# 光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案(十一篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-23

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。光棍节活动策划主题 光棍节有...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇一**

淘宝网店营销策划书

二、活动背景

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

三、活动目的和意义

在电商大促之时，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期间得到良好的提升。

四、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：渲染的气氛，提前吸引消费者对大促的期待心理，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)：店面要体现出在尽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“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，这个方式是消费者欢迎的。

3.客服

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，在语言里加上大促的欢快信息，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网来维权。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇二**

一、20xx淘宝双十二活动时间表

9月5日，20xx年淘宝双11双12嘉年华活动正式启动。(提前两个月卖家开始就预热了起来)

9月15日—10月9日活动准备期

10月10日—10月11日淘宝在杭州举办了卖家动员大会，针对此次双11双12大促进行动员。

10月10日—10月31日商家报名

11月1日—11月30日商品报名

12月1日—12月11日活动预热期

12月12日正式售卖

二、20xx淘宝双十二活动主分会场报名条件：

淘宝双十二主分会场报名条件与今年类似。相比的签到送彩票，收藏送红包，设置无线端，淘金币抵扣，大促承接页，五折包邮。双十二少了两条必要条件。

1)全场五折版包邮：活动商品要求当前一口价的5折，且需要低于近期30天的最低拍下价格(非最终成交价)

2)1212购物卷全场通用：参加活动的商品设置可以使用双12购物卷(原双12红包)金额(5的倍数，200为上限)。而用户通过各类小游戏获得双12购物卷。在双12当天，商品活动价格可以再减去双12购物券的金额来购买该商品。

3)设置无线店铺及无线详情页：这点与双11的要求一致，从今年42.6%的成交比例不难看出，无线端设置确实有很大必要。

4)大促承接页：主分会场链接到的页面，可以装修但不可以删除。

三、20xx淘宝双十二活动主分会场情况：

今年淘宝双十二pc端与无线端分会场有所区别。在pc端此次共将会有154个会场，其中1个主会场、23个分会场、130个行业分分会场。而无线端讲设置10个行业分会场。

其中pc段的分会场为：女装、男装、内衣、男女鞋、箱包/配件、美妆、珠宝配饰、母婴用品、童装童鞋玩具、百货宠物、家居、家装、数码、家电、手机、运动户外、汽车、食品、虚拟、全球购、淘金币、拍卖、聚划算。而无线端的10个分会场为：女装、男装、男女鞋、箱包配件、运动、食品、数码家电、家居百货、母婴及美妆。

四、20xx淘宝双十二活动主分会场卖家激励机制

双十二主分会场之间的轮播仍然采用的是的赛马机制。不同会场间从低到高晋级，按会场从低到高晋级。其晋级顺序为：行业分分会场楼层—>行业分会场楼层—>行业分会场海景房—>主会场楼层—>主会场海景房。

其中，在预热期，以天为单位赛马，根据全店加购情况安排会场展示。而在双十二当天，以小时为单位赛马，根据全店成交情况，以及红包消耗总金额安排会场展示。

五、20xx淘宝双十二活动红包(购物券)用法简介：

今年的淘宝双十二红包改名为1212购物券(原1212红包)，主要玩法是，通过淘宝网官方派发，集市卖家在单个商品上设置，可在商品1212当天价基础上再使用的红包金额。

例子：a商家a商品(已报名参加双十二活动商品)双十二当天价格为200元，商家设置该商品可用1212红包的金额为10元，若用户有100元的1212红包，那么该用户可以花10元1212红包及190元现金购买该商品。当然，卖家最终收到的款项也是190元。如果用户只有8元的双十二红包，则卖家最终将收到200-8=192元的款项。

也就是说卖家参与双十二的每个商品都需要设置其能使用的双十二红包金额(淘宝官方推荐是商品的20%以下，红包金额只能是5元及5元的倍数，且是200元以下)。而买家则主要通过完成官方的任务随即获得不同面额的1212红包。

六、20xx淘宝双十二活动无线端玩法简介：

淘宝双十二主分会场的报名4个必要条件之一便是需要设置无线店铺及无线详情页。这点与的要求同样一致，而双11的42.6%的销售比这个果也证明了淘宝这个要求的合理性。那么双十二的无线端具体玩法与有何不同呢?

