

最新双十一超市活动总结 双十一活动策划超市(通用10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

双十一超市活动总结篇一

双十一是一个很重要的节日，下面小编整理了双十一活动策划超市，欢迎阅读！

光棍惊喜多 恭贺新年送大礼 xx超市“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：××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2019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。

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。

双十一超市活动总结篇二

摘要：

yz具有自身一定的优势，但也同时面临着很多挑战，双十一是一个很好的契机，虽然是电商的节日，实体店也可以充分利用双十一的噱头进行营销。本文以市场营销理论为基础，结合yz自身特征和双十一的影响，综合分析了yz连锁超市的营销策略。

关键词□yz连锁超市 营业额 营销策略

目 录

(二)yz的市场竞争情况

-----2

一、背景

yz由一个乡镇小企业壮大为一个世界皆知的“零售帝国”，并逐步发展成为零售企业的龙头老大，其足迹几乎遍布世界各地，获得了消费者的一致好评。从一九九六年在深圳开业到现在，已有多家连锁超市也相继开业。双十一已经成为了一个标志性的节日，人们在双十一会疯狂购物，所以这对商家来说是一个很好的商机□yz应根据本地区情况、人们的购物需求和双十一的特点来制定具体的营销方案，在双十一大获全胜。

二、活动目标

双十一除了是电商的节日，也是各大实体店争相促销的日子。抓住双十一的契机，能创造一个销售奇迹□yz在双十一期间的活动目标是：1. 扩大营业额，提高毛利率；2. 稳定老顾客，培

育忠诚度，增加新顾客；3. 有效提高公司知名度，巩固并提升超市形象；4. 及时清除库存的过时商品，加速资金周转；5. 激发成熟商品的消费，引导消费者接受新商品；6. 击败竞争对手。

三、yz连锁超市的市场现状

要想做好营销，首先得了解自己的品牌，以及对该产品的市场现状有正确的、充分的认识，做到良好的市场评估调研，认识到市场的竞争状况和潮流趋势，只有这样，才能很好的开展有效的市场营销工作。

(一)yz连锁超市介绍

yz是一家美国的世界性连锁企业，总部设在阿肯色州本顿维尔。以营业额计算为全球最大的公司。yz主要涉足零售业，是世界上雇员最多的企业，连续三年在美国《财富》杂志世界500强企业中居首位。yz公司有8500家门店，分布于全球15个国家。yz在美国50个州和波多黎各运营。yz主要有yz购物广场、山姆会员店、yz商店、yz社区店等四种营业态式。本文主要分析某地yz购物广场在双十一的营销策略。

(二)yz的市场竞争情况

当前在xxx的lf超市已经在试营业阶段，这对于yz来说又将是一个新的挑战，众所周知lf也是一家非常具有实力的零售业大亨，它的国际排名仅次于yz，排在世界第二。所以lf肯定会借本次双十一的独特的机会来开拓周边地区市场以及巩固已经占领的市场。两家超市的距离不算很远，两家超市的辐射地区势必有很大的冲突，所以yz必须在这一次的春节促销活动中将超市的影响力扩大，稳固老客户和发展潜在客户。下表为某地的yz与lf在软硬件方面的对比情况：

四、swot分析

(一) 优势分析

yz具有很强的规模效应，在一定程度上具有很大的竞争力，而其本身不断进行技术更新，并购买卫星打造强势供应链管理，具有高度规范化经营理念，科学化营运营营销，具有特色培训体系健全化等显著特点。

(二) 劣势分析

运营成本高，规模巨大带来管理上的更大挑战。且在异地发展面临的问题颇多。

(三) 机会分析

目前零售业的发展形势很好，市场前景好，及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮。

(四) 威胁分析

存在现实的和潜在竞争者多，且市场风险因素较多。

双十一超市活动总结篇三

随着圣诞、元旦节的临近，诸多白酒厂家正在竭尽心智、紧锣密鼓地围绕节日促销忙碌着。圣诞、元旦是白酒进入旺季销售高峰的标志性时段，谁都希望在白酒旺季就能在“技”压群雄，笑傲江湖，因为这一“战役”能否打好往往会直接影响到整个旺季企业白酒销售的成败。如元旦节乃中华民族的传统节日，居家团聚、一起欢度节日之快事，寓意也特别深刻。对白酒企业来说，如何挖掘节日促销卖点，围绕“家人团聚的温馨、幸福氛围”展开思路自然是首当其冲。

