

酒店双十一活动策划书方案 双十一光棍节酒店策划(大全8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

酒店双十一活动策划书方案篇一

现在阶段，酒店业竞争日益激烈，消费者也变得越来越成熟，这就对我们酒店经营者提出了更高的要求。在即将来临的201x年我们计划对我们酒店做出一系列方案，如酒店品牌形象塑造，酒店品牌推广，如开业庆典活动策划，11月11号光棍节活动策划，春节年夜饭销售方案，因本地风俗习惯都偏爱春节前后举办婚礼，婚宴市场开发方案等等，吸引消费者到我店消费，提高我店的品牌效益和经营效益。

- 1、我点尚未营业，暂时不去讨论研究我店经营中存在的问题
- 2、周围环境分析
- 3、竞争对手分析

风景区内的酒店和七仙女大酒店他们有雄厚的资金实力，有良好的软硬设施，是我们非常强劲的竞争对手，他们的弱势是离县远，市场定位高，目标市场单一，他们主要针对旅游业和政府接待这一市场。潜阳国际大酒店总的经营状态还可以，地理位置也还优越，但现在随着竞争日益激烈，他们最近的客房折扣太大，标准间熟客一百四都开过，和快捷都相差无几，他这种行为是会员行动却忽视会员营销的形式。是提高了客房入住率，但严重损害了酒店品牌形象的塑造，和

酒店本身的定位有冲突。本篇文章来自资料管理下载。如果让客人办一张会员金卡，那效果会不一样。恒华大酒店、皖城大酒店、天柱国际大酒店这是县城档次较好的酒店。他们总体经营状况还不错，但也有经营上的通病：

(1)、目标顾客群定位不太准确，过于狭隘。主要原因是酒店过多，供大于求，而且经营模式雷同，没有自己的特色或定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了服务质量问题。例：雪湖大酒店在几年前想开通农村婚宴市场，是拉到了客户。但在菜品质量上没有下功夫，他们的忽视导致间接没有充分尊重到客户。婚宴结束有的人说菜口味不好，有的说分量太少，总之给客户的第一影响就是饭店的菜还没农村家里烧的好，最后其酒店餐饮部经营不善只好找个人承包，到最近才收回来重新装修。

(3)、我店周围还有不少快捷宾馆、小旅馆、小餐馆。虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的的实力，但其以低房价、低档菜肴物美价廉来吸引大量的的附近居民和客商。大酒店201x年营销策划方案一策划书。总体上看他们的经营情况是不错的，而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的差异，对我们未来开拓县城市民潜在的市场影响力是很大的，他们也是非常强劲的竞争对手之一。

(4)川楼酒店是潜山餐饮业经营很好的酒店，他位于汽车客运站旁，地理位置非常优越。其复古装饰风格做的很全面，经营时间久，有自己深厚酒店文化和品牌形象和老顾客群。每次经过都能看到不同标语如：某位学生的拜师宴，某领导来潜山考察，某小姐婚宴，最近新挂的是某大厨亲临川楼酒店。最近几年在潜山开了川楼快捷宾馆，在合肥开川楼分店，他的市场占有率不断扩大，他离我店距离只有几步之遥，是我店餐饮部第一大竞争对手。

4、我店优势分析

(1)、我店是大地房地产有限公司(前身是潜山县第八建筑安装有限公司)按四星级标准投资建造，林平董事长经营房地产多年资金实力雄厚，并由安徽省海豪酒店工程管理咨询有限公司进行管理。因此我们在细致规划时也应充分利用我们刚建立的酒店品牌效应，充分发掘其品牌的巨大内涵，让消费者对我们的客房、餐饮产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品。

(2)、我店硬件设施良好，资金雄厚，而且有自己的地下停车场，可以吸引过往游客和当地客商。

本酒店雄厚的实力为我们的发展提供了条件，便利的交通和优越的地理位置和巨大的潜在顾客群，良好的硬件以及正在培训的高素质的工作人员为我们的发展提供了广阔的空间。

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告尤其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。潜山的旅游业这几年发展迅速，带动了潜山的服务业，成就成熟的享乐市场。浙江、江苏、上海是经济比较发达的省市，动车的开通、高速路的发达，拉近我县和这些省市的距离，这就是我们的目标市场之一。只要我们努力开拓，加强宣传，就有机会在这一市场占一席之地。

