

# 最新狂欢节活动方案(模板5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 狂欢节活动方案篇一

一、策划书名称：

淘宝网店铺营销策划书

二、活动背景：

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，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。

三、活动目的和意义：

在电商大促之时，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期间得到良好的提升。

## 四、活动内容：

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“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，这个方式是消费者欢迎的。

### 3、客服：

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，在语言里加上大促的欢快信息，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，不要让顾客给差评。

## 狂欢节活动方案篇二

上个月，我有幸参加去xxxx小学的参观学习活动，带着对xx小学鲍校长的种种仰慕和思念，一路上我兴奋不已。终于到xx了，到旅店安顿好之后，稍作休息就跟着王老师来到了xx小学，一进会议室，鲍校长早就在等候我们了，我做梦都想不到会有这么一天，那么近距离地接触鲍校长，我又想起了五年前在阳春听鲍校长课的时候，鲍校长直爽的性格和幽默诙谐的言语给我记忆犹新，仿佛时光一下回到了过去。

这次，鲍校长先是给我们分享了他的教学经验、教学方法和各种课程的教学模式，然后在第二天由两位老师各上了一节示范课，最后鲍校长和xx的学科带头人分别上了一节示范课。通过这个活动，我觉得学习的东西太多了，而给我印象最深的是上课老师的专业素养特别好，各个老师说的英语非常好听和流利，课也上得非常精彩，特别是鲍校长和尹校长，说实在的，在我们阳春你们这个年纪，（当然不是说你们老了）

就是过了40岁都很少有人愿意上公开课了，大家都不愿意折腾，公开课几乎成了年轻人的专利。看到你们两位校长带头上课，我就由衷地佩服你们，也可以想象到你们平时的教研抓得多好。

看到你们能把课堂驾驭的那么好，我真的很羡慕。反思自己，我已经教学13年了，但是我还不能上好一节公开课，还会因为要上一节校内的教研课而紧张。归根结底，都是因为自己的个人素养太差而造成的，因为不懂才会没信心，因为没有信心才会出现紧张，一系列不好的问题就出来了。所以，提升个人素质是我现在的首要任务。可是这么多年的教学模式和教学思维，我一下子不知如何改，不知如何提升自己，现在还很迷惑，希望鲍校长能够指点迷津。

鲍校长，原谅我这么迟才交体会，因为近段时间学校这边很忙，都没有按王老师的要求按时交，给你添麻烦了，不好意思。

### 狂欢节活动方案篇三

双十一就要到来了，下面小编整理了天猫双十一购物狂欢节活动方案，欢迎阅读！

一个新的商业神话在推出的双十一促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是中国百货店单店日最高销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。双十一主要源于光棍节，是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种双十一的文化。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。而一般光棍节则指11月11日。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口

男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到2020年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

## 1、双十一客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

双十一客户群特点：

单身，时尚，娱乐

双十一客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

策划双十一公司资源现状

活动目的：

多店资源整合，借助双十一为托管店铺引进流量

## 2、双十一资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

双十一活动的整体构思和部署

活动的卖点：

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博 )

为什么运用微博进行流量跳转

根据目前对双十一所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

活动主题及其概念

光棍啦，时尚购物 全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

1， 10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2， 10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3， 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，

将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

双十一活动产品规则

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

针对天猫的双十一网购狂潮，如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。

比如说，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办？说白了，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

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，销售最好的，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，总不能说完卖了再去进，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。

## 狂欢节活动方案篇四

今年九月中下旬，有幸到上海市金山区跟班学习近半月，其间，9月17日至21日在海棠小学跟岗学习一周，之后还参观了其他6所学校，有教师进修学院、金山区初级中学、金山区小学、朱泾幼儿园等，半月的学习参观，我受益匪浅，感触颇多！现将学习期间的所见闻所想小结如下。

在上海当一名教师是很多人梦寐以求的事，教师无论是经济地位还是社会地位都能得到充分关注和尊重。经济收入方面，上海一名中级职称的中小学教师，只要工作做得好，一年的工资收入可以到十几万，相比之下我们就不言而喻了。虽然全社会都要尊重教师，但尊重的方式及程度却大不一样，社会地位方面，在上海小学教师要进入教师行业从事教育工作，学历必须要大学本科及以上，还要先到学校里跟岗学习一年，经考试合格才能录用，一经成为教师，不仅自己会感到无比的光荣和自豪，同时会受到社会的极大关注和敬仰。在上海当教师真好！

一方面，只有爱岗敬业才能教书育人，要给学生一碗水，教师必须要有长流水，教师只有不断地学习，不断地提高，才

会有源源不断的知识传授给学生。我们在海棠小学跟岗学习了一周多，从未看到过一位教师闲着，或几个人在一起闲聊着，都在埋头工作，就连中午休息的几分钟都是如此另一方面，教师的专业能力极强，每位教师都特别熟悉自己所负责块项的工作，无论是广度和深度都处理得非常到位，恰如其分。例子不用多举，仅此能足以证明上海教师的爱岗敬业。

1、校园里的各种摆设非常整齐，整个校园没有任何果皮纸屑，干净得一尘不染，可谓不是宾馆胜似宾馆。

2、师生文明礼貌好。相互间的问好礼节显得自然得体，丝毫没有一点做作之嫌，给人一种非常舒服的感觉。

3、学生的日常行为习惯落实得非常好。课间或午休时，虽然没有老师在场，校园里依然秩序井然，没有大声喧哗、追逐打闹现象，整个校园呈现出一种令人惊叹不已的良好氛围。

4、无论是开会、学习还是课内课外都见不到喝茶、闲聊现象，见到只有老师们忙碌工作学习的身影。

5、校园里任何地方任何时间没有任何人抽烟现象，真正让人见识了什么叫无烟区。

学校行政会议一般都是在每周五早上举行，会上发言的顺序依次是：校长书记副校长教科主任在会上，各自把一周以来自己所负责工作进行分析、总结，安排下周要做的工作，这样起到了承上启下的作用，也避免了校长一言谈的现象。