近几年受假日经济的影响，元旦旅游、结婚、购物、送礼浪潮更是长盛不衰。企业应结合自身资源状况充分考虑能否借

助假日、旅游资源来引申企业产品的独特定位(礼品、假日特卖、特价买增等)，同时考虑能否围绕婚宴市场寻找更为细腻的卖点以突出产品销售的概念。本次以贯穿整个元旦节的元旦三三酒酬宾活动和三三酒—五粮液系列中高档精品白酒买赠为两大促销主题，提出追求高品质时尚生活，拥有“三三酒、友谊天长地久”的全新概念。

二、总体方案

1、活动形式

主办：__酒__总代理

承办：__策划

策划组织：__策划

时间：20__年__月__日至__日

地点：__家宾馆和餐饮场所(消费终端)

1)活动期间在全城__家中高档宾馆和餐饮场所联合推出元旦“__酒特卖及特惠酬宾活动”为主要内容，外销买赠为主要形式，穿插免费品尝、有奖参与等形式。

2)在活动期间购买不同系列__酒，均可享受买二赠一优惠，并赠送终生贵宾卡一张(在日后消费中可以销售8.5折优惠)。

3)活动期间的所有奖品、场地及相关市政协调费用由主办方承担。

2、媒体推广

1)制作专题广告带，门店及活动现场播放。

2) 播出时段：全天候播放/活动现场。

3) 网络媒体互动推广(“_传媒”弹窗广告，参与有奖)。

4) 市区内重要口岸_个月户外布幅形象宣传。

3□dm宣传

1) 推出dm“_酒”火爆特卖专版广告，展现_酒的内在品质和全新形象，并将_酒连续的活动与促销安排详尽告之。

2)dm需体现_酒——五粮液系列精品中高档白酒全新形象(品质、实惠)的策略发行一万份进行广泛宣传(印刷精美，纸张不小于128g铜版纸，可以用于终端卖场的张贴宣传)。

4、气氛布置

1) 卖场内外整体气氛布置，渲染特惠火爆的购物氛围(彩虹门、横幅等)。

2) 挂大量横幅和竖幅;设置一套音响和彩电，循环播放宣传专题片，营造卖场气氛;促销小姐在活动现场介绍_酒系列产品，并负责活动咨询和现场产品推销。

活动形式：买赠促销

活动内容：

1、在活动期间任意活动场所开展“_酒”免费品尝活动。

2、凡活动期间购买“_酒”系列白酒的客户，均可享受买“二赠一”优惠。

3、凡活动期间购买“_酒”超过_元的客户，均可获得广元

总代理统一印制的终身贵宾卡一张(在除举办促销活动之外的任意时候,购买本公司的__酒系列产品,均可享受8.5折优惠),同时可参与20__年__月__日下午3:00-4:00__总代理在门市部举行的抽奖活动。

4、奖项设置:一等奖__名(获摄像头手机一部)二等奖__名(获1p空调一台)三等奖3名(获“__酒”两瓶)幸运奖__名(获特色礼品一个)。抽奖活动必须在客观公正的情况下在抽奖现场当众凭票抽出,中奖即刻送出奖品。

双十一超市活动总结篇四

双十一光棍节正赶春节前销售旺季,超市推出一系列活动,借助双11光棍假日消费,下面本站小编给大家介绍关于双十一超市活动方案的相关资料,希望对您有所帮助。

一、活动目的:

光棍节是一种年轻人的娱乐节目,1月1日是小光棍节,1月11日和11月1日是中光棍节,而11月11日由于有4个1,所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线,全力突出光棍节娱乐的节日特征,利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动,我们将力求既争取商品的销售高峰,又赢得个性化的商品口碑、价格口碑,从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间: *年11月9日--*年11月11日

