

# 最新双十一策划案光棍节(优质8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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 双十一策划案光棍节篇一

xxx卡幕尼酒吧

：丝袜派对鸡尾酒沙龙世纪光棍节

顺利完成活动有待进步

：团长小新

xx年11月11日爱你(6.1)儿童节!nonono!这可是百年一遇“世纪大大光棍节”。

可能你是一个人，但是今天你不是一个人!

也许曾经一个人，有可能今天在这里你就会告别单身!

让所谓的“齐天大圣”都闪开，姐(哥)今天要过六一!

象孩子一样去交朋友，精彩尽在“丝情袜意”主题相亲派对!

活动小叙：

一直希望有一家自己喜欢的酒吧，没事就来做做，品位十足的成都夜色!自从卡幕尼诞生了，注定我要拜在它的石榴裙下，不仅因为和酒吧老板师徒的关系，还有它的'整个布局，酒吧面积虽小，但一点都不觉得含糊!我喜欢自己或者朋友更或者

和心爱的人，坐在这里，点一杯适合自己的鸡尾酒听着舒缓的音乐慢慢品尝！

11号下午18点，我早早的来到了位于芳沁街的卡幕尼酒吧，和酒吧的老板和工作人员紧张的为晚上的光棍节派对布置场地！由于人手不足和时间限制，我们未来的及吃晚饭，一直在酒吧的卡卡角角里忙碌着，目的就只为给我们的网友呈现一场好的派对！不到20点，拼客“惩罚”就早早的来到了现场，他是东北人，性格很豪爽，就正如他健壮的身躯一样。

20点半的时候我们网友陆续来到了酒吧，签到，领优惠券、抽奖牌、领面具、入场。一切井然有序的进行着。这次活动来的美女可真多啊，事先公布给大家穿丝袜入场可以立即优惠50元/人，我的美女些还真不怕冷，好些都穿了丝袜过来了。呵呵，我要送给你们巴掌。

本次活动主持人是我小新本人，我挺惊讶的，象我这种三无人才还能假把意识的秀盘主持，荣幸啊荣幸！话说回来，我的心都一直砰砰的跳不停，生怕弄砸了。派对原计划21开始，但是由于来的人太多，后延了半小时。再一段深情的独白中，表演开始了。首先登场的是老黎，作为酒吧老板，他给大家带来了一段精彩的花式调酒表演，不愧是知名调酒师，技术是倍棒倍棒的！紧接着美女歌手的甜美歌声，和性感dancer的肚皮舞赢得了大家不断的掌声！

在各位光棍的笑语声中，开始了我们精彩的互动游戏和抽奖活动，参与活动的胜利者都领取了我们的奖状和奖金，并致了获奖感言！. 还是蛮有意思的。

凌晨时分，我们的游戏和抽奖活动都相继结束，大家相继离开了酒吧。

## 双十一策划案光棍节篇二

今年的“双十一光棍节”即将到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一“模拟情侣”活动和男、女生性格差异知识抢答活动，以促进我班同学之间的感情交流，丰富他们的校园生活，让我们在学习知识(iq)的同时，提高我班同学的情商(eq)□

### 二、活动主题

共赴11.11，交友万岁

### 三、活动宗旨及目的

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的`相关知识，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮助同学们树立起正确的恋爱观，理性的对待大学时代的爱情。

### 四、承办单位：

化学化工系2013级材料化学四班

### 五、活动时间

11月11日——13日

### 六、活动地点

理科楼610教室

### 七、活动对象：

化学化工系2013级材料化学四班全体学生

## 八、活动内容策划

- 1、利用qq群、172校园活动网、同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参与。以及采集同学们对这次活动的看法。
- 2、主持人进行游戏说明，宣布游戏开始。
- 3、配对原则：通过在各种游戏中男女生之间的默契度来进行“情侣”配对，以及男、女生性格差异知识抢答赛。
- 4、各队“情侣”要在两日之内完成规定的任务，一切任务需拍照片，以照片为凭证。
- 5、主持人颁发精美礼品，宣布活动结束。

化学化工系2013级材料化学四班团支部

10月25日

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](#)

