

2023年游乐园十一活动策划(通用7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

游乐园十一活动策划篇一

比如说，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的投入几个专展，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提高客单价。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，这些都是要考虑到的问题。

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。

游乐园十一活动策划篇二

双十一活动策划第一条在整个双十一营销计划表中，我们可以将活动分为三个部分：

第一部分是打基础，增加销量的部分。

时间节点从10月10日到10月31日。这一部分的主要活动是收集性价比活动和商店折扣发送活动。当然，这一次不仅限于聚集性价比高的商品群体和品牌群体。如果开设了金币洗局，金币洗活动也可以参加。另外，品牌销售也是可以的。只要是所有可用的店铺活动，都可以申请参加。

第二部分是预热。

热身活动也是直接影响双十一成绩的关键环节。热身是双十一的前奏，热身的时间节点是11月1日到11月10日。活动主要包括推送双十一上使用的店铺折扣券、提醒消费者提前加入购物车、参与官方热身活动、crm维护与营销、sns推广等。对于卖家来说，在预热的十天里，除了通过合作预热活动吸引新会员，对于用户基数大的卖家来说，预热期间最重要的就是crm维护和营销。具体来说，分为几个步骤。每一步用什么样的手段激活和维护现有老会员，吸引老会员领取双十一折扣券，提前将目标产品加入购物车，双十一当天返回下单购买，这是一个值得卖家考虑的问题。

第三部分是双十一那天。

以下是两个活动设计思路，可以作为参考：刺激用户购买：

第一，88，888，1888用户的动机

限购产品销售(稀缺)

售罄产品公告(紧急)

赠送礼物

vip会员的包装

提高客户单价:

相关营销量满了就减少，买多了就奖励高价用户。增加单包数量，多买几件享受优惠

双十一关键指标

在做双十一营销计划指标的内容时，要了解双十一关键指标包含哪些信息维度。在这里，我们将重点关注双十一营销计划纵轴中的几个关键指标:

会场位置:我们要根据双十一的审核结果来确定我们的会场。双十一有主会场和分会场。当然，如果是在分会场，就要通过竞赛规则和购买规则争取主会场。12年也有一个淘会的地方，另一个是有没有一批品牌或者商品集团支持。根据当天的场馆资源，预估制定下一步指标。

绩效指标:这里的`绩效指标由两部分组成:第一部分是自然流带来的绩效指标，第二部分是根据场馆估算可以达到的双十一绩效指标。绩效指标可以根据前一年的相关数据或竞争品牌的相关数据作为参考进行估计和制定。

客户单价指数:这里的客户单价指数是指双十一当天的预估客户单价，也是基于不同场地的折扣要求、消费群体的区分、商品价格的差异。可以参考去年双十一的客户单价数据，或者竞争品牌的相关数据。

转换率指数:这里的转换率指数是指双十一当天预测的转换率

指数，相应的转换率也是根据不同场馆的交通情况、消费群体的区分以及商品价格的差异来确定的。可以参考去年双十一的转化率数据，或者竞争品牌转型的相关数据。

流量指示器:这里的流量指示器分为两部分，一部分是自然流量指示器，一部分是外购流量指示器。根据双十一目标绩效，结合客户单价、转化率、自然流量等数据，计算实现目标绩效的流量差距，确定拟采购的流量数据和预算。

货物准备

双十一备货是根据绩效指标，结合商品类别结构、商品单价、销售率等指标计算准备的。

在规划双十一商品时，要从两个部分考虑，一是待售商品的数量和类别，二是市场上新商品的数量和类别。无论是在售还是即将上市的产品，总数是多少，产品的重点类别是什么，都要有具体的方案。

备货关键指标:销售率、单价、销售指标

备货的计算公式为:库存件总数=(销售指标/销售率)/单价

假设双十一品牌要达到1000万的目标业绩，要准备多少商品？

一般女装销售率在40%左右，最低销售金额800万，需要库存20xx万。单价100元的话，需要库存20万件。

存量在可控范围内。原理就是好的产品可以很好的转化。首先，选择产品有以下参考指标：

1) 高优惠率产品

2) 销售持续增长的产品

- 3) 利润率能承受价格战的产品
- 4) 能不能带来大流量的产品
- 5) 适合多包装组合的产品
- 6) 不同于竞争对手或具有明显优势的产品
- 7) 有强大库存供应支持的产品
- 8) 价格有吸引力的产品

产品结构分析:确定主推类别和产品，分为热卖、主推、引流三个维度。选择深度产品(如5000多件)单独策划包装，做成明星产品。同时在明星产品和引流产品的页面上匹配相关销售产品。确定活动当天首页展示的产品和替换产品，在流量进来的时候最大化销量。

1) 主要类别商品比例(主要类别的库存深度区间和价格区间)

2) 主要商品类别的选择

a□明确各品类的主要价格区间、比例、数量和数量;

b□主推为早期赛马;

c□分析畅销品和滞销品的比例

3) 进行详细的库存盘点，根据不同类别产品的销售率制定相应的安全库存。

首先，分析存储数据并指定目标

双11目标=浏览量*转化率*客户单价*crm会员数量及激活转化率

*推广渠道转化率*聚能期(日历年)收藏转化率)*年度行业同比增长值(百分比)。

根据店铺的实际情况，结合今年的大促销和过去的变化，目标的比例定得切合实际，不要相差太远。

设定目标后，需要分解流量，完成双11流量估算。双11流量=店铺流量(老客户+其他日常流量)+活动流量(会场)+推广流量+crm推送激活量。

通过目标预计流量数安排促销计划，计算活动计划的流量缺口。

对总体目标进行了标定，下一步是分解目标。我们设定的目标是一般性的。还需要更精细的分解成主贷和其他资金。不分解就不能安排生产。因为我们大部分的店铺并不是只有一个宝藏，而是都有很多宝藏。因此，有必要对每个婴儿的销售量进行细分。

