

2023年培训班双十一优惠活动方案(汇总8篇)

广告策划是指通过对产品、市场、消费者和竞争等各方面的分析研究，确定广告目标和广告策略，以达到预期效果的一系列计划和活动。它是企业宣传推广和销售促进的重要手段之一。我觉得我们需要进行一次广告策划了。小编整理了一些营销策划的经典理论和方法，供大家学习和借鉴。

培训班双十一优惠活动方案篇一

给单身的你找寻另一“半”的机会

但愿人长久/光棍不再有

稳步提升酒吧品牌

酒吧

20xx年月11日

因“万圣节”的刚过，且“光棍节”在淮安这样的中型城市发展空间不是很大，加上一年一度的“圣诞节”即将到来，综合考虑，决定此节日不做大，但一定要做细，做得深入人心。

- 1、活动当晚凡20：30前到达酒吧的`女士均可获赠奶茶一杯。
- 2、全场互动环节，如有光棍男士相中喜欢的女士可写小字条由服务生传递，体验飞鸽传书的乐趣。
- 3、晚十一点抽取幸运消费奖，一等奖1名：王朝干红一套；二等奖2名：啤酒4瓶；三等奖3名：啤酒2瓶。

培训班双十一优惠活动方案篇二

价格战是双十一的标配策略，我们应该根据自身的特点来推出新生报名优惠政策，让在这期间购买课程的家长或多或少都享有价格优惠，这样可以拉动课程销量，增加品牌曝光机会，拓展营销，本次活动策划方案如下：

1. 双十一特惠，报名可抽奖，最高奖项学费全免；
2. 部分课程双11当日买一送一；
3. 上门摘红包+报名有惊喜（半价、买赠、抢券、秒杀）+微店有秒杀；
4. 庆双11，满5000减2000；
5. 最红双11，学费5折起（限当天）；
6. 登记信息，免费试听。

双11针对会员做打折优惠活动。动员老会员成为双11活动最好的推广员，同时也为下一阶段的续报做好准备。

1. 转发机构活动信息，并@三个好友，领礼品/减下阶段学费；
2. 点赞双11活动换学费；
3. 双11，拍照转发活动海报拿礼品；

在活动开始之前，组织员工动员大会，“双十一”启动的一个重点。

1. 宣布“双十一”整体策划。

这是让大家深刻的参与进来。只有充分认可校区的员工，才

能被激发出更大的动力。在员工大会里面尽可能把双11讲详细，而且告诉大家怎样更轻松的完成目标，这样才能得到大家的认可。

2. 奖励方案。

当员工认可校区之后，再来宣布当他完成任务以后，怎样拿到奖励。举例说明，比如一个老师教50个人报四科，每科奖励50元。那么50个人奖金就是2500，但是首先他得完成校区的一级目标，就是第一个100%的目标。当他完成115%的目标之后，奖励2500就变成了3750。他完成第三级的时候，完成了130%的目标，就是100万的目标变成130万，奖金就是5000元。这种奖励机制对老师动力的'激发是很起作用的。

培训班双十一优惠活动方案篇三

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿！

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减！还全场包邮哦！

宣传语：陈慧琳告诉您：全场五折还包邮！

活动时间：20xx.11.11凌晨一点至24点。

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款

式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。
文案：提炼活动广告宣传语。

推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

培训班双十一优惠活动方案篇四

双十一促销活动，趁热推广学校热门课程及知名度，通过系列活动说服和吸引家长选报或续报相关课程，以达到扩大销售和提升学校知名度的目的。

制定“同而不重”的活动主题，在众多学校活动中脱颖而出，吸引家长眼球。

借助双十一势头，并结合自己的卖点，制定有别于其他学校的活动主题。

举例：

活动：双十一续报课程大放价；

标语：双“11”，别让你的狂欢成就了别人家孩子，在自己孩子的身上投资多“1”点；

活动：双十一两人同报免一人；

标语：比金钱更奢侈的是孩子成长的储值，“双十一”——冲动有别；

课程的选择，不仅需要考虑家长以及孩子的相关需求，同时也要结合学校目前的运营状况，通过多样化的活动方案，满足家长需求的同时，达到扩增生源的目的。

举例：

临近寒假，可设置寒假班预报名；

为了宣传某门课程，可设置双十一短期体验班，体验班续保有优惠；

文化课方面，可针对学生们马上来临的期末考试，设置期末考试冲刺班等。

双十一期间，各家教育机构的促销活动，大多都从价格入手，通过低价吸引学员报名，但是后期的续报率并不理想。因此，在价格的设定方面还需多从往年招生活动的数据报表中寻找经验，设定合适的价格。

