

# 2023年双十一光棍节标语 双十一光棍节活动策划方案(汇总5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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 双十一光棍节标语篇一

一、活动主题：“光棍节联谊晚餐”

二、活动口号：单身无罪，珍惜今宵

三、活动的意义和目标

11月11日光棍节是所有单身者节日，

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。

希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

四、活动实施：

1. 活动时间：11月11日晚上《7:00—10:00》

2. 活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友

### 3. 活动程序

(1) 餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

(2) 餐厅演奏《单身情歌》；

(3) 击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

(4) 传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

### 五、活动准备

1. 音响设施

2. 小鼓一个或厨房用具代替。

3. 有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4. 餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐(霓虹灯)

光棍节11套餐

活动要点：

顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，

对于那些炫耀型的光棍们是个不错的创意。

11个光棍一起吃饭，

必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。

每道菜都必须是符合11这个数字，

例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。

吃饭要吃1小时零1分。

用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。

餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

游戏是增进人与人之间情感最好的方式，

但前提是，活动本身必须够创意，够吸睛，够独特。

若活动本身的营销创意不够，对于商家品牌是一种极大的消极影响哦~

## 双十一光棍节标语篇二

11月11日，一年一度的光棍节!结合多年服务广大的ktv场所的经验，为此给广大ktv经营管理人员如何策划光棍节的活动，提出以下建议：

1、针对这些不折不扣的光棍，利用光棍的力量吸引别的光棍前来：

活动方案一：如果来店消费人员是单数，如两男一女，或以此类推人数，可获得活动优惠。

活动方案二：可制作留言板，来店消费人员若有勇气发表自己的寻伴宣言，可获得优惠。

活动方案三：单身情歌大比拼，获得前三名挑麦成功单身人事，可获得活动优惠。

2、针对那些甜蜜相爱的恋人，对应的我们也可以推出以下活动：

活动方案一：如果来店消费人员是偶数，如两男两女，或以此类推人数，可获得活动优惠。

活动方案二：可制作留言板，来店消费人员若有勇气发表自己的爱情宣言，可获得活动优惠。

活动方案三：对唱情歌大比拼，获得前三名挑麦成功人士，可获得活动优惠。

针对光棍节的一些常规活动，如当天到店消费即可获得优惠，结账或进店时间刚好为带“11”数字，如“11点11分”等。

## 双十一光棍节标语篇三

光棍节兴起于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。11月11日，是单身一族的一个另类节日，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”(one's day)[]

让我们广大的光棍朋友们，在这特殊的节日里，有一个放纵的舞台，狂欢的场所，能够将单身的自由自在发挥到淋漓尽致，或是在这个具有特殊意义的节日里，找到你的另一半，结束单身。

(1) 宣传大海报一张. 宣传板一张

(2) 用不同颜色标上编号的纸片(分为两类，一类作为每人的编号，一类供游戏用)

(3) 白纸若干，笔5、6支;气球，贴纸彩线若干

(4) 话筒至少两个，传递彩球一个或者花朵一束

(5) 与光棍节相关的奖品(如：苹果、棒棒糖、甘蔗、水)

(6) 照相机至少一部

(7) 道具：一次性杯子、削皮道具、无线麦、打气筒

(1) 分组及任务

1) 外联部负责为本次活动拉赞助，接待宾客及安排他们入座；

2) 人事部负责理事会成员的通知，会场的布置，活动工具的制作；

3) 培训部负责主持活动和粤语教学，调动会员积极性，活跃气氛；

5) 秘书部负责设计台词、活动的记录和总结；

6) 财务部做好活动的费用计算和记录，购买活动奖品和道具；

7) 策划部负责策划本次活动并协助培训部完成本次活动。

(2) 任务要求：

(一) 准备工作

1) 校园宣传：

布置宣传板一个，贴上大的宣传海报，海报内容由宣传部制作(应注明时间、地点、主题、赞助商)

2) 道具制作：

由秘书部向各部长收集游戏，并了解其需要的道具，组织理事会成员制作完成，交给人事部保管(主要是游戏用的简单工具)