按人文因素细分市场，在前面我举例说过有酒店想开发农村婚宴市场却没成功，这也可以成为我们的目标市场，别人不行不代表我们不行。只要我们做好充分的准备工作，品牌的推广，加强宣传，有利的促销，改变客户意念，让客户来我店用餐享有尊贵的荣誉感。

散客市场是个不定性的市场，散客一般分为一次性顾客和无定位顾客，他们一般是哪个酒店有特色和实惠才会被吸引的顾客。我们充分发挥会员制营销效应，精心设计会员套餐；实时追踪，收集，分析散客市场信息，加强广告促销活动！

1 “百姓的高档酒店”以独有的特色建立我们酒店的文化，以独特的文化吸引消费者的法宝。我们在文化上进行定位，我们把酒店定位于面向中高收入的游客和县城市民。但却不意味把酒店的品味和产品的质量降低。本篇文章来自资料管理下载。我们要提供给顾客价廉的的优质餐饮产品和优质服务。觉不可用低质换取低价，这样是对顾客的尊重。

2进行立体化宣传、突出本酒店的特性，让消费者从感性上对舒州国际大酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供的给她的是一个让他有能力享受生活的地方，可以在电视上针对酒店的环境，所处的位置吸引消费者的光顾，让顾客从心里上获得一种“尊贵”的满足。

3. 采用强势广告，如：传媒、广告车走街串巷宣传、发传单，一期引起轰动效应，作为强势销售。从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

酒店双十一活动策划书方案篇二

活动口号：让光棍节见鬼去吧

活动目的：提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

活动地点：大厅

活动时间：20**年11月11日

活动背景：今年的光棍节也格外引人注目，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

活动内容：

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。

时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

活动宣传：

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人买单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

酒店双十一活动策划书方案篇三

双十一快到了，酒店的双十一该怎么策划呢？本站小编给大家带来了双十一光棍节酒店策划，欢迎查看。

双十一光棍节酒店策划

现在阶段，酒店业竞争日益激烈，消费者也变得越来越成熟，这就对我们酒店经营者提出了更高的要求。在即将来临的20xx年我们计划对我们酒店做出一系列方案，如酒店品牌形象塑造，酒店品牌推广，如开业庆典活动策划，11月11号光棍节活动策划，春节年夜饭销售方案，因本地风俗习惯都偏爱春节前后举办婚礼，婚宴市场开发方案等等，吸引消费

者到我店消费，提高我店的品牌效益和经营效益。

一、市场环境分析

1、我点尚未营业，暂时不去讨论研究我店经营中存在的问题

2、周围环境分析

3、竞争对手分析

风景区内的酒店和七仙女大酒店他们有雄厚的资金实力，有良好的软硬设施，是我们非常强劲的竞争对手，他们的弱势是离县远，市场定位高，目标市场单一，他们主要针对旅游业和政府接待这一市场。潜阳国际大酒店总的经营状态还可以，地理位置也还优越，但现在随着竞争日益激烈，他们最近的客房折扣太大，标准间熟客一百四都开过，和快捷都相差无几，他这种行为是会员行动却忽视会员营销的形式。是提高客房入住率，但严重损害了酒店品牌形象的塑造，和酒店本身的定位有冲突。本篇文章来自资料管理下载。如果让客人办一张会员金卡，那效果会不一样。恒华大酒店、皖城大酒店、天柱国际大酒店这是县城档次较好的酒店。他们总体经营状况还不错，但也有经营上的通病：

(1)、目标顾客群定位不太准确，过于狭隘。主要原因是酒店过多，供大于求，而且经营模式雷同，没有自己的特色或定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了服务质量问题。例：雪湖大酒店在几年前想开通农村婚宴市场，是拉到了客户。但在菜品质量上没有下功夫，他们的忽视导致间接没有充分尊重到客户。婚宴结束有的人说菜口味不好，有的说分量太少，总之给客户的第一影响就是饭店的菜还没农村家里烧的好，最后其酒店餐饮部经营不善只好找个人承包，到最近才收回来重新装修。

(3)、我店周围还有不少快捷宾馆、小旅馆、小餐馆。虽然其

在经营能力上不具备与我们竞争的實力，但其以低房价、低档菜物美价廉来吸引大量的附近居民和客商。大酒店20xx年营销策划方案——策划书。总体上看他们的经营情况是不错的，而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的差异，对我们未来开拓县城市民潜在的市场影响力是很大的，他们也是非常强劲的竞争对手之一。