目标必须清晰合理的分解，才能有计划的合理安排库存。

这样就可以清楚的知道应该储备哪种款式，科学合理，有规划。

注意事项:提前备货，根据产能和目标判断是一个月、两个月还是更长。

销售分解后，下一步是考虑如何完成这些销售活动:聚在一起做一笔好买卖(品牌群和单品群)。一般品牌群是固定费用，单一产品群是提成模式。双11中的团费可能会增加，不同类别的费用是不同的。如果能报名字，就一定要报。聚集性价比是目前最强大的投入产出平台。双11的团，投入产出会成倍增加，必须上报，同时争取和小二多沟通。

直通车钻探展。根据实力的目标利润率，确定投入总量。一般直通车的投入和产出都比较强劲，直通车的推广预算可以适当增加。当然，不同类别的直通车效果不同，我们可以根据以往的经验，适当拓展和推广投入和产出较大的渠道。这里只有直通车在双11当天好控制，其他的不好掌握。如果效果好，投入产出比如预期，就要增加直通车的投入，因为一年只有一次，钱不是当天花在双11上的，不可以。

游乐园十一活动策划篇三

“**光棍节狂欢之夜”

：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。

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。

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“**09——2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美一个人。

：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。据说这个节起源于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，希望单身的兄弟姐妹能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“**09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

（一）。11月11日晚19：00——22：00。

（二）。活动地点：教学楼201（或401）教室

（三）。活动对象：**09——2班全体同学和。。。 （待定）

（四）。特邀嘉宾：待定

1. 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。

2. 所有人合唱《单身情歌》开场

3. 集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4. 踩气球。一组出2—3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5. 连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈，速度最快者有奖

6. 让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦

比如：大话西游里的那个曾经有一段。。。

7. 可以选两排人，3个一组，其中两个蒙上眼睛，然后喂对方食物（以柑橘为主），剩下能看的那人指挥。

8. （1）十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

（2）十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

（3）十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

（4）评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

9. 写纸条送祝福（各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。）

10. 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。

11. 指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12. 总结，晚会圆满结束。

游乐园十一活动策划篇四

充分利用双十一契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次疯狂购物节的促销活动，更好的传达xxx家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：双十一买家具就来xxx

充分利用活动契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20xx年11月10日—20xx年11月11日

xxx家居自选商场

1□xxx一元“秒杀”更劲爆!

2□xxx预订套装家具更惊喜!

3□xxx套装组合家具更超值!

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况□xxxx建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起

到事半功倍的效果。

20xx年11月11日上午10:00和下午17:00。

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

1、11月10日—11月11日期间，至xxxx家具自选商场认购秒杀券；

2、11月10日—11月11日期间，在xxx一元秒杀券认领处认购；

4、11月10日—11月11日期间，预订xxx套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

2、入户推广□xx晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

3、小区推广□xxx指定小区由xx晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

xxx的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响xx的人群，要影响xx人群就要选择能够影响xx人群的媒体□xx晚报主要发行xx市区及周边市县区，办报60多年，在xx老百姓心目中有着良好的口碑，在xx市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与xxx客群吻合，选择与xx晚报合作更适合。

2、以“预订xxx套装组合家具，送xx晚报和xx手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“xx晚报·家具惠双十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

1□xx晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2□xxx客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

游乐园十一活动策划篇五

一年一度的“双十一”狂欢购物节又到来了，大家为期待了一年的购物狂热期“光棍节”早已做足了准备，各行各业也在这期间大打促销牌，为了迎合这么热烈的购物氛围和观众的热情，东风标致肯定也不会错过这个好机会，在这期间也疯狂一把，购车低价大促销，为的就是回馈广大长期关注上饶标致的朋友，在活动期间推出了特别优惠政策。

参与条件：

1、客户于20××年10月15日—20××年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

客户收益：1500元现金折让+高额余额宝收益

参与条件：

1、客户于20××年10月15日—20××年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2、在线支付定金500元

客户收益：1500元现金折让

参与条件：

1、客户于20××年10月15日—20××年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2、在线支付定金500元

3、用户关注支付宝钱包“东风标致”服务窗，并且通过手机支付宝服务窗下单购买活动车型。

客户收益：1500元现金折让并获得梦想好礼（行车记录仪）

活动时间：20××年10月15日—20××年11月11日

游乐园十一活动策划篇六

二、活动档期划分

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。

三、活动具体细节

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：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元松电影票2张(可选热门电影)

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

双旦晚会活动策划

双十一活动策划方案

双12活动主题策划方案

游乐园十一活动策划篇七

一、活动主题：“光棍节联谊晚会”

二、活动口号：交友万岁，单身无罪。

三、活动的意义和目标：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。

四、活动开展：

(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

五、活动中应注意的问题：

(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。

六、经费预算：

(一) 音响等设施费。

(二) 参与者奖品费以及小礼品费。

七、活动负责人安排：

八、注意事项

(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。

附，背景音乐参考：《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》 《孤单是可耻的》