# 2024年十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴(23篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-09-05

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇一**

时间：十一前保养设备结束下午

地点：煤机分厂门前。

游艺活动奖励办法及规则：活动初定五个游戏，游戏人员平均分成五个队： 第一队：办公室、铣工班(18人)

第二队：营销室、技术室、车二班(17人)

第三队：计调室、钳工班(18人)

第四队：检验室、机电修、车一班(17人)

第五队：磨工班、泵修班、电镀班(17人)

每个游戏得第一名的队记5分，得第二名的队记4分，依此类推。最后游戏做完分数最多的为第一名并给予一等奖奖品，依此类推。

游戏内容： 1. 火车赛跑

参加人数：每队出6人，每三人为一组，分为两组。

道具：木板

游戏规则：(比赛为记时赛，比5次)。每队两组人分别站在起点和终点处，站在起点的三人双脚分别站在两块木板上，裁判发令后三人同时跑向终点，到达终点后由其他三人接力跑回起点。

游戏注意事项：(到终点时木板必须过线)

奖励方法：用时最短的队为第一名记五分，第二名四分，第三名三分，第四名二分，第五名一分。

2. 乒乓球接力

参与人数：每队出4人，5队同时比赛，比一次。

道具：乒乓球拍，乒乓球。 游戏规则：一人手持球拍，球拍上放有一个乒乓球，终点放一把凳子。球不落地到达终点后绕凳一圈返回交下一人接力。

游戏注意事项：比赛中乒乓球不能落地，若落地，捡起后返回落地处开始。

奖励方法：团队按到达先后积分。第一名五分，第二名四分，第三名三分，第四名二分，第五名一分。

3. 套呼拉圈

参与人：初定为17人如有队队员没到，以最少的一队人数参加游戏。五队同时比赛。 道具：5个呼拉圈。绑绳。

游戏规则：比赛开始前，大家手拉手，开始一个人，将呼拉圈套过身体，然后依次套过。最后一人把呼啦圈放在地上为胜。

游戏注意事项：比赛时手不可以松开。

奖励方法：按名次积分。第一名五分，第二名四分，第三名三分，第四名二分，第五名一分。 4.搭板过河

参与人数：每对出五人 道具：六块板

游戏规则：每队第一人拿六块板，五人排成纵队站在起点，裁判发令后从起点放板前进，第一人将六块板放完由最后一人把踩过的板快速递交给第一人，再放板前进。 游戏注意事项：游戏时脚必须踩在板上。

奖励方法：团队按到达终点先后积分。第一名五分，第二名四分，第三名三分，第四名二分，第五名一分。 5.青蛙部队接力

参与人数：每队出两人，五队同时进行比赛。 道具：呼啦圈

比赛规则：每队两人，一人摆放呼啦圈，另一人用立定跳远或跨步的方法跳进呼啦圈。裁判发令后摆放呼啦圈的队员把手中的两个呼啦圈摆在起点前，另一队员从后圈跳进前圈，摆放呼啦圈的队员等跳的队员跳过后圈，立即将后圈拿起，摆放为前圈，跳跃队员依次向前，到终点后互换角色，再返回起点。 游戏注意事项：跳跃队员必须跳进圈内。

奖励方法：团队按到达终点先后积分。第一名五分，第二名四分，第三名三分，第四名二分，第五名一分。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇二**

活动目的：

1、稳定老顾客;

2、发展新顾客;

3、提升\_\_美容院在该地区的着名度。

活动要求：预备5000元\_\_货品作活动用。(公司送出10套亵服)

活动时间：(促销时间：\_月29日——\_月5日)

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：(18：30——21：00)

1)主持人公布晚会开始。

2)美容师表演《感恩的心》。

3)老板代表致感谢词。

4)颁奖。

a感谢\_\_年对\_\_美容院给予的支持、消费的忠实朋友\_\_\_特奖大礼一份\_\_\_;

b凡是\_\_美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_\_(请第二天到\_\_美容院领取)。

5)顾客代表讲话。

(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助《可举列子》)

6)亵服秀。

7)\_\_协会会长隆重推荐\_\_产品。

8)\_\_美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送亵服优先享有)。

a找托下定金b美容师游说顾客促成。

9)公布促销时间，欢迎到\_\_美容院咨询。

10)表演舞蹈，公布晚会结束。

促销活动：

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10.1活动方案，促成消费美容院须做的工作。

1、正确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司)。

2、租会场(ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定)。

布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等)。

水果、糕点及奖品的预备。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇三**

十一国庆，是中华人民共和国成立纪念日，也是金秋丰收时节，我景区在此节日举行庆祝国庆的系列民族活动，56个民族共同庆祝丰收、庆祝祖国生日，并在将来形成“民族狂欢节”的国庆节庆品牌。

活动名称：民族狂欢节

活动主题：丝路新疆歌舞秀生态河池文化周

全新推出：澜沧江密境漂流湿地乐园亲子游版纳雨林孔雀谷

活动时间：20xx年10月1日-7日共7天(夜场为10月1日—5日)

活动内容：

★主场表演

1)各民族风情歌舞：将新疆、河池两地的风情歌舞与我司各民族节目融合，形成一台各民族共庆丰收的狂欢盛会，表现各民族在丰收季节的喜庆，不同民族以各自的习俗共同品尝新收成、庆祝丰收。

时间：开幕式10月1日11：30。日场14：30，夜场20：45

地点：百艺广场

2)新疆、河池两地歌舞专场表演

时间：11：30，18：00(每天两个地区各自单独演一场，根据具体协商调度)

地点：百艺广场

★新疆文化展示

1、风情展示项目：

时间：全天候

地点：维寨、清真寺、葡萄架

内容：非遗曲目表演展示，如维吾尔族木卡姆、柯尔克孜族“玛纳斯”、回族“花儿”，以及各种民族特色乐器演奏;民间绝技绝艺秀;巴扎街市。

2、游客参与互动项目：

时间：全天候

地点：维寨

内容：举行“西部歌王”赛歌会，邀请游客参加;模仿达瓦孜平衡游戏;西域塞外风情体验场景。

(活动内容参照最终协议)

★河池风情展演

1、广西河池生态旅游展示

时间：全天候

地点：四合院(根据具体情况，延伸至四合院前印象中国街区域)

内容：1)生态养生旅游精品展：生态旅游摄影作品展览;各色养生保健品展销;养生专家讲座。

2)少数民族风情展：河池地区的毛南族、仫佬族、白裤瑶族、壮族等少数民族风情展示，演员展演风情节目、组织游客参与民族特色互动活动。

2、刘三姐山歌会

时间：15：30

地点：壮寨

内容：在壮寨增加刘三姐短片的播放，邀请两到三位山歌艺人在壮寨进行山歌表演，举行“抛绣球”互动环节(建议在二楼阳台与游客对歌，向能够对上歌的游客抛赠绣球)。 (活动内容参照最终协议)