(4)川楼酒店是潜山餐饮业经营很好的酒店，他位于汽车客运站旁，地理位置非常优越。其复古装饰风格做的.很全面，经营时间久，有自己深厚酒店文化和品牌形象和老顾客群。每次经过都能看到不同标语如：某位学生的拜师宴，某领导来潜山考察，某小姐婚宴，最近新挂的是某大厨亲临川楼酒店。最近几年在潜山开了川楼快捷宾馆，在合肥开川楼分店，他的市场占有率不断扩大，他离我店距离只有几步之遥，是我店餐饮部第一大竞争对手。

4、我店优势分析

(1)、我店是大地房地产有限公司(前身是潜山县第八建筑安装有限公司)按四星级标准投资建造，林平董事长经营房地产多年资金实力雄厚，并由安徽省海豪酒店工程管理咨询有限公司进行管理。因此我们在细致规划时也应充分利用我们刚建立的酒店品牌效应，充分发掘其品牌的巨大内涵，让消费者对我们的客房、餐饮产品不产生怀疑，充分相信我们提供的是质高的产品。

(2)、我店硬件设施良好，资金雄厚，而且有自己的地下停车场，可以吸引过往游客和当地客商。

本酒店雄厚的的實力为我们的发展提供了条件，便利的交通和优越的地理位置和巨大的潜在顾客群，良好的硬件以及正在培训的高素质的工作人员为我们的发展提供了广阔的空间。

二、目标市场分析

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告尤其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”。潜山的旅游业这几年发展迅速，带动了潜山的服务业，成就成熟的享乐市场。浙江、江苏、上海是经济比较发达的省市，动车的开通、高速路的发达，拉近我县和这些省市的距离，这就是我们的目标市场之一。只要我们努力开拓，加强宣传，就有机会在这一市场占一席之地。

按人文因素细分市场，在前面我举例说过有酒店想开发农村婚宴市场却没成功，这也可以成为我们的目标市场，别人不行不代表我们不行。只要我们做好充分的准备工作，品牌的推广，加强宣传，有利的促销，改变客户意念，让客户来我店用餐享有尊贵的荣誉感。

散客市场是个不定性的市场，散客一般分为一次性顾客和无定位顾客，他们一般是哪个酒店有特色和实惠才会被吸引的顾客。我们充分发挥会员制营销效应，精心设计会员套餐；实时追踪，收集，分析散客市场信息，加强广告促销活动！

三、市场营销总策略

1 “百姓的高档酒店”以独有的特色建立我们酒店的文化，以独特的文化吸引消费者的法宝。我们在文化上进行定位，我们把酒店定位于面向中高收入的游客和县城市民。但却不意味把酒店的品味和产品的质量降低。本篇文章来自资料管理下载。我们要提供给顾客价廉的的优质餐饮产品和优质服务。觉不可用低质换取低价，这样是对顾客的尊重。

2进行立体化宣传、突出本酒店的特性，让消费者从感性上对舒州国际大酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供的给她的是一个让他有能力享受生活的地方，可以在电视上针对酒店的环境，所处的位置吸引消费者的光顾，让顾客从心里上获得一种“尊贵”的满足。

3. 采用强势广告，如：传媒、广告车走街串巷宣传、发传单，一期引起轰动效应，作为强势销售。从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

酒店双十一活动策划书方案篇四

林志炫的《单身情歌》；

刘若英的《一辈子的孤单》；

陈升的《把悲伤留给自己》；

迪克牛仔的《我这个你不爱的人》；

张楚的《孤独的人是可耻的》；

梁静茹的《分手快乐》；

司文的《光棍好苦》；

司文的《光棍快乐》；

张志林的《没有情人的情人节》；

百慕三石的2008光棍节主题曲《你还在等什么》。

“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。

追女孩，妄相思，夜难眠。

不应有恨，何时才能把梦圆。

男有高矮胖瘦，女有黑白美丑，此事古难全。

但愿人长久，光棍不再有！”

有人去闷酒

有人去决斗

有人去单身晚餐

有人去加班，有忙碌的工作洗刷耻辱

有人去裸奔做彻底的光棍

还有人新生，彻底的告别光棍生涯

独身的感觉太孤单，别让你的影子陪你过夜

活动口号：单身无罪，珍惜今宵

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。

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。

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)

活动形式：全城搜索单身男女，参加我们的告别单身趴，现在有全城最in的脱单buffet还有最有趣的互动小游戏，还在犹豫什么，这个甜蜜的11月，我要大声说出爱，让“现在”见证你们的爱情。

