

最新双十一商场活动宣传语 商场双十一活动策划方案(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

双十一商场活动宣传语篇一

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。

***就业创业协会

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2017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 2017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 校社联就业创业协会的全体会员、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》。

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。

(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。

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。

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。

双十一商场活动宣传语篇二

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。

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、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□xx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。

双十一商场活动宣传语篇三

、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。

、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。

、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。

双十一商场活动宣传语篇四

批发也敢半价，1天，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)

阿里语：

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+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)

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。

参与活动建议：

一、活动开启时间20xx年11月11日0点，建议需要采购的会员提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四、活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再等一年咯！我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服。因为：臣妾做不到啊！

双十一商场活动宣传语篇五

半年前就开始吹牛，说双十一给一次大的优惠，该偿还了。

本次双十一主要卖场选在微店系统，从11月1日开始至11月11日开始，每日特价的方式进行。

每天拿出6款壶进行特价销售，特价原则上是日常销售价格的八折左右vip客户可以在此价格基础上享受折上折。比

如vip1会员是九折权限，那么，实际成交价就是特价后的9折□
vip2会员是8.5折权限，那么最终成交价就是特价后的8.5折。

选款照顾各个层级，以基础款为主，也会有高端壶，每天放出部分。

海外客户在微店系统没有会员的，可以联系我本人，适当给与优惠价格。（主要参照邮费成本）

最终成交满500元，即赠送茶叶一饼。

最终成交满1000元，赠茶叶两饼，另加送一片菩提树叶茶虑或陶瓷杯。（不喜欢可以不要）

最终成交满2000元，送茶针一枚。另赠送国画一幅，带题赠名字。

最终成交满3000元，赠送茶叶罐一个。另赠送国画一幅，带题赠名字。

最终成交满5000元，送茶针一枚，加送茶叶罐一个，国画一幅，带题名名字。

最终成交满一万元，送一提茶叶、两个茶叶罐、一枚茶针、国画一幅。

最终成交是指在11月1日至11月11日活动期间，消费总额。

活动期间消费总额第一名，赠送价值一万五千元的葡萄提梁壶一把。

活动期间消费总额第二名至第五名，赠送龙泉宝剑一把。

最终成交满一万元，赠送一套紫砂壶主题的邮票。此邮票目

前市场已绝迹，极具收藏价值。

五、所有赠品和奖品于11月12日起陆续发放。