★村寨活动：

时间：全天候

地点：各村寨

内容：各村寨配合狂欢节活动，体现丰收季节的狂欢，展演民族丰收节日、并按相应节日进行环境布置，增加与游客互动的项目。如：苗族新禾节;哈尼族吃新米;白族“茵果顶”;侗族吃新节;景颇族吃新谷;佤族、彝族、瑶族、水族尝新节;藏族预祝丰收的望果节;黎族庆丰收“打柴舞”(竹竿舞)等。

★9月28日新疆风情周新闻发布会、10月1日整体活动开幕式方案另行上报;

★澜沧江密境漂流、湿地乐园亲子游活动根据具体开放情况进行。

活动时间表

活动内容

时间

地点

日场

新疆或河池专场表演

11：30

百艺广场

国庆主场表演

14：30

百艺广场

刘三姐山歌会

15：30

壮寨

新疆风情展示

全天候

维寨

河池生态旅游展示

全天候

四合院

夜场(10月1日至5日)

新疆或河池风情表演

18：00

百艺广场

国庆主场表演

20：45

百艺广场

三大演出

大型马战实景表演

《金戈王朝》

14：00 16：10

马战场

民族服饰舞蹈诗

《东方霓裳》

17：00

印象中国剧场

大型华夏综艺史诗

《龙凤舞中华》

19：30

凤凰广场

所有活动时间以村寨部、表演部方案为准

因日场主场表演需调用村寨演员，建议水上巡游暂停。

环境布置

(一)景区整体环境布置：

停车场竹楼：悬挂艾得莱斯。

八大牌：更换广告牌，其中一部分为广西主题，一部分为新疆主题。

大、小水车：更换广告牌，内容民族狂欢节主题。

外广场：摆放大型阿凡提、大果篮及寿星(生态主题)、铜鼓雕塑。

民闸踏步：民闸踏步上空悬挂艾得莱斯，并在其中以瓜果进行点缀。两侧放置铜鼓，并以河池生态特色装饰。

(二)新疆展示区环境布置：

为了突出新疆主题区的概念，集中体现西域风情，渲染节日气氛，加之对天气等因素的考虑，采用整体造型包装的方法：将维寨、清真寺、百艺广场连接为一个有机整体。

百艺广场与维寨一带，为风情周期间主要活动的集中地区，应用阿凡提、艾得莱斯、瓜果、清真风格的弧形尖顶门窗等相对统一的元素进行布置，形成明显的区域感，以达到良好的活动效果。

(三)河池展示区环境布置：

1、四合院：

放置“河池生态旅游周”指示牌，入口处以铜鼓、及河池生态特色装饰，引导游客入内参观;院内展区根据具体展示内容进行生态及民族特色装饰。

2、壮寨：

放置“刘三姐山歌会”活动时间告示;用壮族绣球等民俗标志物装饰起来。做适当民族装饰，烘托气氛。加长现有刘三姐影视作品的播放时间。小水池恢复原有的抛绣球游戏装置。 部门分工

总办：开幕式、新闻发布会等活动总协调;负责活动内部信息宣传，部分外部网络发布。负责对方领导和工作人员的行程安排。安排临时办公室。

市场部：负责整体活动方案及相关营销政策的报批，负责活动的宣传、促销、平面和环境设计、标牌制作、视频编辑。上报新闻发布会和开幕式方案。

财务部：负责做好活动期间相关票务的安排。

人力资源部：负责整体活动实施的督导。办理新疆、河池人员工卡。

表演部：负责主场歌舞、夜场歌舞节目编排及表演计划上报。根据活动主题对表演场地和活动场地进行布置。活动音乐编辑。

村寨部：根据活动内容对表演场地和活动场地进行布置，负责广西河池民俗风情展示、刘三姐山歌会、新疆风情展示项目及游客参与互动项目的相关事项。上报村寨表演计划。负责对方演员的食宿接待。

总务部：负责物品采购，对方演员食宿安排。

营运保障部：负责根据设计方案布置环境，上报涉及环境布置约两万元材料的采购计划;负责景区广播、背景音乐的播放、灯光、音响配合等相关事宜。

安保部：负责维持景区秩序、保证消防安全和环境卫生，并做好安保、消防的相应预案。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇四**

20\_\_年11月11日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。也希望能够有“脱光”计划，告别单身。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：20\_\_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：既然双十一节，在美容院内不妨举办一个“双十一节联谊”，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。

活动内容：

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20\_\_年11月11日双十一节活动现场，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。

将双十一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。

三：略

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇五**

活动主题：

活“有双十一，惠浪漫”摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”双十一一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

活动参考宣传单

活动说明：为中国式爱情欢呼!因为爱，如此直接!那么!不犹豫，直降777元1777元2777元3777元

双十一进店礼： 活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

双十一全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套 !

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

双十一写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

双十一转介绍礼： 转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元) )

双十一欢乐大抽奖：

抽奖时间：201x.11.11

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇六**

一.促销的目的

销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程

确定促销的商品、并备好充足的货。

要确定顾客人群

确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

三、制定促销方案

l 会员、积分促销

2 折扣促

3 赠送样品促销

4 抽奖促销

5 红包促销

6 拍卖

7 积极参与淘宝主办的各种促销活动

会员、积分促销：所有购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，会员不仅可享受购物优惠，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

优点：采用这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!

折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销直接让利与消费者，让客户非常直接的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

a、直接折扣：找个借口，进行打折销售。

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会减少，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢?

建议：采用这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特殊性，直接的折扣销售容易造成顾客的怀疑，一般不建议使用。

b、变相折扣

免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹!

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者非常满意，一定要找相关产品进行组合。

c、买赠促销

其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种非常常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，高兴!

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到积极的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润减少了，但客户却不领情!

赠送样品促销

在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

抽奖促销

这是一种有博彩性质的促销方式。也是应该较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应注意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加;

b活动参加方式要简单化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参与;

c抽奖结果的公正公平性，由于网络的虚拟性和参加者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，并及时能过email、公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

红包促销

红包是淘宝网上专用的一种促销道具，各位卖家可以根据各自店铺的不同情况灵活制定红包的赠送规则和使用规则。

优点

可增强店内的人气，由于红包有使用时限，因此可促进客户在短期内再次购买，有效形成客户的忠诚度!

