

2023年双十一活动方案话术(汇总8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

双十一活动方案话术篇一

活动目的：用玉文化引导消费

活动时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

活动主题：中国玉文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化，消费，服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点□xx路xx珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动概述

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标二：使珠宝店在活动当地的市场认知率有进一步的提高。

活动诉求对象：活动地点区域年龄在x—x岁的人群。

诉求元素：认知与消费。

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造总体原则：

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

片区分工布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

珠宝店店外、门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。

门口用玉文化相关饰品装饰。

珠宝店店内：门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入

场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传：向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。

现场宣传单的发放。

活动方式(概要)：

- 1、自x月x日起(活动之前一周)凡在珠宝店购物满x00元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天的抽奖活动。
- 2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。
- 3、凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估：

- 1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。
- 2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。
- 3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的`logo和品牌过目不

忘。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年xx月xx日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

珠宝店的企业形象

珠宝店的服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年xx月xx日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的：活动效果巩固

双十一活动方案话术篇二

xx狂欢夜

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“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。

三、主办单位

xxx

四、活动目的

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xxx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。

五、活动开展

(一)活动时间□20xx年11月11日晚上6：30-9：00；

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪；

(三)活动对象□xx全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人；

(四)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。

六、活动预算

- (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。

七、活动流程

- 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。

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进?宣传，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

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。

双十一活动方案话术篇三

光棍节联谊晚会”

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。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。

(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

(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。

(一),音响等设施费。

(二),参与者奖品费以及小礼品费。

待定

(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。

双十一活动方案话术篇四

活动时间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，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)

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!

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。

双十一活动方案话术篇五

“买一送一”即购买某种商品免费加送多一件同样商品或买某种商品赠送另一件(或几件)商品，是一种较为常用的商品促销。赠送的商品通常以主卖品的关联商品为佳。

例如：顾客买xx洗发水200ml送(同类型)xx沐浴露60ml□

“换购”是将商品或季节性敏感商品以大力度低于市场价吸引顾客换购，换购需满足一定条件，常见的有两种方法，一是购买指定产品可优惠价换购另一产品，二是购满一定金额可优惠价换购指定产品。

例如：顾客购物满50元，就可以以9.9元换购指定商品(该商品市场价14.8元)

“加一元多一件”购买指定商品加1元送多一件同一商品或多

一件不同商品。

例如：买5元xx面膜加多一元就可以免费送(同类型)xx面膜一片。

“现金抵用券”是一种变相的买赠活动，在活动中顾客一次性购物满指定金额，或者购指定商品可使用现金抵用券。该券可以当场抵用或第二次购物抵用，该券不兑换现金不设找赎。

“抽奖/摇奖”购物满指定金额就可以免费抽奖或摇奖，通常设置四至五个等级的奖项，特等奖或一等奖奖品设置比较诱人，能够调动顾客参与兴趣，奖项吸引力越大，活动越成功。可以现场抽奖或集中在某时刻一起抽奖等方法。

例如：凡在xxxx门店一次性购物满30元就可以免费抽奖一次，60元两次，最多限5次。

奖项：一等奖、二等奖、三等奖、纪念奖(欢喜奖)。

“刮奖”购物满指定金额就可以免费刮奖，和抽奖有异曲同工之妙。该刮奖设置若干个奖项。现开现奖，刮中什么奖，现场就奖励。

例如：购物满30元就可以免费刮奖一次。

奖项：一等奖、二等奖、三等奖、安慰奖。

“捆绑销售”将一种商品捆绑在另一种商品一起，再重新定价或按照以前某一商品价进行销售。这也是常见的商品促销手段，和“买一送一”形式差不多。主要是针对商品单品的销售。例如：沐浴露与沐浴球捆绑一起销售。

“抢购”指在指定时间以特别优惠价钱售卖商品。目的是拿

商品或敏感商品来吸引人气，显著的特点是：抢购的商品是大众化知名度高的商品，差价优惠力度要大，要根据店自身的情况选择时间段。

“买满就送”指顾客消费满一定金额可送(商品/现金券)，是各行各业最普遍的一种促销方法，赠送的东西可根据当地实情制定，也是顾客比较喜欢的一种促销方法。

例如：买满30元送10元现金券；买满30元送护手霜一支。

双十一活动方案话术篇六

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了没?)”

2011月11日。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在xx购物的顾客，单张水单金额满xx元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台

二等奖2名xx超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20xx名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满xx元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□xx份)

购物满xx元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□xx份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本xx元，奖品成本xx元，总计xx元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本xxx元。

3、海报及广告宣传费用xxx元。

此次活动预计总体费用xxx元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm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。

双十一活动方案话术篇七

活动目的：用玉文化引导消费

主题要素：文化消费服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点□xx路1111珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动概述

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标二：使珠宝店在活动当地的市场认知率有进一步的提高。

活动诉求对象：活动地点区域年龄在11岁以上的人群。

诉求元素：认知与消费

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造

总体原则：

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

片区分工布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

珠宝店店外

门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。门口用玉文化相关饰品装饰。

珠宝店店内

门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。店内主题展板宣传向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。现场宣传单的发放。

活动方式(概要)：

- 1、自11月11日起(活动之前一周)凡在珠宝店购物满1100元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天的抽奖活动。

2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。

3. 凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估：

1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。

2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。

3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的logo和品牌过目不忘。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：2021年11月11日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

珠宝店的企业形象

珠宝店的服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以当地报纸媒体、网络论坛□dm宣传单为主□dm单通过派人员分片区发送

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年11月11日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的.：活动效果巩固

双十一活动方案话术篇八

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，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：

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—20000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、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。