### 3) 奖品购买:

由财务部和相关部门联系，了解需要购买的物品，进行物品购买，并做好记录。

### 4) 场地申请:

由会长向学校申请教室，作为活动场地。

## (二) 活动正式进行

1) 理事会成员提前一个小时到场，布置场地(场地要求，有一定空位作为表演的舞台，黑板要求注明主题、赞助商，用气球或贴花见到装饰现场，有节日活动的氛围)

2) 会员到场，理事会分组完成，人员接待及入座;

3) 会长讲话，并宣布活动开始;

4) 主持人带动大家唱《单身情歌》，调节一下气氛;

5) 温习一下上次教学的、与光棍节有关的词语;

6) 现场征求表白用语和思路，以及用粤语教会大家;

7) 表白大会及模拟情人产生;

8) 默契考验，情侣大比拼;

9) 单身串烧;

## 10) 再次唱单身情歌结束

### (1) 教学内容:

1) 与光棍节有关的词汇、简单的句子:

2) 与光棍节有关的抒情歌曲:

你是我心中的一首歌等, 或是用歌名编写的一段表白

3) 粤语短片语言学习(为后面的游戏做基础, 要简短)

### (2) 活动内容:

1) 模拟情人一小时, 表白大会:

a. 鼓励会员自由到讲台讲出心中中的他得样子, 在现场表白, 寻找模拟情人;

b. 成功的下台准备默契考验, 没成功的才艺表演;

c. 也可以在下面自由组合, 没伴侣的待定, 作为情侣挑战失败组的惩罚;

2) 数字游戏:

a. 将准备好的编号纸片装在一个大盒子里面, 放在讲台;

c. 最快的奖励, 最慢的惩罚(被惩罚者, 可以叫剩下的单身待罚);

3) 默契大考验:

a. 给3分钟时间, 让刚组成的情侣互相了解;

b.参比情侣，一人发问并将答案写在纸上，另一位回答；

c.对得最多的组胜，惩罚双人表演

4)削苹果比赛：

九、 经费预算：

宣传海报：15元

道具筹备：20元

装饰品：20元

奖品：60元

总计：115元

十、 活动中应注意的细节及问题：

(1)尽量关注后排成员，让每位成员都有表演的机会(横竖排点名、编号)

(2)教学期间不要乱走动，特别是在讲台前晃动

(3)教学内容不要过长，注上拼音，把长句变成短句教，在整体教

十一、 活动负责人及参与者：

负责人：理事会主要成员

参与者：全体会员

十二、结束工作：



- (1)清理现场，恢复教室原貌
- (2)财务部将费用统计好加以记录
- (3)秘书处做好此次活动总结和通讯稿

## 双十一光棍节标语篇四

### 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□20xx年11月9日——20xx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xxx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xxx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。

推荐阅读：

1. 年“双十一”促销策划方案
2. “双十一”活动策划方案模板
3. 双十一光棍节促销活动方案
4. 校园双十一光棍节活动方案
5. 双十一光棍节活动方案
6. 2016年淘宝“双十一”促销活动方案

## 双十一光棍节标语篇五

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。

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、\_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\_、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。

## 双十一光棍节主题活动策划书实施方案2

### 一、20\_\_淘宝双十二活动时间表

9月5日，20\_\_年淘宝双11双12嘉年华活动正式启动。（提前两个月卖家开始就预热了起来）

9月15日—10月9日活动准备期

10月10日—10月11日淘宝在杭州举办了卖家动员大会，针对此次双11双12大促进行动员。

10月10日—10月31日商家报名

11月1日—11月30日商品报名

12月1日—12月11日活动预热期

12月12日正式售卖

二、20\_\_淘宝双十二活动主分会场报名条件：

淘宝双十二主分会场报名条件与今年类似。相比的签到送彩票，收藏送红包，设置无线端，淘金币抵扣，大促承接页，五折包邮。双十二少了两条必要条件。

1) 全场五折版包邮：活动商品要求当前一口价的5折，且需要低于近期30天的最低拍下价格(非最终成交价)