## 双十一策划案光棍节篇三

转眼间，一年一度的“双十一”疯狂剁手节还有几十天就到达战场，不少商家已经提前做好让客户买买买的准备。那么，作为运营的我们该如何准备，迎接这场爆炸性的购物战争？在不知不觉间“双十一”已经走过了8个年头，客户可能对这已经有了疲软期，能不能不断吸引客户眼球的关键来自于活动的玩法不断更新和内容创意的直击痛点。

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，因为凡是通过活动来购买的，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，总不能说卖完了再去进，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。

## 双十一策划案光棍节篇四

- 2、天生我材必有用，有用用在双十一！
- 3、抢客户，创收入，提升客户满意度；保质量，人心齐，携手共战双十一！
- 4、双十一必胜，保驾护航有顺丰，保质保量保太平！
- 5、众志成城齐作战，斗志高昂续千万！
- 6、行不行，双战绩来证明！牛不牛，华东仓储占鳌头！
- 7、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起
- 8、提高安全生产意识，打响双十一战役
- 9、相信自己，相信伙伴！
- 10、用服务擦亮我们的品牌，服务没有最好，只有更好！

- 11、决战旺季，安全第一，预防为主，综合治理
- 12、双十一，我们准备好了！
- 13、电商物流风起云涌，华东仓储再铸辉煌！
- 14、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远！
- 15、团结一心，其利断金！
- 16、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 17、微笑挂脸上，服务记心里。
- 18、成功决不容易，还要加倍努力！
- 19、将来的你，一定会感激现在拼搏的自己！
- 20、把包裹送到千家万户，把安全留在你我心中
- 21、困难面前，我们依然微笑！
- 22、保质保量迎战双十一，安全责任事关你我他
- 23、奋战双十一，高效率，零滞留，零错发，我能行！
- 24、号角吹，守望相助战双十一；保时效，同心协力创佳绩！
- 25、一鼓作气，挑战佳绩！
- 26、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心
- 27、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上！
- 28、双十一，战鼓擂，华东仓储怕过谁！



- 29、仓储兄弟战如狼，奋战续辉煌！
- 30、仓储一心，其利断金！步调一致，干出气势！
- 31、攻守并重，全员发动；集结顺丰，赢战双十一！
- 32、拼服务，保质量，全力以赴，奋战“双十一”！
- 33、团结合作迎双十一，上下一心促生产力
- 34、备战六个月，只为双十一。
- 35、永不言退，我们是最好的团队！
- 36、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 37、全员出击，迎战双十一，提升服务，刷亮品牌！
- 38、决战双11，我们拼了，必争行业销量前列
- 39、因为自信，所以成功！
- 40、团结一致，再创佳绩！
- 41、万众一心，迎战双十一！
- 42、“双十一号”即将到站，请做好接机准备
- 43、齐利断金，决战双十一！
- 44、团结一心，其利断金。上下努力，再创佳绩！
- 45、万众一心，永不言苦，相信团队，飞跃巅峰！

## 双十一策划案光棍节篇五

- 1、小伙伴们冲啊，双十一带着奖金来战啦！
- 2、嘀！嘀！双十一倒计时……
- 3、加油加油，双肥的流油，继续蓄力。
- 4、不求一战成名，但求双十一钱程似锦。
- 5、每逢双，难免心潮澎湃，亲们，准备好了吗？
- 6、决战双，我们拼了，必争行业销量前列。
- 7、年前做好双十一，过年回家不差钱。
- 8、元芳，这个双十一你怎么看？
- 9、说好的双，说好的目标，加油！
- 10、双十一让每个上帝都微笑。
- 11、双十一近在眼前，爆发趁现在。
- 12、生命诚可贵，爱情价更高，双十一卖爆，两者皆可抛。
- 13、打赢双十一，做淘宝英雄！
- 14、光棍节，非诚勿扰，血战，才是正道。
- 15、双十一快到了，请各位提前进入奖金收割模式。