拍卖

拍卖是网上吸引人气最为有效的方法之一，由于一元拍和荷兰拍在淘宝首面都有专门的展示区，因此进入该区的商品可获得更多的被展示机会，淘宝买家也会因为拍卖的物品而进入家店内浏览更多商品，可大大提升商品成交机会。

积极参与淘宝主办的各种促销活动

淘宝不定期会在不同版块组织不同的活动，参与活动的卖家会得到更多的推荐机会，这也是提升店铺人气和促进销售的一个好方法。要想让更多的人关注到你的店铺，这个机会可要抓住哦，所以别忘了经常到淘宝的首页，支付页面，公告栏等处关注淘宝举行的活动，并积极参与!

四、营造良好的促销氛围

有效利用店铺装修、公告及留言，营造一种火爆的氛围。有些人做促销，店外宣传也做得很不错，可进店一看，扭头就走。就是店内氛围没做好。促销时和没促销时一个样，冷冷清清的，店铺公告没有促销，留言也没有促销信息，进入店内就感觉不到一点有人气、有促销氛围的感觉。促销要“有声有色”!冷冷清清，能留住客户吗?

五、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇七**

一、活动背景：

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。

二、活动目的：

在这个特殊的日子里大家聚在一起，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。

三、活动时间：

20xx年11月11日晚7：00——9：00。

四、活动开展：

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，集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

3，班委开场讲话，讨论会正式开始。

4，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验等。

5，小游戏，小节目表演。

6，指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

7，总结，晚会圆满结束。

五、准备工作：

1，教室申请及布置。(生活委员负责)

2，嘉宾邀请。(学习委员负责)

3，活动主持(体育委员负责)

4，活动现场气氛调动(组织委员负责)

5，活动中节目表演(文艺委员负责)

6，活动前、中、后期宣传(宣传委员负责)

7，总策划，细节商议(团支书负责)

8，活动整体把握(班长负责)

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇八**

一.活动时间 ：20xx年11月11日18:30—21:00。

二.活动地点 ：x学院综教1012教室。

三.活动目的 ：让单身成为过去式

四.活动背景： “光棍节”是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

五.活动准备：

(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.

六.活动参加人员 ：艺术学院全体学生和……(待定)。

七.活动过程

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，让他们一起此出来互相踩，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，黄容等十个女侠的签，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验等。

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。

八.备注：

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。

九.活动负责人 ：青年志愿者艺术分会部部员熊××

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇九**

促销背景：

1、全情市场状况：婚纱摄影作为结婚的时尚方式被越来越多的妙龄青年及其父母们的认可，由于社会流行，大多数情侣选择在“双十一”期间的结婚。

2.、竞争分析：主要来自于大规模影楼以及附近的同等影楼的宣传强度，而且本公司致命度及形象还未完全树立。

3.、消费者分析：双十一的新婚夫妻。这些人收入稳定，有着很好的文化素质，多数都已占有一席之地。

swot分析

☆ 优势分析：

1、婚纱摄影在\*\*市及周边地区有一定的知名度及美誉度。

2、双十一推出的特别活动婚纱摄影、情侣套餐、全家福、个人写真等优惠活动。

3、价格在同类产品中，产品价格较低，而且质量和服务都是较好的。

4、各大摄影楼公司推出过较多促销优惠活动，但是并没有本公司的活动具有针对性、密集性，而且活动的优惠服务的面也扩大。

☆ 劣势分析：

1. 同档次的产品竞争比较激烈。

2. 消费者对新活动了解不多，很难深入人心。

3. 人们对新的活动存在偏见(有些人总是不太喜欢尝试新的事物，对新事物有所偏见)，同时也害怕上当受骗。

☆ 机会点：

1. 新活动具有是针对性服务的，在同类活动中，还未有针对性服务的活动。

2. 促销计划不仅可以吸引新顾客，同时可以拉动老顾客的再次消费。这种促销同时也建立了一个顾客群体。

☆ 威胁：

1. 在五一市场活动中，其他竞争公司肯定也有新的活动的推出，对公司活动造成一定程度威胁。

2. 该活动具有针对性服务，享受顾客面会受到一定程度的限制，失去竞争优势。

促销目标：

l 占领\*\*市场

l 策划、制定新活动进行的从推广期到成熟期的整体促销计划

l 让消费者尽快了解活动

提高公司知名度，能够深入到九江的各家各户，达到一定的认知量

l 让消费者逐渐对该活动产生兴趣，成为巴黎春天的忠诚消费者

l 提高销售量

目标消费群分析：

▲ 重点目标消费群：

新婚夫妻及20～～30人群

▲ 辅助目标消费群：

希望留念补照的中老年夫妇及儿童。

▲ 目标消费群特点：

1. 有一定的经济基础，购买力强，消费心理成熟，文化素质较高，具有开放心潮思想。

2. 注重生活情趣，享受快乐。

3. 追求时尚及品牌服务。

促销时间：

时间 目标 策略 活动 备注

让\*\*大部分地区的消费者了解到此次新型促销活动 在各大超市发放宣传单，各档期促销活动报纸宣传 推出“寻最——谁是最深情的新娘”活动，街边发送宣传页，悬挂大型展示牌。 宣传期

让大多数消费者接受此产品，既而对此产品产生浓厚的兴趣 利益诱惑，实惠浪漫，宣传起推动作用。 发送“真情互动卡”、有情人浪漫百分与酒店联合举办“情真+”摄影喜宴活动 活动期

让大多数消费者信赖本公司，成为忠诚的影楼消费者 强化品牌形象 做好报纸电视广播广告，树立品牌，良善服务。 成熟期

促销范围：

目标范围：\*\*市地区

范围计划：在双十一期间得到消费者认同，奠定消费基础。

促销主题

活动主题：温馨送双十一 (浪漫新婚)有好礼

活动业务：婚纱摄影、情侣套餐、全家福、个人写真。

活动方式 ：设置“浪漫 ”写真套系、制作“真情互动卡”。以发售“真情互动卡”方式拓展此项业务活动操作办法。推出“寻最——谁是最深情的新娘”活动，得奖者获得玫瑰之约“真情永远免费摄影活动”，限定名额

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十**

一、促销的目的

促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。\_\_商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

(1)确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

三、活动时间和方式

活动时间：\_\_年11月11日0点0分0秒到11月11号23点59分59秒

活动方式：\_\_：挑选10款产品(顾家支持)上\_\_活聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动顾家商品，原价699，淘金币价399100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

四、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一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。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