有趣并能拿奖品的英雄方式最能吸引人了。结合自己学校的课程阶段及类型，选择学员及家长可能喜欢的实用礼品，往往出彩的礼品也能吸引一大票家长。尤其在“双十一狂欢”这个大场景中，除了价格外，礼品也是家长十分看重的部分，毕竟消费者心里已经默认了“双十一”就是捡便宜的时候。出彩的礼品，也能让你在众多竞争对手中，更突出一些。

预留一定的宣传时间，不可过长，不能过短，

预热时间太长或太短都对营销十分不利，选择适宜的时间段进行宣传，并营造出活动紧张的气氛，促使家长尽早参与。

微信群宣传及微信朋友圈：

老师可以在家长群或者自己的朋友圈中，发布活动优惠信息，利用老师及家长的人脉圈进行宣传。

朋友圈宣传/朋友圈集赞：

学员报名或续报，转发活动详情至朋友圈集赞指定数目，可领取双十一纪念品一份

微信公众号推广/评论留言集赞：

微场景宣传：

学校制作活动详情的“微场景”，通过朋友圈的转发，吸引学员线上报名；

家长（老学员）转介绍（推荐激励）：

老学通过“普通推广”或“活动推广”等方式，分享活动信息，以此方式来报名的学员报名成功后，老学员获得一定数额的推荐奖励，通过该种渠道，增强宣传效力。

培训班双十一优惠活动方案篇五

1. 低价促销，带动课程产品销量
2. 促进招生引流，借势打出品牌

3. 推进裂变拓新，完成复购续课

1. 活动预热：营造节日氛围，提升活动热度
2. 正式活动：多种活动组合，促进引流转化
3. 活动复盘：观察活动数据，进行定向运营

预热期是一个蓄水的过程，这是策划营销活动必不可少的一个阶段，预热期宣传告知活动，提升活动热度，引导用户抢券、分享传播、收藏加购等，为正式活动做好准备。

预热准备做的越充分，正式活动时才会有更大的爆发。教培机构除了借助公众号、微博等自媒体做好常规的预热宣传以外，还可以通过店铺装修、直播预热、发放优惠券等方式来进行活动预热，激发用户的购买欲望。

1. 店铺装修，打造购物节日氛围

店铺的主题装修会影响到用户进入知识店铺的第一印象，没有营造良好的节日氛围，就很容易造成用户随便进店浏览之后就退出来，难以实现用户留存和变现。

教培机构可以在预热前期通过自定义主题选择和装修，在店铺轮播图、开屏广告、专栏、微页面等相关页面展示“双十一”节日活动相关内容，营造一种优惠活动多多的感觉，提升活动热度，加强购买欲。

商家可通过店铺管理进行自主装修，自定义店面主题风格，打造双十一购物节日氛围。

2. 直播预热，吸引用户关注活动

在双十一即将来临之际，教培机构可以根据自身的机构业务特色来设计一些免费的直播公开课。在直播中进行活动预热，提取活动亮点进行活动宣传，借助工具来扩大直播曝光度，吸引更多用户关注活动，营造节日氛围。

例如，职业教育机构可以开启“双十一课程大促”主题预热直播，通过介绍精品课程产品、活动课程产品、课程效果等，让用户在活动前了解产品信息，提前锁住用户。

此外，瑜伽健身机构也可以开启“冬季减肥直播公开课”，吸引用户关注直播，在直播授课的同时，告知粉丝双十一活动信息，让用户了解活动，并且及时参与。

为了进一步扩大预热效果，吸引更多流量关注，机构老师可以运用直播公开课中的一键转播功能，将直播同步转播到视频号、虎牙、斗鱼、一直播、快手、哔哩哔哩等十个短视频平台，扩大直播曝光，最大限度吸引客户流量。

还可以在直播过程中结合幸运大转盘抽奖、直播带货来活跃直播间氛围，吸引更多精准用户关注直播。

3. 优惠券预热，让用户心动起来

发放优惠券是最为常见的促销方案，也是最简单易懂的预热方式。

教培机构可以设置不同门槛的满减优惠券，例如满100减10，

满200减25，满300减50等，用户进入店铺后可以在不同场景中看到领取优惠券的入口，如新用户关注注册、购买会员、观看直播、开屏广告等多种场景下都可以领取优惠券，为活动进行打下基础。

