

# 2023年培训中心双十一活动策划(大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 培训中心双十一活动策划篇一

11.1——11.12决战双十一，不只有猫！

活动一：

爱要“大生”说出来，甩掉光棍做土豪

活动期间凡预订或购买钻石，2000元以上的顾客加111元可获周大生价值600元购物券一张(或同等价位金镶玉一件)

活动二：

买一送一比猫更狠：凡购买钻石吊坠均送18k金项链一条，价位到最低，不用拼网速，不用等快递，购物有保障。

活动三：

润九月，金饰呈祥，百年一遇。黄金限时抢首克仅需258元起，铂金每克优惠50元。(抢购时间11.10——11.12)婆婆要给儿媳买首饰，婆媳关系更和睦！妈妈要给女儿买金锁，生活一辈子红红火火。做老公的要给老婆买手镯带，谁也牵不走老婆的手！爷爷要给孙子买金锁，子孙满堂，代代相传！

活动四：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

## 培训中心双十一活动策划篇二

随着促销活动的兴起，最近几年来一年一度的.双十一是各大商家和消费者最期待的节日，在这一天，我们超市也准备好了促销活动。

低价风暴，全民疯抢（亲，你买了么？）

20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动一：全场5折终极狂欢（20xx年11月11日）

20xx年11月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（20xx年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。

（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（20xx年11月11日）

购物满xxx元，赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满xxx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x元，奖品成本x元，总计x元。
- 2、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

（注：活动x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。

## 培训中心双十一活动策划篇三

### 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。

XXX

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1116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：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，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

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。

## 培训中心双十一活动策划篇四

七色城邦“双11”单身鸡尾酒暨专栏作家王炜先生读者见面会

xx年11月11日19：00—23：00

新城小市翔隆七色城邦销售大厅及泳池沿岸

- 1、广州日报清远社区历期花季人物首次聚集
- 2、国家注册心理师广州日报清远社区《性情中人》专栏作家

王炜首次读者见面会

3、清远首次泳池红酒派对

4、xx年单身节城中精英男女相亲集结聚会

5、七色城邦城中精英置业专家论坛

6、广州日报清远社区首次读者见面会

沟通及互动安排在售楼部

单身派对及鸡尾酒会安排在泳池

销售中心活动现场（时间视乎嘉宾到场情况而定）

19:00—20:00迎宾签到，软饮时间（二维码打印及粘贴）

20:00开场时间，杨雷主持

20:00—20:10广州日报清远社区花季人物出场时间

20:10—20:20王炜开场

20:20—20:30男女情感对话—嘉宾王炜，曹菁（暂定）  
（主持：建议拟邀请郭燕）

20:30—20:45壮年男人的情感话题—嘉宾王炜、姜林

20:45—20:55好房子与好男人—嘉宾王炜、黎嘉聪（暂定）  
（主持：杨雷）

20:55—21:00情感互动：王炜心理题

21:00—21:10城中精英如何选购适合户型对话：王炜、曹

菁、黎嘉聪、姜林、郭燕（主持：杨雷）

21：10—21：15情感对对碰王炜vs花季人物及现场男女

21：15王炜签名活动（可凭作品集获得签名）泳池及小区

## 培训中心双十一活动策划篇五

活动主题：双11送彩——8折优惠、再送8大好礼、再送新婚红包

本次活动的目标消费人群为七夕前后结婚的新人，针对季节，我们将主题定为“优惠冲击波、双8送彩、11月11日拍照最优惠！”

特惠冲击波、双8送彩、七夕拍照最实惠！

拍婚纱照8折优惠、再送8大好礼、新婚红包带回家！

拍婚纱照打折再送礼、八大新婚好礼任您选、超值优惠、绝无仅有！

活动时间□xx年11月11日

活动地点：婚纱摄影公司店内操作

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改

## 培训中心双十一活动策划篇六

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。。

活动主题：××光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

### 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100即送10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、为了庆祝广大顾客在20xx世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

### 惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50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50领取一张，超过50x部分金额以50倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100-149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