五、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。

对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十一**

活动目的：双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

活动时间：11月7日至11日

活动内容：

折扣促销：

1、 双11大牌美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、 双11大牌美妆任你挑：大牌化妆品(玉兰油、欧莱雅、欧莱雅、dhc)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌百货折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元(面点王8.5折、客家人8折、芋仙人7.5折、面包乐园折扣7折券)，

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)

2)秋冬配饰(围巾、帽子)

3)床品冬被

4)超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、 双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、 双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡，即可带小朋友至游乐园免费畅玩一次。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十二**

一 活动主题：“光棍节联谊晚会”

二 活动口号：交友万岁，单身无罪。

三 活动的意义和目标：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。

四 活动开展:

(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

五 活动中应注意的问题：

(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。

六 经费预算：

(一)，音响等设施费 。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

七 活动负责人安排：

待定

八 注意事项：

(一)，所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

(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。

附，背景音乐参考：《单身情歌》《一个人》、《我想我会一直孤单》《孤单是可耻的》

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十三**

一、活动主题及其概念

光棍啦，时尚购物全场无理由5折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

二、 策划案执行流程概括

1、10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等) 活动期间店铺客服推荐活动的话术

2、10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3、11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠卷

4、11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

离双11的时间不多了，总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该促销活动策划方案落实到执行层。你要进入到情境中，因为是你策划的，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范，如此，便是一个简单的策划案了。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十四**

一、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加聚划算等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

1.活动形式：

预热：时间：10月20日至11月10日

图片：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， 钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

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。

2.活动力度：

1. 收藏领卷 2. 关注有好礼

3.抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4.邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3.活动推广：

1.直通车引流

2.店铺活动通告

3.宝贝描述通告

4.帮派社区宣传

5.旺旺签名活动预告

6.淘客联盟

7.钻展

三、活动跟进

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;确保公司网络;检查促销软件设置。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。 准备好打印机及相关材料和打包用的材料。 准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

四、库存准备

(1)确定双十一活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%- 60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货

(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。

七、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训

(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

(4)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

八、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一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。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十五**

一、活动主题

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

二、活动时间

20\_\_年11月11日。

三、活动内容

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在--购物的顾客，单张水单金额满--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--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20--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--元+1元赠2个棒棒糖(-元/个，--份)

购物满--元+11元赠2盒巧克力(-元/盒，--份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计

1、抽奖刮刮卡预计成本--元，奖品成本--元，总计--元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本---元。

3、海报及广告宣传费用---元。

此次活动预计总体费用---元。

五、活动宣传

1、广告投放，采用报纸提前-天投放-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。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十六**

一、双十一电商活动策划

活动目的和意义：

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

活动内容：

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，使顾客对本店持有关注;

(2)双十一：店面要体现出在尽最大力度进行促销的景象，针对商品推出各式各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务;

(3)节后：体现“双十一过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1)直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2)买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3)两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4)满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5)搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

3、客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里最好加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝来维权。

二、双十一电商活动策划

一、 天猫装修

1. 店招(清晰，醒目)

2. 页头大图广告

①主题\"双十一\"

②文案\"老板不在家，我们偷着卖\"

③场景选择\"春运背景或者兔斯基排队的背景，以烘托出疯

狂抢购的效果\"

④产品\"徜徉花韵\"

3小图广告引流

枕头套餐系列——多关联sku

高弹力抗压枕 原价79 成本14 特价9.9

全棉舒适枕头 原价208 成本19.5 特价29.9

羽丝绒(防雨布) 原价276 成本23 特价39.9 薰衣草枕头 原价162 成本27 特价59.9

羽丝绒小缎格 原价338 成本29 特价69.9

加任意花型涂料印花四件套=228

4.设置满减送活动

单笔订单满300立减20

单笔订单满500立减50

单笔订单满1000立减100再送

单笔订单满20\_\_立减100再送水洗靠垫被一个

5设置收藏、分享、关注有礼

在店内消费任意价格产品后收藏本店，并截图给我们，立返5元

在店内消费任意价格产品后并通过新浪，腾讯，人人等分享后截图，立返5元在店内消费任意价格产品后，登陆新浪，腾讯，人人等加我们好有，关注之后截图，立返5元

(5元现金待客服确认之后7天内打入您支付宝账户)

二、 天猫活动

1. 全场价格2~4折起

2. 部分商品限时限量抢购(秒杀)

3. 新款预定(前200名预定的返定金)

三.天猫推广

好友 将店铺链接，活动信息逐一发给他们

2.微博关注：加官方微博，转发活动信息

三、双十一电商活动策划

一.可以拿出一部分产品来做促销，第1-3天优惠10%，第2-5天优惠15%，第5-7天优惠30%，这个优惠额度你可以自己定，也可以是送东西，有吸引力就行，尤其是最后一个阶段要有很强的爆炸性，但是需要注明数量有限先到先得，这样的广告打出去很有吸引力，而且客户看到后觉得数量有限，想等两天会担心卖完了一点优惠都拿不到，会着急出手，如果你觉得促销到一定阶段了就直接说优惠的数量已经卖完了，如果想优惠让业务员单独申请，也是可以吸引客户购买的。活动方面可以打个中国好声音的噱头，让客户参与活动唱歌，得分数就是优惠金额，或者是飙高音都行，大家参与了可以吸引人气，也花不了多少钱.

二.首先要重视活动店门布置，要布置的隆重，色彩突出。比如：多拉条幅，在店门附近多贴海报，\_架感觉就没什么必要了，单张假如为了省事也可以不弄，有不少地方用彩车的形式，好像效果还不错，比单页好。有条件请个乐队，搭个舞台，热闹下也不错。选择活动音乐，这个也比较重要，是提升气氛的好方式，但音量不可太高，以适耳为宜。人员安排，统一服装，可向厂家要求广告衫，或者自己定做，要求所有出现在店里的人员都精神饱满，热情大方，有问必答，以礼待人。其次是活动内容：活动内容其实都是返利，让消费者有利可图。但以什么方式表现，让消费者乐于接受呢?

我提供两点供你参考：(具体情况不是很了解，你自己调整)

1、团购形式，多买多折，多买多送!

