

双十一促销方案设计(实用10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？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

双十一促销方案设计篇一

疯狂底价脱单狂欢

20年11月1日—20xx年11月20日

xx家具城

光棍节是围绕【单】做文章的’节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼表白绝不能赤手空拳！

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个！

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到xxx指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

3、活动结束后将抽取1名幸运客户，奖励床垫一张；

4、中奖名单将于抽奖后在尚品宅配榆林官方微信上公布。

3、疯抢底价脱单优惠

绝配券：预约量尺送500元绝配券。

双十一促销方案设计篇二

11.1——11.12决战双十一，不只有猫！！！！

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 $\geq 20xx$ 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）

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。

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！

金额在1000—3000元：获得两次抽奖机会，或者直接领取五等奖一份；

金额在3000—6000元：获得三次抽奖机会，或者直接领取四等奖一份；

金额在6000—10000元：获得四次抽奖机会，或者直接领取三等奖一份；

金额在10000—20190元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份；

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。

双十一促销方案设计篇三

近年来一年一度的双“11”被称为神节，开实体店的朋友千万别涨他人志气，灭自己威风。要知道双“11”不仅是网点的狂欢节，更是实体店的又一次商机，甚至是一年中的一天，并可前后延续一段时间，为什么呢？过去人们会在“五一”、“国庆”等重大节日集中购物，现在由于生活水平的提高，在这些传统的重大节假日里都跑去：长城、三亚、西湖去“扔垃圾”了、去旅游去了。而双“11”是没有假期的，去年信我的人，这一天是整个11月业绩的一天，今年继续备战双“11”。将销售再一次推向高峰。同时提出：“网购清查月活动”有力打击sikeer网购行为，树立良好的“sikeer丝珂”品牌形象。

11月3日-9日

11月11日

“情定11，网购清查月活动”

一、全场“满千返百”

满1000返100现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

满xx返200现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

以此类推…….

二、活动当日满1000元时尚风衣“免费”穿回家！（秋装风衣拿出3—5个款式）

三、推出团购价5.0折---6.0折

四、超值换购

预存20元换取40元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存30元换取60元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存50元换取100元现金抵用卷(在规定时间内使用)

双十一促销方案设计篇四

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

- 1、家具市场从高端转向低端（家电下乡）
- 2、传统淡季家具市场也火热（季节性促销活动）
- 3、家具产品趋向时装化（产品设计风格和材质的改变）
- 4、家具团购成为时尚（产品促销）
- 5、家具销售网络化（网络营销）

以上为现在家居业的整体发展趋势，然我公司主要以出售欧派家居为主，就欧派本身而言，属于家居建材产品中的引领，设计风格、整体搭配、材质选取上来看性价比很高。所以在这次新双十一之际的促销活动应以规模性、品味性、时尚、实惠为素材，体现出顶级家居装饰市场特点，给广大消费者留下一个很深刻的印象。

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行双十一促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办双十一酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。一来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理！

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的`促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。要让消费者感觉我们的目的.不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。

所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

- 1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

- 2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺

激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次（如□20xx元/次4000元/2次）依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

三等奖价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖价值约x元的家居饰品或用品

五等奖价值约x元的家居饰品或用品

1、须一次性付清货款；

3、用券消费的部分不能开具发票，不能找赎

4、购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日

5、须持销售合同及交款凭证抽取奖品

双十一促销方案设计篇五

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

- 1、家具市场从高端转向低端(家电下乡)
- 2、传统淡季家具市场也火热(季节性促销活动)
- 3、家具产品趋向时装化(产品设计风格和材质的改变)
- 4、家具团购成为时尚(产品促销)
- 5、家具销售网络化(网络营销)

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。以来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理！

活动主题

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

要让消费者感觉我们的目的不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在

活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

具体内容

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次(如：20__元/次 4000元/2次)依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

三等奖 价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖 价值约x元的家居饰品或用品

五等奖 价值约x元的家居饰品或用品

注意事项

1. 须一次性付清货款;
3. 用券消费的部分不能开具发票，不能找赎
4. 购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日
5. 须持销售合同及交款凭证抽取奖品

双十一促销方案设计篇六

活“有，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中!

“浪漫直袭!单身男女今日崛起!”一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也

可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元))

抽奖时间：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

双十一促销方案设计篇七

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。

双十一客户群的分析

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

心理自嘲，娱乐，爱情

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

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

流量入口分析

引流示意图

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

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。

二、策划案执行流程概括

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

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

双十一促销方案设计篇八

1、单身礼品

2、11元抢购

11元抢购？这可是京东商城最近正热搞的`呐。是不是很有创意？当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫！11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦！

3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题！降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦！降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢！

4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧！所以吉祥物会被奉为上品哦，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。

在活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度[20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

活动时间：11月7日到11月13日活动方式：

1、淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动。

顾家商品a[原价xxx][淘金币价xxx+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

2、活动时间[20xx.11.11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦！

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

- 1、好评送消费券；
- 2、收藏拿红包或者是淘金币；
- 3、关注有好礼。

(1) 消费券只限购买原价商品。

(2) 聚划算商品不参加活动。

- 1、直通车引流
- 2、店铺活动通告
- 3、宝贝描述通告
- 4、帮派社区宣传
- 5、旺旺签名活动预告
- 6、淘客联盟

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

客服：售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印)确保电脑配置；做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用) 仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备！确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。

准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

文案：提炼活动广告宣传语。

推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺活动宣传。

(1) 确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(2) 根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3) 检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4) 务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

(1) 对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，

做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(4)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

双十一促销方案设计篇九

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠!只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯;又或者到富轩各大大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜!你们还在等什么?这个双十一，我们誓将单身拒之门外!

1. 线上商城流动客户;2. 高端别墅区在装修业主;3. 中高端花

园洋房在装修业主;4. 其他(装修公司、物业等)

盛夏夜宴，科瑞伴你

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口)铝材：鑫发玻璃 $5+12a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松铝材：建美玻璃 $5+16a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙c $5+16a+5$ 白橡铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木铝材：建美玻璃 $5+16a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙d $5+16a+5$ 其他类别产品按照价格手册6.5折进行核价(以上促销价格一定根据徐州木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备□dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、摇奖转盘1个。

10. 对于一个小区团购客户(3家以上)或一次订货金额超过10万元的大客户，在活动价格基础上可再优惠60元/平方米。

2. 活动期间所有参与人员一定注意工作安全。

双十一促销方案设计篇十

“__”□

二、活动背景

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“__”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。

三、活动口号

__□

四、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。据说这个节起源于800多年前，也就是20__年__月__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，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“__”，成为我们刻骨铭心的记忆。

五、活动开展

(一) 活动时间：11月11日晚上。

(二) 活动地点：__。

(三) 活动对象：男女单身。

(四) 活动内容：

(1) 所有工作人员合唱《单身情歌》开场。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 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。

(5) 评出大侠和女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

六、资源需要

(一) 已有资源：人力资源，场地。

(二) 需要资源：物力资源，赞助商。

七、广告宣传

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“__”吧！这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

八、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。