本次双十二无线玩法除了传统淘宝无线各种渠道之外(见下图)，其中值得一提的店铺宝箱互动游戏。当用户浏览卖家在手机淘宝店的首页或者店铺承接页时，有一定概率出现宝箱，用户点击宝箱后，即可在卖家设置的宝箱中抽奖。宝箱可中的奖品有优惠劵，手机流量包，彩票等。(手机流量包：卖家出钱购买的手机流量包，用户抽中后可以自己用也可以转赠他人。)

淘宝无线流量获取方式

七、20xx淘宝双十二活动大促承接页解析：

淘宝双十二大促承接页与的要求基本一致，所有报名双十二的商家均可且必须设置大促承接页。主分会场的着陆页均为相应店铺的着陆页。卖家可以在店铺首页设置大促承接页大图以及大促承接页的背景图(主要是烘托双十二活动氛围)。而大促承接页的可选模块为：店铺优惠模块、1212预售商品模块、1212促销宝贝模模块以及自定义内容区。以上四个模块为商家可以选择是否展示的(即商家可以编辑，修改及删除的模块)。而大促承接页还有热卖商品模块，将自动提取店铺热卖的40个单品，卖家只可以调整顺序而无法编辑及修改(即买家看到此处为该店铺的实际情况)

值得注意的是大促承接页的pc端虽然将自动同步至无线端，但是自定义模块不会同步到无线端。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇三**

旅行社

海浪，沙滩，蓝蓝的天，咸咸的风。在斜斜的水泥路旁，有座白色的城堡。透过扶疏的绿荫，我望见它圆圆的墙角，尖尖的屋顶。大片大片落地玻璃的背后，静静伫立着两把白色藤椅，连墙角的沙发在午后余晖的映照下，都显得格外慵懒。空气中，仿佛流泻着轻柔的乐曲，散发着咖啡的清香。我想，此时我应该捧一杯清茶，蜷缩在藤椅上，享受着我膝上的书，任猫儿绕着椅角打转，任朦胧的窗纱在风的吹拂下，悄悄拨弄我的长发……

彼得不是在发痴，也不是在做梦啦～～!我……我只是在回味今天看到的那幢别墅。神魂颠倒啊～～

所以，我决定了，光棍节的聚会地点，就定在这儿了!我们要在这儿过一个唯美浪漫的光棍节!

【活动时间】：11。11中午到11。12中午

【活动地点】：马尾琅岐岛

【活动主题】：光棍节聚会，属于单身者的patty

【活动类型】：休闲\*

【活动内容】：住城堡，吃酒店，赏别墅，看烟花，海堤漫步，沙滩烧烤……穿插游戏和牌类等休闲活动，游戏的获胜者有小奖品带回家哦^\_^

【参加对象】：连江“光棍”，男23以上，女22以上，已经参加工作了。

【报名方式】：把你的详细资料(包括真实姓名，性别，年龄，学历，工作单位，联系电话等)用连网短消息的方式发给彼得，通过审核后预交了报名费即可^\_^你也可以直接打电话联系我，号码是13

【活动费用】：aa制，预交100元，多还少补。

【人数预定】：20人左右，不超过30。目前已经报名20左右，名额不多，预报从速

【报名须知】：1、请本着诚信原则，不弄虚作假，机会有的是，名声弄臭了就得不偿失了^\_^

2、预交报名费后，如果临时无法参加又找不到其他人代替，须交纳住宿费伙食费50元(房间和伙食是提前定的)，所以请大家做好安排，不要临时出状况。

3、参加的朋友带上拖鞋一双墨镜一副外套一件(岛上如果刮风，会有细沙漫天飞)，零食若干(晚饭时间偏晚，女生们解馋，男生们应急)

4、小游戏是为了融洽气氛增进了解，请配合组织者——彼得潘我!^\_^

5、请注意环保，不留下任何垃圾也不带走任何不属于自己的东西

6、本活动非盈利性质，不收任何管理费，故不负担任何风险。请大家对自己的行为负责，不擅自脱离团队，不要有任何危险行为，也不要做影响集体荣誉、背离活动初衷的事情。

【活动设计】：

1、十一号中午一点半我们准时在一运车站候车室集中，坐开往福州的车子前往东岐码头(行程半小时左右，费用5元/人)。然后搭渡轮到琅岐岛，再坐面的直奔度假沙滩(时间：半小时多一些，费用应该是2+4元/人)

2、入住酒店。就是上头提到的那幢白色城堡啦～!我觉得，住在那种地方，会有成为童话中的公主的错觉～

整栋别墅共三层8间客房，都是标间，房间宽敞明亮，，一二层都有一间很大的公共休息室，走进去感觉很舒畅(三层我还没上去)。提价是一间100。现在的方案一是我们只包下这幢楼8间房(800元)，如果人数超过16人，就需要大家挤一挤;方案二是多出来的朋友去住其他幢别墅，到时候再商定。