2、签售形式，邀请公司领导(业务员也行)在活动当天开展特价签售。

一、是证明了你的商品厂家正货。

二、厂家来优惠，价格真实。消费者买的放心、买的开心了。

\_不管你最终采用什么样的返利方式，基本的是让消费者乐于接受。

总之为三点：

1、恰当、到位的宣传。

2、热情周到的服务态度。

3、易于接受的活动内容。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十七**

每年的双十一节都是各大化妆品品牌争相上演促销大战的时候。特别是淘宝推出之后，几乎每年电商都会用全新的记录证明的商机。双十一节除了在美容行业的日化线里贡献良多，专业线同样不能错过这个商机。下面我们一起来看看美容院活动方案的推荐。

活动时间：

20\_\_年11月1日

活动地点：

美容院各大直营店

活动对象：

所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小双十一节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“双十一节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

1、“双十一节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

活动内容：

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十八**

11月11日久是光棍节了，常常看到购物网站推出的是各种各样的促销活动，比如\_\_推出的“光棍节珠宝饰品折后79折”活动，然而知名京东商城在光棍节也推出了活动：“光棍节活动策划”。

京东商城光棍节活动策划之一：快闪

我们是光棍，鄙视平庸的光棍;我们是光棍，热爱生活的光棍。如果给我一个机会在这个城市留下印记，我们选择快闪。11月11日，一群光棍集体乘坐11路公交车，路上的风景真好，我们也是别人眼中的风景。

要点：

1、道具要统一，集体置办。

2、表情必须专注，行动必须一致，以遵循\"快闪\"活动的精神实质。

3、上班族务必办好请假手续，免得在这一天成为一个失业的光棍。

京东商城光棍节活动策划之二：决斗

前提是你是一个郁闷的光棍，因为种.种情非得已的原因误入光棍之途，曾经有一份真诚的爱摆在你的面前，你没有珍惜，等到你恍然大悟时，她已经成了别人的女朋友。如今你想对她说\"我爱你\"已经没有机会，怎么办，忍气吞声不是男儿本色，暗地使坏不够光明磊落，那就像英国电影中的绅士一样，去找那个夺走你心头之爱的人决斗吧。

要点：

1、就像电影中一样，决斗之时要让那个女主角现场观摩，否则白白流血。

2、准备好跌打损伤药，做好伤后护理工作。

3、准备好检讨书，等办主任找上门来。

京东商城光棍节活动策划之三：裸奔

要点：

1、实施之前考察一下你的体型指数，如果赘肉太多不够健美，还是放弃这项惊世骇俗的运动。

2、做好防寒保暖工作，板蓝根、小柴胡备用。

京东商城光棍节活动策划之四：加班

还在为自己是光棍而沮丧?还是一想到光棍节就悲哀吗?怎么才能忘记这个该死的光棍节礼物，怎么才能忘记自己还是个光棍?加班吧，有句名言：\"工作能洗刷掉一切的耻辱。\"

要点：

1、建议想在光棍节加班的朋友提早几天进入加班状态，这样到了光棍节就彻底适应了这样的工作节奏，不会有任何感觉不爽的地方。

2、多储备些好吃好喝的在办公室里，只有吃好喝好才有利于心情好。

3、来点悠扬轻松的音乐，调剂一下光棍节枯燥的加班时光。

4、切莫多想有关光棍的事。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇十九**

双十一项目进程表由品牌logo、序号、部门、主要内容、责任人、备注、日期、各时间节点相对应的工作内容等几部分组成。接下来我们把进程表中各项内容进行解读讲解。

品牌logo：logo是企业标志重要功能之一。所在在企业外部和内部合作场合、合作文件都会加上企业品牌logo。

部门：在双十一期间，整合各种资源，组建成立项目部，项目部下设多个职能部门。整个双十一促前、促中、促后过程中的团队人员安排，工作分工与进度的确认跟进，通常情况下会按照以下架构进行项目团队架构组建和工作职责的划分：

商品部：负责货品结构，备货深度，商品属性，商品定价，卖点包装，搭配，品控等;

策划部：负责营销方案，预热方案，页面方案，视觉，风险管理，其他预案等 ;

推广部：负责推广方案，流量方案，推广素材测试等;

客服部：自助购物流程，催款方案，自动回复，话术，危机处理、客服培训等 ;

物流部：库存清点，仓库布局，订单分拣，提前打包，发货模拟等;

后勤部：生活后勤服务，硬件后勤服务，活动现场摄影等;

成立双十一活动运营指挥部,由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，组成几个执行部门，各个部门可以按照自己企业文化或者电商团队的江湖文化进行取名，比如香影的双十一团队就是按照海陆空作战部队进行命名。当然，每个部门还会设立多个执行小组，比如像物流部，除了与发货相关的小组之外，还会增设一个网络信息安全小组，负责双十一活动期间erp系统和网络的安全和稳定等方面的工作。

双十一各部门职责

运营部

1.双十一活动报名及活动商品申报

2.制定双十一活动方案

3.完成双十一专题页画版、策划好页面导入接口。

4.双十一专题页制定日收藏数据指标

5.跟进双十一专题的访客量及收藏量，根据需求做出适时流量或页面调整(持续)

6.双十一页面完成页面画版、页面陈列布局、页面产品需求

7.优惠劵派发入口、文案说明

8.要求商品选主推款;对推广提出数据指标

9.跟进爆款销售情况，每天确定流量指标

10.通过cim区分出会员情况，针对每一个会员区域作出相对应的动作方案

11.催付、发货短信、签收短信预热前优化方案

12.制订双十一会员营销方案、会员双十一特权与奖励方案

13.活动短信通知文案撰写(第一次活动预告新品折扣、第二次体现关怀、第三次活动相关内容、第四次加强活动紧迫)

14.商品标题优化，增加实时热索关键词，如：商品词及双十一关键词

15.制定和组织洽谈与参加双11相关店铺互链方案

16.类目小二现场考察，双十一相关了解

17.双11当天类目对接相关(会场位置更替，临时素材对接，营销时时反馈)

18.倒计时安排——告知设定自动回复、页面告知

19.11月12日短信播报销售战况，感谢活动支持

商品部

1.包括梳理商品结构，制作商品结构总表。确定预爆款，主推、常规款;按功能性区分，包含定价、库存量

2.根据确定的主推款进行文案优化

3.活动款文案撰写和优化，以及产品定价

4.确定双十一主推商品及价格，拟定商品申报表

5.规划和淘宝后台设置活动安全库存

6.主推款及常规款关联销售方案

7.新款销售跟踪，制作补货表(宝贝销量、收藏、转化率、浏览量等)

8.双11分销渠道商品规划及当天库存分配方案

9.跟踪库存商品销售数据和预售情况，及时补单

美编部

1.产品详情页设计、制作、分批次优化

2.主推款的详情页制作、制作、优化上线

3.预热期dedm单制作及双十一当天促销新品edm单

4.活动报名素材制作与优化

5.首页(预热、双11当天{有可能几套方案}、11月12日)页面制作

6.双十一单品页详情页、直通车推广款详情页制作

7.预热前、双11当天、11月12日活动、单品详情页、直通车推广款页面定稿

8.钻展，直通车素材制作

9.店铺自定义页面及商品列表页优化

10.制订大促进行中页面banner轮换准备工作(发货相关、售罄标识、库存紧张标示、实时销售更新、页面倒计时、客服旺旺号排位轮换等)

