

最新双十一策划的活动方案有哪些(大全14篇)

活动策划是一种组织、策划和执行各类活动的专业技能，它能够帮助我们达到预期目标。最后，让我们一起来欣赏一些游戏策划的范文，或许能给你带来一些创新和突破的思路。

双十一策划的活动方案有哪些篇一

光棍节不孤单没有他，你还有我

前期(11月1日至11月10日)活动宣传招聘。材料准备

中期(11月11日)活动进行时(采取一组控制活动，另一组走访街道吸引人气，达到最大人气吸引值。

后期(11月11日以后)船舶炒冷饭，回顾活动，进行二次传播。

参与者:女性(必须带上闺蜜)

活动的具体内容:参与者(一组6人)选择女性城市任何商店的衣服，组成搭配，打扮他们最好的朋友。然后由评委(从旁观者中随机选择9人)，最好的搭配将从他们选择的搭配衣服中选择2件。其他参与者会送小礼物。活动不能重复。

活动参与方式:现场评选:

其他优惠:

1. 凡事当天，参与者在女人城消费30元，加10元送一张电影票(可选热门电影)
2. 当天活动参与者在女性城消费60元，加10元松电影票2

张(可选热门电影)

双十一策划的活动方案有哪些篇二

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20xx世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜香港七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50xx领取一张，超过50xx部分金额以50xx的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如□100xx-149xx可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

双十一策划的活动方案有哪些篇三

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则，通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：双十一寻梦缘，爱在x

三、活动时间：

四、活动地点□x公园内

五、参与对象：

在x市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可

报名。

六、报名要求：

- (1) 每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。
- (2) 报名者需提供本人身份证、毕业证原件及复印件各2张。
- (3) 采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

- 1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。
- 2、x街道x致辞。
- 3、文艺演出。
- 4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。
- 5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。
- 6、请相亲成功者上台发表爱情感言。
- 7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

双十一策划的活动方案有哪些篇四

一、活动主题：姐过得不是光棍节，是一种境界！”

二、活动目的：每年的这一天，一直习惯单身的你是否感到寂寞孤独？繁忙的学习与生中的你是否感觉糟糕透了？忧郁的

眼神是否表露粗你对美好生活的向往?。那么现在有一个好的机会，那就是来到“哥姐过得不是光棍节，是一种境界”的主题活动中释放你久违的激情，给自己一个机会好好放松一下。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，请首先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、活动口号：“单身无罪，光棍光荣!”

四、活动意义：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1120xx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，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做准备，为了促进中国人口的发展，为了群友们的将来，为了守卫世界的和平，贯彻爱与真实的邪恶，特此举办此次活动!

五、活动时间□20xx年11月11日

六、活动地点：10号统一通知

七、活动对象：群员

八、活动内容：经过商议，特此宣布：

2:11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣!”

九、资源需要

需要资源：物力资源，赞助商

十、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（他）的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“哥姐俩过得不是光棍节，是一种境界！”的主题活动吧！这里牛郎，织女与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

十一、活动注意事项

- 1、制造气氛的要积极主动。
- 2、自身注意安全，后果自负。
- 3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。
- 4、本活动乃健康文明有良有序的活动，禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。
- 5、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

双十一策划的活动方案有哪些篇五

所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

活动主题：大声告诉你心仪ta

活动时间□20xx年11月11日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：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。

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。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，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，易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。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

双十一策划的活动方案有哪些篇六

1. 媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。
2. 销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列□pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深光棍节的气氛，又可以更贴近老百姓。
3. 人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1. 属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。
2. 属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。
3. 光棍节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊

造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1. 一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。
2. 重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

双十一策划的活动方案有哪些篇七

美容院“光棍节联谊活动”

- 1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。
- 2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。
- 3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩
- 4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

20xx年11月11日

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

光棍节联谊活动

主要是通过一些游戏，比如传递苹果，猜谜语等情侣游戏，让陌生的男女双方能都彼此更加了解，此外还有男女双方的才艺演出，也可以让双方增进好感，美容院将为会获得最佳情侣奖的三对，可以获得美容院专业团队提供的免费化妆一次，以及面部护理项目一个月，优惠多多。

优惠促销

虽说光棍节不属于我们国家的传统节日，但是现在越来越多年轻人喜欢过，美容院可以抓住这些年轻人的口味，推出一些优惠的促销节目，比如消费满388元即可100元的代金券，此外还有获得最新电影门票一张。

团购促销

还没到光棍节就已经看到一些电商在做促销预热，这时美容院也不妨选择一下团购来增加人气。通过团购不仅可以带动消费者的需求，同时还能适当增加店内的营业额。值得注意的是，美容院在拟定团购促销内容时，一定要结合当季的促销商品，促销项目来做，要知道投其所好，是赢得顾客源的一大重要原因。

上门服务

很多单身的朋友觉得在光棍节那天去美容院做护理会很无趣的，因为到处可以看到一群群成双结对的热恋男女，为此，美容院特别在光棍节那天推出上门服务，这个优惠是向老会员客户的，名额一天只有五个哦，所以大家可以先电话预约

的哦。

如何让自己脱离光棍节呢，快来加入我们美容院“光棍节联谊活动”的吧，不仅让自己结识新朋友，同时还可以变漂亮哦，赶快行动吧！

双十一策划的活动方案有哪些篇八

活动时间：

20__年11月11日

活动地点：

__卡幕尼酒吧

活动主题：

丝袜派对 鸡尾酒沙龙 世纪光棍节

活动状况：

顺利完成活动 有待进步

活动总结：

团长小新

20__年11月11日爱你(6.1)儿童节!no no no!这可是百年一遇“世纪大大大光棍节”。

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。