3、我们沿着长长的水泥路漫步，前往东方学院后的长堤。一路上有不少漂亮别墅供你流口水(但是在彼得眼里，我们住的那栋已经是当地最别致最漂亮的了!嘻嘻)堤岸很长，可以下到沙滩上赏夕阳。而且这边的堤岸比较潮湿，所以海风再大都没有漫天飞舞的细沙。我们可以在这儿自由谈天，玩一些小游戏。5点前后，我们伴着落日余晖回别墅，在别墅旁的主楼吃饭(当地没有像样的饭馆，我们只好向饭店预定，一桌价格在200-300之间)。

4、晚饭后，我们就在酒店前的沙滩放烟火赏星星，还可以爬到小石丘上，体会一下要被风吹跑的感觉。等夜幕深沉寒风降临，我们再回到别墅的休息室，喝酒聊天打牌唱歌，当然，重点节目——八分钟面谈和票选欢迎的男生女生，就要在这时上演了^\_^奖品～奖品!

5、第二天，有力气的话可以早起看日出(据说那个长堤看日出很唯美，情调100%，很适合新诞生的情侣侣联络感情，嘻嘻)，渴睡的就赖床到日上山岗，然后在主楼吃完早饭，我们就准备打道回府了。如果大家还有兴致，我们还可以拐到附近什么公园的小山的走走逛逛。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇四**

一、活动主题：“相约光棍节”

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美一个人。

三、活动口号：但愿人长久，光棍不再有;

四、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。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，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。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

五、活动开展:

(一)活动时间：11月11日晚上7：30-10:30;

(二)活动地点：羽毛球场;

(三)活动对象：学校男女单身

(四)活动内容：

(1)，所有人合唱《单身情歌》

(2)，十个男生与十个女生速配：男生对女生说一段经典的爱情对白，男生为女生唱情歌。参与者有礼品赠送。

(3)，十个男的同时追一个女的，女生一一拒绝;参与者有礼品赠送。

(4)，情歌接龙，选出10男10女，自由组合，对接情歌，输的人找个男生(女生)表白，然后单膝跪地求婚。

(5)，情景剧表演：把各种情景写在纸条里面，里面有详细的细节，让大家来抽，大家根据所抽的纸条来表演。表演者有礼品赠送。

(6)，选出5个男生和5个女生，男生背着女生，比赛谁跑得快，输的那对玩真心话大冒险。参与者有礼品赠送。

(7)，放舒缓的音乐，调暗灯光，男生和女生自由聊天;

六、场内播放：

《单身情歌》《一辈子的孤单》《把悲伤留给自己》;《我这个你不爱的人》《孤独的人是可耻的》;《分手快乐》;《光棍好苦》;《光棍快乐》《没有情人的情人节》;《你还在等什么》。

七、广告宣传：

海报，互联网等。内容：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、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。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下。

八、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。

九、经费预算：

(一)，音响等设施费。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

十、活动负责人安排：

(一)，广告宣传：2人

(二)，舞台：3人

(三)，应急：2人

(四)，指挥中心：4人

十一、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，违犯者当场清理出局。决不留情。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇五**

1、创意——乐在分享

创意是每个策划人最基本的水准体现。作为一个合格的微信营销策划人，要做到“三心二意”：信心、决心、恒心;创意、乐意。

从哪些方面来思考呢?对于这个问题，可以从微信公众平台体现的特色以及双十一光棍节意蕴去做。比如做做微互动。

很多企业提前1个月的时间就开始着手策划十一光棍节微信营销，这显然表明企业清楚的认识到通过微信进行十一光棍节的微信营销活动在整个行业的市场竞争中将会非常激烈，要想突破重围，通过微信营销活动打响品牌特色，就要了解对手做了哪些准备，自己该如何应对。例如餐饮行业，你附近的几家餐饮店都在做双十一光棍节打折促销，你再去做打折不仅没有太大的意义，而且会陷入恶性竞争，最后反而得不偿失。

2.活动推广——把握时间

活动推广时间通常会被很多策划人给忽视，其实这是一个非常重要的因素。你在上午7点~9点做活动与在晚上7点~9点做活动有没有什么区别?或许很多策划人压根没有考虑过这样的问题，然而这恰恰是做双十一光棍节微信营销的重点，试想一下，消费者使用微信最频繁的时间段是什么?上午7点~9点，上班族们通常在上班路上没有心情看微信，而还在过假期的学生估计还没起床。晚上7点~9点，刚好是大家休息娱乐放松的时间段，如果玩个即将临近的双十一光棍节趣味游戏，很多人都会乐意参与其中。