三、活动主题:“欢乐光棍欢乐颂,联盛大礼乐翻天”

四、活动内容:“欢乐在联盛,光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间,每天推出一款超惊爆价。让顾客

能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

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。

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间： *年11月9日--*年11月11日

三、活动主题：“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

四、活动内容：“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

双十一超市活动总结篇五

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，迎接我们的将是新的工作目标，做好策划书，让自己成为更有竞

争力的人吧。一起来参考策划书是怎么写的吧，以下是小编收集整理超市双十一活动策划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

光棍惊喜多恭贺新年送大礼xx超市“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：××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100xxxx即送10xxxx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50xxxx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50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx—149xxxx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xxx

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。

双十一超市活动总结篇六

狂欢夜

二、活动背景

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，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。

三、主办单位

四、活动目的

为了促进协会成员之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节(所有单身年轻人的节日)开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。光棍节据说起源于800多年前，也就是x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，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

五、活动开展

(一)活动时间□20xx年11月11日晚上6：30-9：00；

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪；

(三)活动对象：全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人；

(四)活动内容。

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场；

(2)由外联部朗读光棍节宣言；

(3)玩游戏；

(4)由实践部表演一个节目；

(5)抽奖环节；

(6)玩游戏；

(7)由办公室、策划部、宣传部表演一个节目；

(8)在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》。

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征。

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的；

人员：一定要有男有女，比例不限；

裁判：一名，负责发号司令。

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢

一块都要又快又狠。

六、活动预算

- (1) 麦克风、音响、电等的租借：200元；
- (2) 小礼品：（具体看拉的赞助）；
- (3) 小零食的费用：200元；
- (4) 制作邀请函的费用：50元；
- (5) 海报，横幅等的制作费用：150元。

七、活动流程

- 1、全体会员合唱(单身情歌)开场；
- 2、由外联部朗读光棍节宣言；
- 3、玩游戏；
- 4、由实践部表演一个节目；
- 5、抽奖环节；
- 6、玩游戏；
- 7、由办公室、策划部、宣传部表演一个节目；
- 8、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉。

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进行宣传，另一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家提供的小礼品以提高产品在学生心中的知名度，具体可由双方商议确定。

双十一超市活动总结篇七

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。

“xx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100xxxx即送10xxxx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xxx2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50xxxx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50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如□100xxxx-149xxxx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xxx

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。

双十一超市活动总结篇八

活动背景：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。

活动时间□20xx年11月11日晚7：00——9：00。

活动开展：

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会等。

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，，晚会圆满结束。

双十一超市活动总结篇九

为了更好的做好，十一长假的促销工作，提高企业的知名度，现推广部制订了两套方案。打算以两根线相辅相成，一条造人气；一条促销售。两线交叉，提高综合效应。

具体方案如下：

国庆游园会系列

店庆活动

(一)运动宝贝速爬王比赛

报名条件：凡9月28日出生的婴儿，家长持出生证、户口簿来本超市可以领取价值20元的精美礼品一份(每人限领一份)；另外209月28日、10月28日出生的. 婴儿，凭出生证和户口簿，可免费报名参加运动宝贝速爬王的比赛。