效留存用户，并且实现用户在活动期的转化

在双十一这样的大型购物营销节点，单一的活动方式不足以吸引更多的精准用户参与，难以达到想要的引流、推广和变现效果。

因此，教培机构需要打好营销活动组合拳，多种活动组合出击，满足不同用户个性化的需求，才能够实现营销增长的目的。

活动1. 爆款精品课，限时秒杀

活动工具：

教培机构可以选择一款销量高、口碑好的爆款精品课程来进行限时低价秒杀，也可以在活动期间通过设置不同时间点、不同产品的秒杀活动来吸引更多用户购买。

例如，瑜伽健身机构的老师可以将原价为399元的《15天纠正姿态，成为气质女神》这一线上课程，在活动期内以99元限时限量秒杀，通过价格差异以及限时限量等活动氛围营造，推动用户加快购买。

教培机构除了进行课程产品的限时秒杀之外，还可以对商城内的实物产品如书籍、电子书、备考资料，以及vip会员卡等

进行限时秒杀，通过“限时”“限量”等词汇来缩短决策时间，快速转化变现。

举个例子：

教培机构可以策划超值“vip会员限时折扣”活动，设置双十一购物节超级会员限时优惠，原价699元的一年的vip年卡会员，活动期间仅需111元！且在双十一活动当天还有额外亲情卡体验，超值优惠，吸引用户抢购。

活动2. 双十一双人团，低价优惠共享

活动工具：

双十一又被称为“光棍节”，教培机构当然不能让用户们都“单”着啦。在这样的日子里，可以通过策划双人拼团活动，让用户享受拼课优惠。

教培机构可以设置多个双人拼团产品，凡是参与活动的课程商品，由团长发起拼团活动后，只需要再邀请一人即可拼团成功，拼团成功后可以以低价格购得相关课程。

例如，商家可以将原价298元的知识套餐课程设置双人拼团，团员拼团成功可以以99元低价购买课程，激发学员购买热情。

且拼团活动可让学员主动转发邀请好友参与拼团，让课程促销更加轻而易举。机构老师也可以根据自身的业务需求设置阶梯拼团，快速拉新变现。

在双十一节点，拼团活动适用于美妆美容、造型形象管理、

瑜伽健身、女性心理、美食、礼仪等领域的教培机构，帮助机构实现高效转化变现。

活动3. 双十一学习狂欢，全场满减

活动工具：

优惠券适用于各个领域的教培机构，是店铺和单品转化率的神器！

除了直接送优惠券以外，教育机构还可以结合创客匠人优惠券功能，设置【购后返利】优惠活动，活动期间消费达到不同的阶级，可以获得不同等级的优惠券，优惠券可以设置为折扣券、无门槛券、满减券等。

举个例子：

用户购满500元，返100元优惠券+价值199元的课程

用户满800元，返200元优惠券+价值299元的课程

用户购满1000元，返300元优惠券+价值399元的课程

购后返利活动可以更好地引导用户进行二次消费，有效提升用户复购率，让用户与品牌建立信任感，从而发展成为高质量的私域用户。

活动4. 购课享双倍积分，玩转幸运抽奖

活动工具：

双十一活动期间，教培机构可以在创客匠人后台设置用户购买课程获得双倍积分奖励，积分可以用户兑换积分商城内的vip体验卡、优惠券、电子资料等，也可以用于幸运抽奖。

在幸运大抽奖的奖品设置上，教培机构要注意选择一些用户感兴趣的产品，如专栏精品课程、积分卡、优惠券等，机构老师可以在用户社群内做一个问卷调查，这样做出来的幸运大转盘活动才会有更多用户参与。

此外，在活动期间，也可以设置推荐有礼活动，通过将课程产品、店铺页面、会员权益、直播公开课等分享给好友，从而获取更多积分，获得积分兑换和幸运抽奖的机会。

双十一是教培机构营销的转折点，因此万万不能忽视双十一的预热和活动策划。在活动期间，教培机构还可以通过直播带货、抖音挂载创客匠人变现小程序带货等方式实现快速变现，提升知识店铺的销量。