2) 1212购物卷全场通用：参加活动的商品设置可以使用双12购物卷(原双12红包)金额(5的倍数，200为上限)。而用户通过各类小游戏获得双12购物卷。在双12当天，商品活动价格可以再减去双12购物券的金额来购买该商品。

3) 设置无线店铺及无线详情页：这点与双11的要求一致，从今年42.6%的成交比例不难看出，无线端设置确实有很大必要。

4) 大促承接页：主分会场链接到的页面，可以装修但不可以删除。

三、20\_\_淘宝双十二活动主分会场情况：

今年淘宝双十二pc端与无线端分会场有所区别。在pc端此次共将会有154个会场，其中1个主会场、23个分会场、130个行业分分会场。而无线端讲设置10个行业分会场。

其中pc段的分会场为：女装、男装、内衣、男女鞋、箱包/配件、美妆、珠宝配饰、母婴用品、童装童鞋玩具、百货宠物、家居、家装、数码、家电、手机、运动户外、汽车、食品、虚拟、全球购、淘金币、拍卖、聚划算。而无线端的10个分

会场为：女装、男装、男女鞋、箱包配件、运动、食品、数码家电、家居百货、母婴及美妆。

#### 四、20\_\_淘宝双十二活动主分会场卖家激励机制

双十二主分会场之间的轮播仍然采用的是的赛马机制。不同会场间从低到高晋级，按会场从低到高晋级。其晋级顺序为：行业分分会场楼层—行业分会场楼层—行业分会场海景房—主会场楼层—主会场海景房。

其中，在预热期，以天为单位赛马，根据全店加购情况安排会场展示。而在双十二当天，以小时为单位赛马，根据全店成交情况，以及红包消耗总金额安排会场展示。

#### 五、20\_\_淘宝双十二活动红包(购物券)用法简介：

今年的淘宝双十二红包改名为1212购物券(原1212红包)，主要玩法是，通过淘宝网官方派发，集市卖家在单个商品上设置，可在商品1212当天价基础上再使用的红包金额。

例子□a商家a商品(已报名参加双十二活动商品)双十二当天价格为200元，商家设置该商品可用1212红包的金额为10元，若用户有100元的1212红包，那么该用户可以花10元1212红包及190元现金购买该商品。当然，卖家最终收到的款项也是190元。如果用户只有8元的双十二红包，则卖家最终将收到 $200-8=192$ 元的款项。

也就是说卖家参与双十二的每个商品都需要设置其能使用的双十二红包金额(淘宝官方推荐是商品的20%以下，红包金额只能是5元及5元的倍数，且是200元以下)。而买家则主要通过完成官方的任务随即获得不同面额的1212红包。

#### 六、20\_\_淘宝双十二活动无线端玩法简介：

本次双十二无线玩法除了传统淘宝无线各种渠道之外(见下图)，其中值得一提的店铺宝箱互动游戏。当用户浏览卖家在手机淘宝店的首页或者店铺承接页时，有一定概率出现宝箱，用户点击宝箱后，即可在卖家设置的宝箱中抽奖。宝箱可中的奖品有优惠券，手机流量包，彩票等。(手机流量包：卖家出钱购买的手机流量包，用户抽中后可以自己用也可以转赠他人。)

## 淘宝无线流量获取方式

### 七、20\_\_淘宝双十二活动大促承接页解析：

淘宝双十二大促承接页与的要求基本一致，所有报名双十二的商家均可且必须设置大促承接页。主分会场的着陆页均为相应店铺的着陆页。卖家可以在店铺首页设置大促承接页大图以及大促承接页的背景图(主要是烘托双十二活动氛围)。而大促承接页的可选模块为：店铺优惠模块、1212预售商品模块、1212促销宝贝模块以及自定义内容区。以上四个模块为商家可以选择是否展示的(即商家可以编辑，修改及删除的模块)。而大促承接页还有热卖商品模块，将自动提取店铺热卖的40个单品，卖家只可以调整顺序而无法编辑及修改(即买家看到此处为该店铺的实际情况)

值得注意的是大促承接页的pc端虽然将自动同步至无线端，但是自定义模块不会同步到无线端。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)