比赛时间：9月28日9：30-----17：30

比赛地点：篮球场或跑道

奖项设置：

每场冠军：宝宝温度表一只

总冠军：宝宝乐童车一辆

比赛方法：

在一段10m的跑道上事先用塑料拼图地板在地上搭好跑道，每道的颜色应不同

爬出跑道的即为犯规，接触儿童身体即为犯规，并不得继续比赛

每场冠军奖品当即发出

成绩评定

5：30分截止后，汇总成绩，电话通知获奖情况。本次活动由南京市公证处公证。

颁奖仪式在第二天进行

前期宣传：

各个媒体上的广告宣传

平面设计：婴儿抓周的图片抓到的是特写本超市，活动宣传，参赛须知，本超市的背景

准备工作

1. 前期宣传
2. 跑道的布置
3. 奖项的准备提供、设置
4. 记分的表格、公示的展板

5. 卖场的布置

(二) 旧帽换新颜

在9月29日当天，带任意品牌任何一款帽类产品，都可来本超市领纪念版钓鱼帽一顶，或凭该产品购物小票折价2-5元(或给予折扣)限购帽类产品，旧帽收回。

(三) 包罗万象，运动走四方

十一长假，出行的人较多，而运动服饰休闲是旅游的首选，包类产品更是比备品，9月28日—10月7日，在本超市购a班或其他品牌正价货品可享受8.8折左右的优惠。具体操作可联系旅行社，扣率由旅行社承担。

(四) 运动形象广场秀

前期准备：模特雇佣、服装提供、t形台布置、音响、综合彩排

主题：运动形象

配饰：卖场运动配件

时间：10月1日上午

费用支出：模特费、饮料(可用现调机)

宣传配合：现场散发本超市十一活动的清单，印制彩页，彩页上附抵用券，超市知识有奖问答。

(五) 慢骑比赛

地点：本超市门前广场

时间：10.2.

设立奖项：

设一-----八名

参赛方法：现场报名，采用擂台形式，在两条跑道上。两辆自行车同时从起点出发，坚持到最后者方胜利。

(六)运动大力士“掰手腕”大赛

时间：

地点：篮球场，设台子(需赶制)

比赛方式：现场报名，抽签分组，三局两胜

人员配合：裁判一名、编排一名、现场主持

(七)亲子活动系列：

抢板凳，踩气球，铿锵二人行(老少配)

地点：篮球场内

报名：凡是家长协小孩均可免费报名参加

费用预算

1、美陈费用

(1)、海报费用：2幅海报(2只放置在主门口)

共计□ $1m*1.5m=160元/块*2块=320元$

(2)、收银台活动告知系统：12个放置收银台+1个放置总服务台。共计13块告知系统(全部为手工自制)

(3)、舞台背景布：200元

(4)、其他美陈费用：500元

2、各项租赁费用：

大投影布、投影仪租赁费用：1700元/天*2天=3400元

电脑由公司自行提供

3、媒体费用

(1)、南京交通广播网(fm101.1)每天9次套播时间:20秒

南京经济广播电台(fm104.3)每天9次套播时间20秒

南京音乐台(fm105.8)每天9次套播时间20秒

(2)、金陵晚报10.5彩色通栏

4、奖品费用：(待定)

双十一超市活动总结篇十

本次活动开展较为顺利，并且由综合部拉到三个赞助，使得活动更好进行。

(1)活动宣传：我们在一堂门口放置海报，进行男生节活动的宣传，宣传效果不错，部分同学就是看到海报才来到活动现场的。接下来就是印发策划书，跟每个班的班长交流，让他们在班级宣传男生节，让更多的人参与进来。但是这个过程

出现了一点问题，就是班长的执行能力不足，没有让班级的同学对这个男生节产生浓厚的兴趣。改进：我们部门有各个班级的同学，以后会利用这个资源，让我们的干事来协助班长，在班级宣传我们活动，提高大家的积极性。

(2) 活动现场：

1、不足：活动场地布置得太简陋。

改进方法：下次应当再更早一点去布置，并且提前规划好布置。

2、不足：由于音响线路在过程中出现故障，故而现场混乱。

改进方法：应当提前防备这种情况，若有条件的话借小蜜蜂来作为保险。

3、不足：材料准备太少

4、不足：活动涉及面太狭窄，只限于13级新生

改进方法：对于活动应至少提前半个月进行策划并且宣传，视野要放广，要办好办大活动，前期准备工作不能偷懒，群策群力把活动办大。例如本次活动，若是可以将内容再更丰富一些，细节部分更注重一些，完全可以做到在12级中也参与到。

5、不足：任务分工及衔接问题，活动过程中许多分工不够明细，各个事项的衔接不够紧密。

(3) 活动结束：

节目完成，需要桌椅的搬运，垃圾清理，道具回收等等，部门干事都很配合努力，希望我们的干事能继续给力！