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。

场内外布置：

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。

## 培训中心双十一活动策划篇七

双11是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

20xx年11月11日

1、赠送

2、有奖销售

- 1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。
- 2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。
- 3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的'待遇。
- 4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费发票即可参加中秋大抽奖。

- 1、提前造势，做好宣传。
- 2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。
- 3、店面布置要符合主题气氛。

珠宝双11促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

## 培训中心双十一活动策划篇八

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。

20xx年11月11日晚7：00——9：00。

一，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。

二，集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

三，班委开场讲话，讨论会正式开始。

四，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。

五，小游戏，小节目表演。

六，指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

七，总结，晚会圆满结束。

一，教室申请及布置。（生活委员负责）

二，嘉宾邀请。（学习委员负责）

三，活动主持（体育委员负责）

四，活动现场气氛调动（组织委员负责）

五，活动中节目表演（文艺委员负责）

六，活动前、中、后期宣传(宣传委员负责)

七，总策划，细节商议(团支书负责)

八，活动整体把握(班长负责)

16级计算机科学与技术2班全体同学。

## 培训中心双十一活动策划篇九

经过天猫、京东等电商平台不断的宣传造势，“双11”现在已经成为了众多网民的一个网购狂欢节，而在今年，传统的房地产业内也掀起了一股电商风暴。

房地产双11活动众多房企也爱“双11”

电商凶猛。冷不防，“双11”的风暴也刮到了房地产界。

假如比之于人，地产商的形象应当是一位中年土豪叔，财大气粗，心思深沉，不过有那么一点儿老土，手机还用着“按键”系。对花样翻新、小打小闹的电商，地产商从骨子里是看不起的。地产界以往只有“黄金周”的传统，买房子需要三姑八婆齐齐参与，是看一遍两遍三四遍还下不了决心的大事，在网上点一点便购房始终是不现实的。因此，尽管这两年，“剁手季”的收成令人眼红，地产商也只是跷脚在看热闹，并没有太多跟进的欲望。

不过，今年形势变了。叔也彻底告别了“按键时代”，拿起了时髦的`电子配置，满口是时尚的网络语言，到哪儿都摆出最in的架势来。地产商也有模有样地傍上了“双11”，看大象跳舞，看叔唱“小苹果”，成了今年“双11”楼市的大看点。

其实，好事者细细考究起来，在楼市的“双11”中，所谓的线上、线下区别并不大，你在网上能“秒杀”的折扣，到楼盘现

场基本也会有的。然而，对地产商来说，“双11”简直就是猴子派来的救兵，简直就是瞌睡遇到了枕头。“双11”来得不早不晚恰恰好。所以，今年地产商对于“双11”的投入与热爱，不会比电商少，只会更多。

说起来都是泪啊，房地产的天亮得太晚！广州市国土房管局发布的数据显示，今年前三个季度，广州月均成交量比去年同期下降24.3%，创下自20xx年以来同期新低。在拍了十个月的乌蝇之后（粤语，指今年前十个月销售不畅），终于盼到了天明。9月30日，房贷新政如久旱甘霖，大大提振楼市信心。在刚刚过去的10月份，全国42个城市的成交量环比增长12.6%，创下今年内的最高水平。一线城市成交量全线上涨，广州成交面积增幅最大，为58%。读完这一系列数据，笔者突然想起一个让人昏昏欲睡的午后，某别墅盘操盘手百感交集地感慨：“今年前六个月，一套房都卖不出去，愁得头发都白了。9月份后，突然卖出了几亿元。”笔者清楚地记得，该操盘手说完，眼眶微微红了。

总之，过去的十个月，日子多难过，谁熬谁知道。巨大的业绩压力与库存压力，让地产商在收成见好转的10月份后，必须选择继续“裸奔”。光棍节“脱光”的祈祷，在地产商面前变成“光盘”的热切期盼。

今年“双11”，中年土豪叔开唱“小苹果”，很有噱头，也颇具诚意，对购房者来说，这一场盛宴，还是很值得围观的。

巨大的业绩压力与库存压力，让地产商在收成见好转的10月份后，必须选择继续“裸奔”。光棍节“脱光”的祈祷，在地产商面前变成“光盘”的热切期盼。