## 双十一策划案光棍节篇六

相遇，此刻

## 二、活动背景

女友几时有，把酒问青天。不知告别单身，要等多少年？我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。起舞影为伴，寂寞在人间……一年一度的光棍节又着朝我们逼近了，光棍节有着特殊的纪念意义，一个让光棍痛苦并伴随着情侣秀恩爱的节日。好在看到我们光棍的队伍日渐壮大，光棍也越来越有气势。光棍们行动起来吧！眼瞅着青春鸟儿飞走了，单边的翅膀依然没有找到依靠，可怜我们无处安放青春啊。早就不指望什么电梯情缘或者偶尔美丽的擦肩而过，但还是期待梦中的那个她/他早点来报道。光棍节的兴起，不是我们无聊，而是我们空虚。在特殊的日子，我们带着一种无奈的忧伤狂欢。不用多说，孤独的滋味我们早已温习千遍万遍，今夜丢掉繁忙的我们，聚在这里，只为孤独的宣泄只为高傲的呐喊只为尽情的狂欢，让我们忘记孤单不快与痛苦，一起将疯狂进行到底！我们是光棍，鄙视平庸的光棍；我们是光棍，热爱生活的光棍。11月11日，光棍节快乐！

## 三、活动目的

一个人的生活，绝对自由自在，只是少了“眷恋”的特权。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。我们想借助这样一个节日，挥洒出你们的青春热情，尽情享受交友的快乐，翻开人生的新一页。

## 四、主办单位

山东科技大学大学生志愿者联合会红十字服务中心

## 五、参与对象

山东科技大学大学生志愿者联合会红十字服务中心单身成员

## 六、活动口号

交友万岁，单身无罪

## 七、活动时间

20xx年11月9号

## 八、活动流程

1、情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁?入场男生每人发一把钥匙，入场女生每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的另一半。剩下的钥匙或锁，有百宝箱等着你开启，看看情场失意的你，更有什么幸运在等着你?(当然是真心话大冒险的百宝箱!百宝箱里的所有题目都有现场同学亲自写下再放进百宝箱，每人五条，当然，是不署名的。发挥你的聪明才智，各种刁钻古怪都来吧!希望摸到你写的纸条的同学是让大家最开心的一个!你懂得!)

2、“脱光&失明”行动。当然不是真的脱光或失明。“脱光”是指男光棍名草有主，“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人在一起乐一乐，在百宝箱里每人抽一张纸条，遵从纸条上的要求去做，在活动中欢乐，放松下心情，增加我们的感情，同时迎接第二天道貌岸然的继续上课做人。

3、评选出当天“最光的棍、最老的棍、最恶的棍、最闷的棍……” 分享他(她)们的不开心的悲催的感情经历，让大家开心一下。

4、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。

5、气球为炸弹，运到对岸。不能用手碰，要一男一女两人用胯部夹住，一起走到另一边，而后对面的人一个人用脚夹住气球，跳回起点。小组为单位接力进行。气球掉下来的要返回重来，最慢小组惩罚——运用脸部肌肉把硬币弄下来。

6、跳“七”：大家围坐一起数数，必须在2秒内快速地数到下一数，当轮到带7或7的倍数时，比如17、21等数时就喊过。在规定时间内，没有反应过来的，就要罚从百宝箱里抽取一张纸条并无条件服从纸条内容。

7、大家围坐成一圈，男女间隔坐，向左只能说“我爱你”，向右只能说“不要脸”，相同两个人之间的连续传递不能超过三次。最后，各种“我....不要脸”“不....我爱你”都会冒出来的。

8、通过抽签方式，将男女分成两组一一对应，男生分别用家乡话向女生念出从情诗盒里抽取的表白台词，向对应的女生表白，最后单膝下跪请女方答应。其他未进行表白的同学起哄：“在一起，在一起！”，来营造气氛。

## 九、注意事项

1、参加活动的同学必须无条件服从百宝箱里的要求，杜绝耍赖等行为出现。

2、活动中注意活动范围，不得影响别人的正常生活。

3、活动中不得损坏酒店ktv内的器具设施，若有损失，要照价赔偿。

4、严格杜绝脸皮薄的现象!

## 双十一策划案光棍节篇七

20xx年11月12日，市场部就光棍节促销活动召开总结会议。会议对光棍节促销活动取得的成绩和存在的问题做出总结分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于光棍节期间开展的“光棍节，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理xxx、营销总监xxx、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理xxx和营销总监xxx分别对会议内容做出总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造1个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。xxx说：各市场代表和经销商要克服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对的9、10月份任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的光棍节促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中xxx、xxx、xxx、xx等地依旧是xx家具公司的销售冠军，xxx、xx等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不

凡□xx□xx□xx等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

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

## 双十一策划案光棍节篇八

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~