11.双十一自主购物攻略页面制作

12.无线端手机专修

13.o2o素材制作

推广部

1. 制订活动期间广告资源方案

2.根据运营要求制定直通车推广计划，并做出费用需求

3.双11专题页启用店铺推广，快捷推广，明星店铺(持续推广)，增加首页、类目页、详情页流量入口

4.启动店铺推广，增加首页、类目页、详情页流量入口

5.主推款关键字推广、定向推广

6.重点推广款

7.制订淘宝钻展广告投放方案(预热及当天)，并做出费用需求

8.制订淘宝客推广计划方案(预热及当天)，并做出费用需求

9.直通车、钻展素材画板制作及文案撰写初稿

10.双11钻展素材测试

11.站外sns推广测试及推广计划制定

12.无线端推广测试及推广计划制定

客服部

1.客服分组：分成多个客服小组及选出小组长、排班计划，确定临时客服小组负责人。客服人员从10日-13日，建议24小时在线

2.组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等

3.双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等

4.设置添加淘宝客服子旺旺、赤兔后台、e店宝、客道等客服信息，确保各项设置准确无误

5.制定双11相关的活动内容文档、快捷短语文档、活动注意事项文档，并设置添加快捷短语自动回复等并进行核查

6.成立活动内容咨询、售后处理小组

7.制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话

8.双11当天催付方案以及催款话术制定 ：

a.旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲) 例：亲~您好!你在我们家拍的宝贝还木有完成付款噢~双十一大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的噢~所以还请亲尽快付款哦~^\_^

b.短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的，您在本店铺购买的等商品尚付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。【旗舰店】

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00~9:00，11:30~14:00，21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例：客服：你好，我是旗舰店的客服，我的名字是，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9.制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

10.制定维权投诉处理预案

物流部

1.货品入仓及盘点，货仓摆放科学合理、爆款商品集中，便于快速发货

2.双十一仓库预打包数量及明细

3.事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4.规划小组流水线作业方案，提高效率

5.临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

6.快递合作商支持、联动，双十一开始蹲点合作，确保12销售出货能力，或者签好协议保证按期发货

7. 管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8.根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

9.根据预计发货量增加打包流水线和定岗、货架货品合理摆放、规划优化拣货人员路线图增强效率、发货流水线实时优化，仓库合理布局规划

10.后勤保障有力：打印机、纸张、扫描枪、面单、包装箱、胶带、水、食物等准备到位

系统检查整改(解决漏单，超卖等问题)以及应急预案，系统运维人员现场蹲点，实时监控系统安全

12.提前做好赠品物料的包装工作

13.由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14.制定物流应急预案

15.制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16.每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠劵：主要的工作是开始发放优惠劵，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠劵领取banner，客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠劵;

10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表单，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00，商品价格自由报备;店铺满减自由报备;

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇二十**

双十一大促在即，商家们除了紧锣密鼓地开始筹划整体活动外，还需要注意前后端部门任务的衔接，活动前、中、后期运营活动的整体配合等环节，更好地做好活动先期预热，取得更好地效果。

双十一项目进程表

项目进程表最为人所知就是对事情何时完成有一个承诺。项目进程表为了让客户或同事能根据某个项目制定计划，对于特定事项何时发生，成果何时提交，必须有一个一致统一的时间。项目进程表是鼓励参与项目的每个人，将其付出视为整体的一部分，并尽量使工作能和他人配合。

项目越大越复杂，进度表就越显的重要。对于像双11这样的大项目而言，团队之间各个部分的相互依赖程度就越高，决策和时间对其他人的冲击可能也就越高。当品牌团队有几十或上百个人，项目进程落后一天会很快连锁反应下去，问题会以各种意想不到的方式出现，团队想赶进度也很难。从这个角度来说，项目进程表非常重要，当然这些依然只是一些文字和数字的表格，最重要的还是有人善于利用它们作为管理和驱动项目的工具。

接下来我们看看双十一项目进程表由哪些维度信息组成，为什么会有这些维护信息的存在。

双十一项目进程表由品牌logo、序号、部门、主要内容、责任人、备注、日期、各时间节点相对应的工作内容等几部分组成。接下来我们把进程表中各项内容进行解读讲解。

品牌logo：logo是企业标志重要功能之一。所在在企业外部和内部合作场合、合作文件都会加上企业品牌logo。

部门：在双十一期间，整合各种资源，组建成立项目部，项目部下设多个职能部门。整个双十一促前、促中、促后过程中的团队人员安排，工作分工与进度的确认跟进，通常情况下会按照以下架构进行项目团队架构组建和工作职责的划分：

商品部：负责货品结构，备货深度，商品属性，商品定价，卖点包装，搭配，品控等;

策划部：负责营销方案，预热方案，页面方案，视觉，风险管理，其他预案等 ;

推广部：负责推广方案，流量方案，推广素材测试等;

客服部：自助购物流程，催款方案，自动回复，话术，危机处理、客服培训等 ;

物流部：库存清点，仓库布局，订单分拣，提前打包，发货模拟等;

后勤部：生活后勤服务，硬件后勤服务，活动现场摄影等;

成立双十一活动运营指挥部,由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，组成几个执行部门，各个部门可以按照自己企业文化或者电商团队的江湖文化进行取名，比如香影的双十一团队就是按照海陆空作战部队进行命名。当然，每个部门还会设立多个执行小组，比如像物流部，除了与发货相关的小组之外，还会增设一个网络信息安全小组，负责双十一活动期间erp系统和网络的安全和稳定等方面的工作。

双十一各部门职责

运营部

1.双十一活动报名及活动商品申报

2.制定双十一活动方案

3.完成双十一专题页画版、策划好页面导入接口。

4.双十一专题页制定日收藏数据指标

5.跟进双十一专题的访客量及收藏量，根据需求做出适时流量或页面调整(持续)

6.双十一页面完成页面画版、页面陈列布局、页面产品需求。

7.优惠劵派发入口、文案说明

8.要求商品选主推款;对推广提出数据指标

9.跟进爆款销售情况，每天确定流量指标

10.通过cim区分出会员情况，针对每一个会员区域作出相对应的动作方案

11.催付、发货短信、签收短信预热前优化方案

12.制订双十一会员营销方案、会员双十一特权与奖励方案

13.活动短信通知文案撰写(第一次活动预告新品折扣、第二次体现关怀、第三次活动相关内容、第四次加强活动紧迫)