在活动结束之后，也别忘了结合创客匠人系统的数据分析来多维度洞察活动效果，对活动进行整体复盘，分析用户的个性化需求，从而为后续的精细化运营做好准备工作。

六、总结

双十一是一年中最重要的营销节点之一，也是教培机构逆风翻盘，提升引流、转化和复购效果的良机。

在策划营销活动时，教培机构讲师们要注意活动的连接性，环环相扣，层层递进，让用户进入店铺就一定会产生消费，这样才能真正带动课程销量增长。

如何做好双十一大促？大家快快跟着运营方案实操起来吧！

培训班双十一优惠活动方案篇六

1. 打赢，做淘宝英雄！
2. 每逢佳节倍拼命，我们都是为了亲！
3. 光棍节，约吗?!
4. 嘀!嘀!倒计时……
5. 加油加油，双11肥的流油，继续蓄力。
6. 不求一战成名，但求钱程似锦。
7. 每逢双11，难免心潮澎湃，亲们，准备好了吗？
8. 团结一心，其利断金，双11我们来了。
9. 决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。
10. 兵马未动，粮草先行，备战。
11. 双11把灯卖好，你好ta好大家好
12. 今天很残酷，明天更残酷，但很美好
13. 风再吼!马在叫!在咆哮!
14. 生命诚可贵，爱情价更高，卖爆，两者皆可抛。
15. 前任是什么东西，有我们就够了!
16. 光棍节，非诚勿扰，血战11、11，才是正道。

17. 快到了，请各位提前进入奖金收割模式。
18. 决战双11，我们拼了，必争行业销量前列
19. 年前做好，过年回家不差钱
20. 元芳，这个你怎么看？
21. 小伙伴们冲啊，带着奖金来战啦！
22. 让每个上帝都微笑。
23. 近在眼前，爆发趁现在。
24. 蓄力待发，我们来了！
25. 一年如一日，勇攀销量顶峰。
26. 备战六个月，只为。
27. 一战成名！前程似锦！hold住！
28. 天生我才必有用，有用用在！
29. 说好的双11，说好的目标，加油！
30. 我们的目标是：不愁货——有！不愁钱——折！不愁人——我们都在！

培训班双十一优惠活动方案篇七

批发也敢半价？仅此1天，史上最优惠——1折+半价+送大礼。

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们（本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员

参加)。

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行！老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

1. 所有会员：全场产品均有大幅度降价(1折+半价+史上最低)，部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢购！

2. 所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。

3. 大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用(现金券500元封顶)。

4. 大额批发会员：满2w包物流(物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户)

一、活动产品均为正品，假一赔十。

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上. 如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家

理解。

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

2. 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

一、活动开启时间20xx年11月11日0点，建议需要采购的会员提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四、活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再等一年咯！我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服。因为：臣妾做不到啊！

1：包邮

包邮作为最为常见的优惠方式，为消费者省去邮费的烦恼，在双十一活动期间，满多少的消费者[x]年内送包邮卡。

2: 打折

限时或者限量打折，主要是增加买家的紧迫感和购买乐趣，双十一活动当天，拿出一部分商品来做限时限量打折抢购的活动，当然也可以做一些折上折的活动。可以配合赛马时间节点来做。

3: 送礼

预热期间可以使用收藏有礼，提升商品权重。双十一活动当天可以购买金额最高的用户活动一份大礼，如送一部土豪金。

4: 满减

5: 满送

满就送在双十一活动当天，设定几个满就送的活动。

6: 试用

试用一般适用于新品上市，维护商品口碑。双十一商品重点新款上线后，为了维护商品的评价和评分，除了参加官方试用平台活动之外，自己在店铺里面针对老用户也可以发起试用活动。这个活动在十月份可以持续进行。

7: 优惠券

在消费者购买时，每消费一定数额或次数，给用户给优惠券，会促使用户下一次来你这里消费，当然也达到了促销的目的。从十月份到双十一预热阶段需要发放双十一当天使用的优惠，可以设置成三个等级，20元不限额、50元、100元限额使用。

不同的时间节点，使用的活动方式也是有一定的区别，比如，10月份和预热期间，除了满减，打折之外，优惠券和试用比较符合这个阶段。

8 vip活动

vip活动有两大目的，一是新会员招募，二是老会员回馈，其实这两种方式的. 最终目的是带来新会员，激活老会员，沉淀忠实会员。在十月份和双十一预热期间vip活动要不断是进行，如果会员基数比较大的店铺，除了新会员招募之外，重点应该放在老会员激活方面。

9: 抽奖

抽奖促销也是淘宝卖家常用的方法，抽奖时要注意公开公平公正，奖品要对大家有吸引力，这样才会有更多的用户对促销活动感兴趣。

10: 竞猜

竞猜活动也是淘宝卖家常用的方法，如新品上新后，可以发起销售价格竞猜，设置一个上下值，只要用户所猜价格在这个值范围内，即可享受5折的价格进行购买。

培训班双十一优惠活动方案篇八

- 1、初心不变正道求进，奋战11只争第一!
- 2、今天很残酷，明天更残酷，但双十一很美好。
- 3、双11把灯卖好，你好ta好大家好。
- 4、加油加油，双11肥的流油，继续蓄力。