全校教师会议在星期五下午学生放学后召开，由本周带班领导在会上向教师通报上周的工作情况和上午行政会议精神，布置安排下周的工作。这种会议形式好！值得借鉴。

1、高效课堂教学。教师非常注重学生全面发展，快节奏，大容量。一节35分钟的课，学生学可以学到很多知识，各种技

能得到了充分培养和训练。充分体现了教师的主导和学生的主体作用，教师在课堂上不讲废话，真正体现教师高潮的讲解技能，做到了精讲善讲，学生积极配合，专心听讲，积极回答问题。

2、教研活动扎实有效。教研活动以学科组的形式开展，每次活动都具有针对性和实效性，每位教师的每一节课都是集体备课后才去上，效果之好、质量之高不言而喻。教研活动形式不拘一格，“嘎三胡”式教研活动很有意思，他以一种随和的方式把教学研究融入其中，“麻辣式”的评课体现了海棠小学教师之间和谐的关系和对工作的极端负责任。实在令人敬佩！

以人为本的工会工作，以一切为职工服务，处处为职工着想为出发点，每年为职工做两次生日，一次是生日为一至五月份的教师，一次是生日为六至十二月的教师，这种做法值得借鉴！

3、我希望有一天，以教学质量为中心的理念不仅仅停留在口头上，而真正把它付诸于行动，海棠小学的老师为我们树立了很好的榜样，他们跑着进课堂的快节奏的你追我赶的工作作风值得效仿！

总之，此次赴上海跟班学习我看到很多，听到很多，感受也很多，我决心把学到的好经验、好方法，还有先进的理念尽快付诸于自己的工作实践中，把工作做得更好。

## 狂欢节活动方案篇五

寒冷的冬天已悄悄走进我们，11月10日下了火车□xx飘着小雪，但并不寒冷，我们一行九人在德育主任赵海蓉老师，教务主任耿春燕老师的带领下来到xx教育学院实验小学进行为期一周的跟岗参观学习。这让我们有机会走进名校、接触名校。

周一一大早，我们走进实验小学的校园，由于昨天的一场小雪使校园地面上覆盖着薄薄的积雪，老师们都早已来到校园挥动着工具铲除地面上的冰雪，学生们也排着整齐的队伍走进校园，放下书包，加入到劳动的队伍中，和老师们一起清扫。随后，我们在我校领导的带领下见到了田征校长，田校长带我们来到了一间教室，里面都是电台设备，原来今天他们要在室内升旗，我们有幸观看了利用班班通校园直播电台在室内升旗仪式的活动，看着学生们熟练地操作着电台设备，让我们对这些小学生刮目相看。

在观看完升旗仪式活动后，在田校长和雷校长的安排下，把我们按照不同学科、年级，分配到相应的班级进行全程学习，随堂听课。我有幸被安排在四年级（1）班史江萍老师班，史江萍老师是四年级组语文教研组长，在学习中，史老师认真聆听，帮助我解决一些我在日常班主任日常工作，教育教学中遇到的困难和困惑，史老师在特色班级建设中不仅紧抓常规的班级工作、文明监督、图书管理、卫生管理等工作，还注重班级个性化的活动设计和实施，形成班级特色。她们班充分利用家长、学校、合作单位及教育的要求，以年级或班级开展内容丰富、特色鲜明的主题活动。这个年级的每个班级教室内外环境的精心布置，体现了班主任工作的用心和班级特色。班里的学生也很懂事听话，班级的各项工作都分工明确，学生们也各司其职，把班级管理的井井有条。我和史老师真诚的沟通，积极的探讨研究，使我收获颇丰。

周一早上第三、第四节课，我和米翠老师也有幸参加了四年级组的语文教研活动，老师们充分发挥集体备课的功能作用，用团队合作精神统帅教研工作的灵魂。这让我们从教研活动中吸取成长的营养，促进了我们今后的教育教学水平的提高。

我利用听课至于也在校园里四处转了转，实验小学很重视校园文化的建设，充分利用了一切资源，为孩子们创设了一个温馨、快乐、舒适的学习环境。走进教学楼，目之所及之处，都是以学生为主，尊重学生的个性化的一些标语、相片或宣

传栏，虽然这所学校面积不大，算是个小学校了，但非常精致，走到哪里都能看到美丽的风景，孩子们也都个个大方有礼貌。

下午的课外兴趣小组也各具特色，小组活动涉及活动科目40余个，很好的培养了学生的兴趣爱好，也增加了学生参与实践的机会，同时也丰富了学生的精神文化生活。

本次的集中跟岗参观学习活动中，还有很多让我学习的地方，我在这里就不一一列举了。这次的学习使我对今后的工作有了更深一步的认识，也对我今后班主任工作将进一步细化，使我们的工作开展的更扎实有效。

跟岗参观学习结束后，对我的感触很深，让我深深感受到教育学院实验小学的诸多亮点，尤其是校园文化和班主任工作细致入微，学生们责任分工明确。与此同时，我也在构思着自己今后的工作设想，不仅是心动，更多的是要付诸于行动。我要感谢我校领导，感谢田征校长，感谢教育学院实验小学以及实验小学各位领导和老师，为我提供了这样一个开阔视野，转变观念，重新定位，深入思考的机会，常出来转转，学的是方法，改变的是理念。我会以此为契机，在今后的学习工作中，我将不断学习、充实、进取，不断完善自我、超越自我，以微薄之力来促进教师的专业化发展！