14.商品标题优化，增加实时热索关键词，如：商品词及双十一关键词

15.制定和组织洽谈与参加双11相关店铺互链方案

16.类目小二现场考察，双十一相关了解

17.双11当天类目对接相关(会场位置更替，临时素材对接，营销时时反馈)

18.倒计时安排——告知设定自动回复、页面告知

19.11月12日短信播报销售战况，感谢活动支持

商品部

1.包括梳理商品结构，制作商品结构总表。确定预爆款，主推、常规款;按功能性区分，包含定价、库存量

2.根据确定的主推款进行文案优化

3.活动款文案撰写和优化，以及产品定价

4.确定双十一主推商品及价格，拟定商品申报表

5.规划和淘宝后台设置活动安全库存

6.主推款及常规款关联销售方案

7.新款销售跟踪，制作补货表(宝贝销量、收藏、转化率、浏览量等)

8.双11分销渠道商品规划及当天库存分配方案

9.跟踪库存商品销售数据和预售情况，及时补单

美编部

1.产品详情页设计、制作、分批次优化

2.主推款的详情页制作、制作、优化上线

3.预热期dedm单制作及双十一当天促销新品edm单

4.活动报名素材制作与优化

5.首页(预热、双11当天{有可能几套方案}、11月12日)页面制作

6.双十一单品页详情页、直通车推广款详情页制作

7.预热前、双11当天、11月12日活动、单品详情页、直通车推广款页面定稿

8.钻展，直通车素材制作

9.店铺自定义页面及商品列表页优化

10.制订大促进行中页面banner轮换准备工作(发货相关、售罄标识、库存紧张标示、实时销售更新、页面倒计时、客服旺旺号排位轮换等)

11.双十一自主购物攻略页面制作

12.无线端手机专修

13.o2o素材制作

推广部

1. 制订活动期间广告资源方案

2.根据运营要求制定直通车推广计划，并做出费用需求

3.双11专题页启用店铺推广，快捷推广，明星店铺(持续推广)，增加首页、类目页、详情页流量入口

4.启动店铺推广，增加首页、类目页、详情页流量入口

5.主推款关键字推广、定向推广

6.重点推广款，关键字卡位，多计划(持续推广)

7.制订淘宝钻展广告投放方案(预热及当天)，并做出费用需求

8.制订淘宝客推广计划方案(预热及当天)，并做出费用需求

9.直通车、钻展素材画板制作及文案撰写初稿

10.双11钻展素材测试

11.站外sns推广测试及推广计划制定

12.无线端推广测试及推广计划制定

客服部

1.客服分组：分成多个客服小组及选出小组长、排班计划，确定临时客服小组负责人。客服人员从10日-13日，建议24小时在线

2.组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等

3.双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等

4.设置添加淘宝客服子旺旺、赤兔后台、e店宝、客道等客服信息，确保各项设置准确无误

5.制定双11相关的活动内容文档、快捷短语文档、活动注意事项文档，并设置添加快捷短语自动回复等并进行核查

6.成立活动内容咨询、售后处理小组

7.制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话

8.双11当天催付方案以及催款话术制定 ：

a.旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲)例：亲~您好!你在我们家拍的宝贝还木有完成付款噢~双十一大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的噢~所以还请亲尽快付款哦~^\_^

b.短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的\_\_，您在本店铺购买的\_\_\_\_\_\_等商品尚付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。【\_\_\_旗舰店】

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00~9:00，11:30~14:00，21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例：客服：你好，我是\_\_\_旗舰店的客服，我的名字是\_\_\_，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9.制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

10.制定维权投诉处理预案

物流部

1.货品入仓及盘点，货仓摆放科学合理、爆款商品集中，便于快速发货

2.双十一仓库预打包数量及明细

3.事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4.规划小组流水线作业方案，提高效率

5.临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

6.快递合作商支持、联动，双十一开始蹲点合作，确保12销售出货能力，或者签好协议保证按期发货

7. 管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8.根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

9.根据预计发货量增加打包流水线和定岗、货架货品合理摆放、规划优化拣货人员路线图增强效率、发货流水线实时优化，仓库合理布局规划

10.后勤保障有力：打印机、纸张、扫描枪、面单、包装箱、胶带、水、食物等准备到位

系统检查整改(解决漏单，超卖等问题)以及应急预案，系统运维人员现场蹲点，实时监控系统安全

12.提前做好赠品物料的包装工作

13.由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14.制定物流应急预案

15.制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16.每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠劵：主要的工作是开始发放优惠劵，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠劵领取banner，客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠劵;

10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表单，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00，商品价格自由报备;店铺满减自由报备;

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大量的流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

推广部

1. 制订活动期间广告资源方案

2.根据运营要求制定直通车推广计划，并做出费用需求

3.双11专题页启用店铺推广，快捷推广，明星店铺(持续推广)，增加首页、类目页、详情页流量入口

4.启动店铺推广，增加首页、类目页、详情页流量入口

5.主推款关键字推广、定向推广

6.重点推广款，关键字卡位，多计划(持续推广)

7.制订淘宝钻展广告投放方案(预热及当天)，并做出费用需求

8.制订淘宝客推广计划方案(预热及当天)，并做出费用需求

9.直通车、钻展素材画板制作及文案撰写初稿

10.双11钻展素材测试

11.站外sns推广测试及推广计划制定

12.无线端推广测试及推广计划制定

客服部

1.客服分组：分成多个客服小组及选出小组长、排班计划，确定临时客服小组负责人。客服人员从10日-13日，建议24小时在线

2.组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等

3.双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等

4.设置添加淘宝客服子旺旺、赤兔后台、e店宝、客道等客服信息，确保各项设置准确无误

5.制定双11相关的活动内容文档、快捷短语文档、活动注意事项文档，并设置添加快捷短语自动回复等并进行核查

6.成立活动内容咨询、售后处理小组

7.制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话

8.双11当天催付方案以及催款话术制定 ：

a.旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲)例：亲~您好!你在我们家拍的宝贝还木有完成付款噢~双十一大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的噢~所以还请亲尽快付款哦~^\_^

b.短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的\_\_，您在本店铺购买的\_\_\_\_\_\_等商品尚付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。【\_\_\_旗舰店】

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00~9:00，11:30~14:00，21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例：客服：你好，我是\_\_\_旗舰店的客服，我的名字是\_\_\_，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9.制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

