

最新十一党日活动内容 双十一活动方案(精选9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

十一党日活动内容篇一

淘宝网双十一营销策划书。

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：

(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。

2、促销方式：

(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。

3、客服：

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。

4、售后：

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。

2017双十一活动策划方案

2016年双十一活动简报

双12活动策划方案

十一党日活动内容篇二

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）活动进行时（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）

十一党日活动内容篇三

xx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xxx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□xx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?宣传，令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。

十一党日活动内容篇四

活动目的：用玉文化引导消费

活动时间[]20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

活动主题：中国玉文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化，消费，服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点□xx路xx珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动概述

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标二：使珠宝店在活动当地的市场认知率有进一步的提高。

活动诉求对象：活动地点区域年龄在x—x岁的人群。

诉求元素：认知与消费。

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造总体原则：

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

片区分工布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

珠宝店店外、门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展板一块，发布活动主题及相关优惠活动。

门口用玉文化相关饰品装饰。

珠宝店店内：门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传：向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。

现场宣传单的发放。

活动方式(概要):

- 1、自x月x日起(活动之前一周)凡在珠宝店购物满x00元以上的顾客,凭购物小票于总服务台记录,并可以参加活动当天的抽奖活动。
- 2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。
- 3、凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估:

- 1、通过一个星期时间的轰炸式宣传,当天参与活动的人员会很多。
- 2、活动当日的珠宝与玉石,均比平日价格低廉,迎合了消费者贪便宜的心理,参与性加强。
- 3、活动现场气氛热烈,使人对珠宝店的`logo和品牌过目不忘。

宣传阶段划分:

第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年xx月xx日

宣传形式:告知宣传

宣传内容:传达活动即将举行信息

信息传达要素:

珠宝店的企业形象

珠宝店的服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年xx月xx日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的：活动效果巩固

十一党日活动内容篇五

双11临近，而今这已经变成了一个全民消费的节日，无论线上线下，商家都会想尽一切办法，通过各种促销活动，争取能有一个爆发式的'销量增长，策划出有创意而又能执行的促销活动方案，则尤为重要。

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

最新或20xx□历届) 11月9日—最新或20xx□历届) 11月11日

活动一全场5折终极狂欢(最新或20xx□历届) 11月11日)

最新或20xx□历届) 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(最新或20xx[]历届) 11月9日-11月11日)

凡活动期间在xxxx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xx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(最新或20xx[]历届) 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。)

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。）

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。

十一党日活动内容篇六

我们几本打折促销的都是新品，没有聚集起客户收藏，加入购物车，其他店铺为什么能在开抢一分钟内下单那么多，就是因为提前收藏，加入购物车；拿教师资格类来说，热销产品省级教师资格，没有展示，没有放在显眼的地方。

我们大概是从11月1日正式做准备，把以前的东西全部都毁坏了，重新另搞一套新的模板，新的详情页分类。你比如，在我们谈到赠送的电子版资料时，不知道是否被全部删除，重新做一套；把原来按国考年级省考年级分类的详情页重搞一套。在客户需要的时候，无从下手发送电子版礼品；在客户进来时，点击详情页时，全都是链接到首页。在时间上和心情让客户的购物体验，大大落差，价值感受到严重挫折，本来网上购物就是一件麻烦事，从客户准备考试到他下单购物是一个很漫长的过程。如果我们在搞不清头绪，只能让他早早的离开。分不开到，理不清自己到了什么店。只能叹息的离开，享受不到购物的愉快，感觉心里堵得慌。

库存没有底，怎么不把有底的做好的呢，教师资格和教师招

聘，和银行招聘，二建和一建不是很多库存吗？我们缺乏一个沟通协调的时间，就像一个愣头小子，大摇大摆的去参加活动了。三个男人守了二个半小时，才突破一千元。很伤心，伤心乔老师，卫总对我们的期望。

第五：没有测试，存在虚假链接，价格混乱，14元是一本还是两本。

十一党日活动内容篇七

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。

待定

(一)，所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

(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。

十一党日活动内容篇八

工作节奏快、生活压力大，导致“剩男、剩女”数量不断增加。光棍节，如果没有异性的’陪伴，当然也可以独自享乐了。带上好心情，去影楼拍一组场景的照片吧，同样美不胜收!这是特意为没有情人的人准备的一场情人节盛宴。

活动时间□xx年11月11日，限前本影楼订单者，享受此优惠权限！

活动地点：婚纱摄影公司

说明：活动礼品及优惠操作时可根据影楼情况自行选择更改

十一党日活动内容篇九

狂欢夜

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，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。

××超市

为了促进商场员工之间的互相交流，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1111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。

(一) 活动时间20xx年11月11日

(二) 晚上6：30—9：00

(三) 活动地点生活区c4楼前草坪

(四) 活动对象××商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五) 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》