的《光棍好苦》；司文的《光棍快乐》；张志林的《没有情人的情人节》；百慕三石的光棍节主题曲《你还在等什么》。

行政部：制做“光棍证”及“光棍证”申请表，收集客人资料

公关部□dj部：设计一套交友互动游戏

工程部：公播音乐及待机画面制作

吧台部：提前设计准备主题造型

双十一的演讲报告篇六

第一，选款。也就是说，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。

第二，活动价格计算。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。

第三，店内营销策划。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升客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是参与活动来购买的，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。

第四，调货。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。

第六，发货。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。

第七，售后处理。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，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

双十一的演讲报告篇七

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里□xxxx美容院推出了“光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因

此□xxxx美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

xxxx陪你过光棍情人节

20xx年11月1日~11月11日

xxxx美容院各大直营店

xxxx所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到xxxx的温暖，并且还能够在美的体验。

在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为xxxx带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在xxx美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8·8折的优惠。并且赠送xxxx的会员卡一张，和xxxx提供的护肤小样试用装一份。

注：活动体验券以店内的有效期为准。

双十一的演讲报告篇八

“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。xx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。11月11日前后，在xx上，众多商家推出5折优惠促销活动，xx万人的集体疯抢，xx家知名品牌参与。单日成交额x亿！

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们xx旗舰店开业才x个月，还无法得到xx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x元减x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：11.11。

目前我们店铺共x款商品，其中x款是出厂价的x倍，x款式出厂价的x倍，x个特价款是出厂价的x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x%的佣金亏损。

预计“双十一”当天x亿的成交[x%的.销量集中在x%的大店铺，我们属于x%的中小店铺范畴，共同分担剩余的x亿成交，平均到每个店铺基本成交在x元。我们的目标是达到平均值x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。

双十一的演讲报告篇九

xx美容院与你共度光棍节

20xx年11月08日-11日

所有的新老单身顾客

活动目的：光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和

热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

双十一的演讲报告篇十

包饺子

作为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，盛邀家一起参加包饺子活动。希望通过这次包饺子活动，让家感受到班级和睦、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。

20xx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：班甲锋行动小组

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，希望各成员做事以局为重，为集体利益着想，积极配合活动组会做好各项工作，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！