- 5、光棍节，非诚勿扰，血战，才是正道。
- 6、电商物流风起云涌，华东仓储再铸辉煌！
- 7、老少爷们，姑娘媳妇，战斗来袭，拼搏到底。
- 8、双十一，我们准备好了!!!
- 9、双十一，战鼓擂，华东仓储怕过谁！
- 10、前任是什么东西，双十一有我们就够了！
- 11、风再吼！马在叫！双十一在咆哮！
- 12、吼一吼，业绩抖三抖！加油！
- 13、搞定双十一，天天吃鸡。
- 14、每逢佳节倍拼命，我们都是为了亲。
- 15、天生我才必有用，有用用在双十一！
- 16、双十一近在眼前，爆发趁现在。
- 17、做好双活动，光棍变神棍。
- 18、前方高能，双十一携带一大波奖金在逼近！
- 19、小伙伴们冲啊，双十一带着奖金来战啦！
- 20、全力服务双十一，安全系着千万家。

双十一电商宣传口号

1. 决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。

2. 兵马未动，粮草先行，备战。
3. 双11把灯卖好，你好ta好大家好
4. 干完，回家啪啪啪
5. 做好，升职加薪，当上总经理，出任ceo□赢取白富美!
6. 决战，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲!
7. 大波光棍关不住，大家都过!努力!
8. 努力或不努力，就在那里，越来越近!
9. 做好双11活动，光棍变神棍。
10. 让每个光棍过好节，买到宝贝，而奋斗。
11. 不要点进来，我怕你等不到
12. 剁手，提前开抢活动
13. 备战无硝烟的“1111”
14. 不吃饭，不睡觉，敲着键盘数钞票
15. 少约炮，少搞基，精力放在
16. 团结合作迎，上下一心促生产力
17. 决战旺季，安全第一，预防为主，综合治理
18. 全力服务，安全系着千万家
19. 提高安全生产意识，打响战役

20. 保质保量迎战，安全责任事关你我他
21. 把包裹送到千家万户，把安全留在你我心中
22. 奋战旺季促生产，安全意识记心中
23. 弘扬安全理念，规范安全行为，营造安全环境，推进安全管理
24. 一战成名!前程似锦!hold住!
25. 天生我才必有用，有用用在!
26. 蓄力待发，我们来了!
27. 双11，只能多，不能少。
28. 天生我才必有用，有用用在
29. 相约,萌出自己,照靓别人.
30. 好开心，亲的到来我欢欣!
31. 战鼓雷鸣，__商团队怕过谁!
32. 提前“go”□proscenic扫地机器人在天猫等你
33. 风再吼!马在叫!在咆哮!
34. 备战六个月，只为。
35. 团结一心，其利断金，双11我们来了。
36. 今天很残酷，明天更残酷，但很美好

37. 提前“go”[proscenic扫地机器人在天猫等你

38. 不要点进来，我怕你等不到

39. 剁手，提前开抢活动

40. 备战无硝烟的“1111”

双十一购物节活动句子

1、团结一心，其利断金，双11我们来了。

2、下班回家玩吃鸡，不如加班双十一。

3、提高安全生产意识，打响双十一战役。

4、把包裹送到千家万户，把安全留在你我心中。

5、海纳百川，信达九州;不拼不博，双11白活!

6、元芳，这个双十一你怎么看?

7、战鼓雷雷，电商怕过谁!

8、将来的你，一定会感激现在拼搏的自己!

9、仓储兄弟战如狼，奋战续辉煌!

10、相约双十一，萌出自己，照靓别人。

11、双十一大战在即，斗志燃烧吧，小宇宙们!

12、奋战旺季促生产，安全意识记心中。

13、小伙伴们冲啊，双十一带着奖金来战啦!

- 14、飞跃巅峰险阻，显我中转神威!
- 15、决战旺季，安全第一，预防为主，综合治理。
- 16、今天很残酷，明天更残酷，但双十一很美好。
- 17、加油加油，双肥的流油，继续蓄力。
- 18、良辰美景奈何天，全场五折要逆天!如此星辰如此夜，全场宝贝都不贵!
- 19、良辰美景奈何天，全场五折要逆天。
- 20、双十一，我们准备好了!!!