3.互动——要有趣

微信营销为什么会这么火，相信大家想到的第一个原因都是它的强互动性。

然而很多企业甚至没有客服人员，在进行双十一光棍节微信营销如果仍然不能和微信用户进行很好的互动，那么双十一光棍节微信营销将会很难成功。

4.活动布局——有针对性

活动布局是对活动的全局把控，通过微信二次开发来实施此次双十一光棍节营销活动，还是通过故事设计、有丰富内容的图文消息发布来吸引用户这些都需要策划人考虑清楚。

如果是针对儿童来开发，活动界面就需要设计得更可爱，使所有的双十一光棍节图片都卡通化，如此一来，孩子们才会有兴趣去参与企业精心设计得微信营销活动。

5.活动数据统计——分析利用

具体的统计形式，要分析哪些效果，品牌影响力要从哪些数据体现，是以天为周期来统计微信营销效果还是以小时制时间段来统计，这些都需要缜密的分析思考。在统计完成后，总结成功或者失败经验教训，并将其作为下一拨品牌宣传的依据，使所有的微信营销活动都有连续性，而非将中秋节、双十一光棍节这些营销计划都割裂开来。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇六**

一. 活动主题：“班光棍节狂欢之夜”

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。

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“ 汽检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。

四. 活动口号：交友万岁，单身无罪。

五. 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。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，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“汽检09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

六. 活动开展：

(一). 11月11日晚19：00——22：00。

(二). 活动地点：北区教学楼201(或401)教室

(三). 活动对象：汽检09--2班全体同学和...(待定)

(四). 特邀嘉宾：待定

七. 活动内容：

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。

九. 准备工作：

(1)教室申请及布置。(农栋栋 吴静雄 何兵)

(2)嘉宾邀请。(何俊鸿 陈款)

(3)活动主持(廖明剑)

(4)活动现场气氛调动(李慧诚 王鸿博)

(5)活动中节目表演(农栋栋)

(6)活动前、中、后期宣传(刘德智)

(7)总策划，细节商议(张鹏 廖明剑 林国辉)

(8)活动整体把握(廖明剑 张鹏)

(9)现场纪律和卫生(罗文贤 黄新泽)

十. 经费预算(吴静雄)：

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

十一. 注意事项：

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。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇七**

一、活动背景

是学生门户网站，隶属商学院电子商务系智越工作室管理运营。为了更好的运营，加大范围打响知名度，结合20xx-11-11光棍节这个特殊的日子，联合策划开展一个宣传活动来丰富同学们的校园文化生活，让同学们能够在网上第一时间知道校园、新闻、政策、考试信息、体育、娱乐、学习交流、兼职工作等信息，提高同学们的综合素质，并号召广大同学积极关注，有效的帮助他们学习和生活上的事情，提高自身的知识水平、从而完善自我。

二、活动主题

、脱光光

三、活动时间、地点

20xx年11月11日在中心花坛16：00活动

开始18：30结束

四、活动对象

全体在校学生

第二部分活动内容

一、活动简介

为了更好的运营，加大范围打响知名度，丰富同学们的校园文化生活，让同学们能够在网上第一时间知道校园、新闻、政策、考试信息、体育、娱乐、学习交流、兼职工作等信息，提高同学们的综合素质，并号召广大同学积极关注，有效的帮助他们学习和生活上的事情。