活动内容：特别的日子给特别的她(他)一个特别的惊喜，现在为你提供爱情套餐私人定制，那个让她(他)魂牵梦绕的味道，告诉我们，我们的团队会为你提供只属于你们的浪漫，私人定制套餐，特别的场景布置，全城只在“现在融合餐厅”。

活动时间：11月11日-12月12日。

温馨提示：私人定制请提前1-2天预订。

活动内容：到店消费的顾客可以在爱情墙上留下照片和表白卡，向心爱的她(他)大声表白吗，就现在，爱要大声说出来。11月12日，投票选出最打动人心的表白，将获得现在餐厅精心准备的iphone 6手机。

活动时间：现在---11月11日晚10：00

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。

活动要点：11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天(分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚)。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱光套餐。

酒店双十一活动策划书方案篇五

双十一是一个促销的好节日，下面小编整理了酒店双十一活动策划，欢迎阅读！

如果你是餐厅管理人员，如果你正苦恼着餐厅光棍节活动策划方案无从下手，那么，本文推荐的几个富有创意的餐厅光棍节活动策划方案或许会对你有所启发。

11月11日，如果没人搭理，那就是一个不着四六儿的日子；但如果说是光棍节，所有人都会会心地一笑：呵呵，可不是嘛，没有哪天比这一天更形象、更贴切了。光棍节这个不土不洋的节日，也被餐饮行业盯上了，餐厅纷纷推出活动庆祝这个时下年轻人中流行的节日。

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。

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱光套餐。

“光棍节联谊晚餐”

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。

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。

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)

酒店双十一活动策划书方案篇六

在双十一活动前夕，我们要积极参加聚划算、掏抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一

活动中的销售做铺垫。

二、

预热：时间是11月1日至11月10日

(

通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以双十一为主题元素，旨在营造双十一购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受双十一气氛。

定做t-恤衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

三、

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。

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;确保打印机和相关材料(电子面单这类);确保公司网络;检查软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服和出库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

(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。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关工作的员工，做完善的操作培训及其他培训

(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。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。

按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(准备，为提升打单环节的速度。

(3)如双十一这种大型活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。

酒店双十一活动策划书方案篇七

”

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。

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“**09——2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美一个人。

：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1111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，希望单身的兄弟姐妹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“**09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

(一). 11月11日晚19:00——22:00。

(二). 活动地点：教学楼201(或401)教室

(三). 活动对象：**09--2班全体同学和... (待定)

(四). 特邀嘉宾：待定

1. 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。

2. 所有人合唱《单身情歌》开场

3. 集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4. 踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们

一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5. 连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈速度最快者有奖

6. 让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦

比如：大话西游里的那个曾经有一段...

7. 可以选两排人,3个一组,其中两个蒙上眼睛,然后喂对方食物(以柑橘为主),剩下能看的那人指挥.

8. (1)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。

(2)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。

(3)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。

(4)评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

9. 写纸条送祝福(各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。)

10. 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。

11. 指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12. 总结，晚会圆满结束。

(1) 教室申请及布置

(2) 嘉宾邀请

(3) 活动主持

(4) 活动现场气氛调动

(5) 活动中节目表演

(6) 活动前、中、后期宣传

(7) 总策划，细节商议

(8) 活动整体把握

(9) 现场纪律和卫生

1. 参与者奖品费以及小礼品费。

2. 水果. 酒. 饮料. 小吃等

3. 流动资金

1. 当晚一切活动以组织人员安排为准。

2. 禁止一切粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。

3. 请男士们保持绅士风度。

酒店双十一活动策划书方案篇八

(二) 借助国庆节招募新会员，扩展客户群；

(三) 形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和暴光率；

迎国庆，倾情回馈新老顾客

11月7日—11月11日(共5天)

全国所有门店

(一) 活动期间，部分商品七折优惠(新品除外)；

注：1、生日以身份证的日期为准；

3、建议礼品为饰品或者印有xx公司logo的饰品，如丝巾、首饰、家居装饰品等；(附图)

(三) 会员尊享

(一) (二) (三)

活动pop物料；

宣传单张：请配合印刷宣传单张促进活动力度；

短信宣传：发送活动通知短信给会员顾客；

(四) (五)

广播宣传：制作促销活动广播，在活动期间反复播放；

商场宣传：发送活动短信给商场会员，利用商场客户资源，开

发潜在客户群；