

2023年十一活动策划书(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

十一活动策划书篇一

20__年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。__珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

__珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2、活动控制的范围：优先选择的特定区域。

3、促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚，注重品牌；对珠宝有所诉求。

4、促销的次要对象：注重装饰，关心质量和服务。

三、活动主题

1、确定活动主题。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润 $\times\%$ 把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换（可等值异地换货）、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“__”，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。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动的主题是“__”整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，是唐装，表达春节传统、祥和的意思。

首先，灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼、pop、展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显__公司大气精致的形象。

四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己

的人气。

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总结，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。

五、活动时间和地点

活动时间□x月x号

此次活动在__珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

十一活动策划书篇二

此次活动目的在于促进大家购物，让更过多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

时间□20xx年11月11日00：00~~24：00

地址□xx淘宝店所在的网上店铺。

(一)车辆：准备要求

1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？

- 2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆；
- 3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点；
- 4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待；

(二)操作

- 1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；
- 2、简化操作流程：
 - a□提前印制5个城市的图章，避免写大字。
 - b□不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣；晚上直接进流水线；
 - c□操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

(三)人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班；操作人员提前分配好，要求所有人员加班；客服人员尽量充实到一线去。

十一活动策划书篇三

11月11日是现代人戏称的“光棍节”，泉州太子酒店紧扣“男人节”的活动契机，同时为答谢长期以来光顾和支持酒店的新老客户，特推出“心跳双‘十一’·欢‘赢’您参与”，送出“11”元摇奖活动，具体活动内容如下：

20xx年11月11日0:00~12日0:00止;

客房、餐饮、娱乐(皇佳ktv;

XX

1、消费达288~688元,可摇奖一次;

4、消费达3288元及以上,可摇奖三次(消费达3288元以上任意金额,摇奖次数不再增加,未获奖则另赠送价值820元行政房券一张(房券有效期:20xx年12月31日止;中奖说明:

1、一次摇奖机会可摇两遍,两遍均摇出“11“的`号码即为获奖。二次摇奖机会中可摇两轮,共4遍,其中一轮摇奖中两遍均摇出“11“的号码即为获奖,依此类推。

2、如当次实际消费满288元即可获一次摇奖机会,该轮摇奖中须摇出两遍“11“的号码(每轮摇出结果不累计,即为获奖,则当次消费仅需支付11元(先支付当次消费账额,中奖后当场返现剩余部分。

3、客房消费应凭11日当日结算单或当日入住的押金单,根据实际消费金额参与摇奖。

4、赠送奖项均不折现。

1□20xx年11月1日~10日酒店对外公众平台发布活动信息;

2、同时通过酒店微信平台以及相关网络、短信信息平台发布;

3、酒店明显处张贴活动海报、活动宣传喷绘悬挂;

4、电子屏幕滚动式显示活动内容;

20xx年11月11日当日消费的票据由现场财务部审验有效后方可摇(抽奖以及做好赠送票券的发放登记工作。

- 1、营销部:负责本次活动的对外宣传和相关部门协调落实及摄像工作;
- 2、财务部:负责本次活动的票据验票审核及房券报管登记工作;
- 3、保安部:负责协助摇奖现场安全维护及配合财务部工作;
- 4、工程部:负责摇奖机正常运转工作;
- 5、其他各部门及时做好本次活动的宣传工作;

十一活动策划书篇四

大声告诉你心仪ta

20xx年11月11日

年龄在18—40岁左右的单身男女

既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。

而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。

美容院团队为你精心打造一套绝美的.妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在20xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。

奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，以奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

十一活动策划书篇五

购机狂欢节——中国电信聚划算。

双11疯狂购全场2折起——实体店也可以享受网购价。

（安全、便捷、实惠、售后更有保障）

20xx年11月9日—11日

1、群发短信、微信□qq群：

2□dm单页宣传：计划10000份（单页）。

3、宣传车（由电信公司支持）

1、光棍不光惊喜满框。

2、单身无罪低价万岁。

1、活动现场免费“手机加香消毒”服务。

2、礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲。

3、广告制作。

4、路演。