本次活动能一定程度上在大学生中增进各院系各年级的友谊，活跃校园气氛、丰富高校学生的业余文化生活，更为所有学生提供了一次难得的社交锻炼机会。

二、活动目的

1、推广运营学生门户网站-

2、丰富同学们的大学生活、提高同学们业余时间的生活质量

3、增进各院系各年级的友谊，活跃校园气氛、，更为所有学生提供了一次难得的社交锻炼机会。

4、增加同学们之间的感情，让同学们更加深刻的了解到朋友之间的友谊比情人间的感情更加的真实、纯洁，更加需要我们去珍惜。

三、活动流程

1、14：00---16：00，工作室负责所需要的音响、话筒、桌椅。网负责小礼品、黑色墨性水笔、纸杯、皮筋、垃圾袋、小纸条、大的信纸箱、气球。

2、16：00---17：30，工作室成员布置活动现场。工作室成员及网人员在校园主干道路设置服务点进行人工流动宣传，让更多同学前来围观。

3、将横幅放在桌子上面，号召大家来签名。

4、16：00，活动正式开始。由主持人读开场白。（光棍节，脱光光）

5、16：05---16：40，询问现场单身的请举手。是情侣的请举手玩。（我们到底有没有缘）

6、16：45---18：10，进入活动的男女玩转趣味游戏。（纸杯传水）（吹气球比赛）（橡皮筋接力赛）胜出者都有小礼品赠送，赠送的时候回答问题。

7、游戏简介

胜出均得小礼品一份，在拿之前，要回答一个问题，关于阿q、智越工作室、网的一些简单的问题。

（1）我们到底有没有缘

ps游戏规则：

1、参赛每组由男女同学各一个，围观者禁止提示；

2、男生附身，背对着女生，女生从工作人员手中抽取一张小纸条，每一个字条里面有一至三个字。

3、女生在男生背上书写所抽中的字，而附身的男生来猜女生所写的字是什么？

4、游戏时间：每猜一次有三次机会。

（2）纸杯传水

ps游戏规则：每个组出4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）吹气球比赛

ps游戏规则：每一轮参赛三人，每人2个气球，谁先把2个气球吹爆，谁就胜出。

（4）橡皮筋接力赛

ps游戏规则：

1、每轮参赛男女各5位，男女交替排成一列；

2、每组有一名工作人员，参与人员由工作人员发给每人一根吸管。

3、游戏开始时，参与者用嘴夹着吸管，由工作人员在每组最前列向第一位同学嘴上的吸管放橡皮筋，然后第一位同学传给下一位，第一位选手橡皮筋传出后，可立即传下一个橡皮筋。

4、3分钟后，由每组最后一同学手上的橡皮筋数量多少决定每组胜负。

5、18：10，所以工作室成员清理活动现场。

四、人员安排

1、2：00准时开始布置活动现场、工作室的男生需要的桌子、音响话筒都安排到位、负责小礼品、黑色墨性水笔、纸杯、皮筋、垃圾袋、小纸条、大的信纸箱、气球全部器材到位。

2、支持人（可适当调整）

3、组织秩序着：

4、摄像人：

5、主动参与活动带动气氛着（防冷场）：等除了以上几位所有工作室成员、以及现场的大一考察成员。

6、清理现场：男生负责归还音响、课桌女生负责清理现场的垃圾以及现场的一些器材（监督）

第三部分活动宣传及经费预算

一、活动宣传

1、宣传单发放

在11月10号周四全体工作室成员穿着室服在xx学院各个地点发放宣传单

2、利用我们网站、xx校园广播推广宣传

3、朋友圈宣传

二、经费预算

略

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇八**

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20\_\_年11月9日——20\_\_年11月11日。

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送!凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!

五、活动配合

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用0.6万，宣传费用0.3万，人员费用0.5万。

光棍节活动5

光棍惊喜多恭贺新年送大礼\_\_超市“光棍大酬宾”促销策划

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：\_\_光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100\_\_\_\_即送10\_\_\_\_现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广大顾客在20\_\_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50\_\_\_\_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50\_\_\_\_领取一张，超过50\_\_\_\_部分金额以50\_\_\_\_的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100\_\_\_\_-149\_\_\_\_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\_\_\_

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，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“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。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇九**

活动主题：“光棍狂欢之夜”

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、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。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美一个人。

活动时间：11月11日晚上《6.40---晚上11.40》

活动地点：ktv(在10号前活动参与人员确定后我们在确定场地)活动口号：交友万岁，单身无罪。

活动费用：aa制，预收30元

公共物品：舞会面具及常用设施为租赁(自己不需要带面具)

活动内容：

1、娱乐游戏

2、悲伤情歌大pk

3、光棍节之重头戏“狂欢夜”

注意事项：

1、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

2、当晚一切活动以组织人员安排为准。

3、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动着出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

报名事项：

报名后我们将以电子邮件的形式将活动流程发到参与者邮箱里。

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇十**

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：

一，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。

二，集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

三，班委开场讲话，讨论会正式开始。

四，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。

五，小游戏，小节目表演。

六，指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

七，总结，晚会圆满结束。

五、准备工作：

一，教室申请及布置。(生活委员负责)

二，嘉宾邀请。(学习委员负责)

三，活动主持(体育委员负责)

四，活动现场气氛调动(组织委员负责)

五，活动中节目表演(文艺委员负责)

六，活动前、中、后期宣传(宣传委员负责)

七，总策划，细节商议(团支书负责)

八，活动整体把握(班长负责)

**光棍节活动策划主题 光棍节有趣文案篇十一**

一、活动主题：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：××超市

四、活动目的：

为了促进商场员工之间的互相交流，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，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

(二)晚上6：30-9：00

(三)活动地点生活区c4楼前草坪

(四)活动对象××商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五)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》

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