10.制定维权投诉处理预案

物流部

1.货品入仓及盘点，货仓摆放科学合理、爆款商品集中，便于快速发货

2.双十一仓库预打包数量及明细

3.事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4.规划小组流水线作业方案，提高效率

5.临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

6.快递合作商支持、联动，双十一开始蹲点合作，确保12销售出货能力，或者签好协议保证按期发货

7. 管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8.根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

9.根据预计发货量增加打包流水线和定岗、货架货品合理摆放、规划优化拣货人员路线图增强效率、发货流水线实时优化，仓库合理布局规划

10.后勤保障有力：打印机、纸张、扫描枪、面单、包装箱、胶带、水、食物等准备到位

系统检查整改(解决漏单，超卖等问题)以及应急预案，系统运维人员现场蹲点，实时监控系统安全

12.提前做好赠品物料的包装工作

13.由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14.制定物流应急预案

15.制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16.每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠劵：主要的工作是开始发放优惠劵，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠劵领取banner，客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠劵;

10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表单，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00，商品价格自由报备;店铺满减自由报备;

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大量的流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇二十一**

活动目的

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。

活动时间和地址

201x年11月11日00：00~~24：00

地址 ：淘宝店所在的网上店铺。

活动的准备

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;

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;

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;

不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拔打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分201x(10%)年春装新款。”淘宝店品牌公关总监表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更high。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇二十二**

前 言

伴着金秋明媚的阳光，迎着十月的云淡气爽; 带着世纪创业的豪情，满怀丰收的幸福渴望。十一，这个美好的假期! 忙碌了大半年的人们将在八天的长假里暂时放下疲惫，带家人、恋人、朋友一起来享受轻松、惬意，我们带给你快乐假期。

金秋十月，玩转\*!

\*位于城区十余公里的骆马湖畔。依园傍水，景色怡人。沙滩、酒店、婚庆园环绕周边，凸显主题游乐公园。世界排名第四的擎天巨制\*摩天轮巍然耸立,格外耀眼。已申报吉尼斯纪录的世界第一大鼎庞然稳坐，庄严大气，默默延伸着西楚霸王拔山扛鼎的美丽传说。总投资1.5亿元的，严格按照国家4a级旅游景区 设计，建筑面积达3600平方米。目前已通过国家全面检测好的游乐项目有：全球排名第九的摩天轮、碰碰车、高空揽月、太空漫步、海豚戏水、飞椅、摩天环车等。新颖、独特而又神秘的，吸引着山东、安徽、淮安、盐城等淮海经济区的旅游爱好者。他们不辞遥远，驱车前来观光旅游，一睹风采。口碑相传带动了周边更多的人群来岛欢乐行。\*已成为西楚大地上的一道靓丽风景线。

活动概况

主办单位：\*

承办单位：\*

协办单位：

媒体支持：电视台、报纸、led显示屏等主流媒体

活动时间：20xx年10月1日至10月8日

活动地点：宿迁市\*

活动主题

快乐假期.欢乐行

此次活动以亲情.爱情.友情为主旨，以亲子互动游戏、少儿才艺展示为亮点，穿插婚纱时尚走秀及车模车辆展示为辅的综合性活动。让各年龄段人群度过一个快乐假期。

随着生活水平的不断提升，广大群众的需求不再局限于身边的狭小空间，游览各地美景、享受快乐假期已经成为一种轻松欢乐之旅。此次在 举办快乐假期.欢乐行活动，让与活动主题完美融合，相得益彰

活动目的

十一长假期间，游乐区必将汇集大量观光游客。据不完全统计，日常客流量为20xx0人次，节假日定会疯狂增长。预计八天长假，总客流量将超过15万人次。加之长三角地区第一高的摩天巨轮将在十一期间正式对外营业，更加吸引周边慕名前来一享其乐的游客。此期间，在举办活动网聚人气，扩大快乐假期.欢乐行活动的整体影响，更为诸多商家带来了前所未有的商机，体现其潜在的宣传推广价值。

活动项目(一)

亲子互动游戏

由家长带领小朋友参与活动现场组织的各种互动游戏，增进家庭成员间的默契度，开发儿童思维，拓展孩子身体整体协调性。培养孩子独立处理问题的能力。游戏中比赛获胜者，可以获得组织方提供的精美礼品。

活动项目(二)

少儿才艺展示

活动组织方在搭设临时舞台，由活动协办方组织儿童进行才艺展示，吸引过往人群驻足观看。展示内容可设置歌舞表演，乐器演奏、相声小品等节目，突出小朋友的活泼可爱，灿烂阳光。

活动项目(三)

时尚婚纱.车模走秀

由婚纱赞助单位组织模特进行个性时尚的婚纱走秀展示，不仅可以吸引大量年轻人士的眼球，更可以借此机会展示赞助单位的企业形象，为企业带来潜在商机。有意向的客户可以当场咨询预订婚纱摄影。

**十一活动策划方案小学 十一活动策划方案钢琴篇二十三**

好吧，双十一终于还是来了。

半年前就开始吹牛，说双十一给一次大的优惠，该偿还了。

本次双十一主要卖场选在微店系统，从11月1日开始至11月11日开始，每日特价的方式进行。

一、每日特价

每天拿出6款壶进行特价销售，特价原则上是日常销售价格的八折左右。vip客户可以在此价格基础上享受折上折。比如vip1会员是九折权限，那么，实际成交价就是特价后的9折。vip2会员是8.5折权限，那么最终成交价就是特价后的8.5折。

选款照顾各个层级，以基础款为主，也会有高端壶，每天放出部分。

海外客户在微店系统没有会员的，可以联系我本人，适当给与优惠价格。(主要参照邮费成本)

二、赠品

最终成交满500元，即赠送茶叶一饼。

最终成交满1000元，赠茶叶两饼，另加送一片菩提树叶茶虑或陶瓷杯。(不喜欢可以不要)

最终成交满20\_\_元，送茶针一枚。另赠送国画一幅，带题赠名字。

最终成交满3000元，赠送茶叶罐一个。另赠送国画一幅，带题赠名字。

最终成交满5000元，送茶针一枚，加送茶叶罐一个，国画一幅，带题名名字。

最终成交满一万元，送一提茶叶、两个茶叶罐、一枚茶针、国画一幅。

最终成交是指在11月1日至11月11日活动期间，消费总额。

三、奖品

活动期间消费总额第一名，赠送价值一万五千元的葡萄提梁壶一把。

活动期间消费总额第二名至第五名，赠送龙泉宝剑一把。

四、特殊赠品

最终成交满一万元，赠送一套紫砂壶主题的邮票。此邮票目前市场已绝迹，极具收藏价值。

五、所有赠品和奖品于11月12日起陆续发放。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找