# 光棍节促销活动策划大全

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-08-05

*第一篇：光棍节促销活动策划大全“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”)。以下是小编精心收集整理的光棍节促销活动，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。光棍节促销活动1一、活动目的：光棍...*

**第一篇：光棍节促销活动策划大全**

“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”)。以下是小编精心收集整理的光棍节促销活动，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

光棍节促销活动1

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：

11月9日——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

光棍节促销活动2

一.促销的目的：

l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：

l 确定促销的商品、并备好充足的货。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、制定促销方案：

l 会员、积分促销：折扣促销赠送样品促销：抽奖促销：红包促销拍卖：积极参与淘宝主办的各种促销活动

⑴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!

⑵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!

⑶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。

⑷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。

⑸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!

⑹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。

⑺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。

光棍节促销活动3

双11网络购物节这一说法本来是由天猫商城炒起来的，11。11光棍节摇身一变成了购物节了，而且各大电商网站都跟着一起促销，这不，就连药品行业做批发的也在做促销。

商康医药网作为医药电商业的先导者，在今年的双11网购节也开展了一系列的购药促销活动，商康医药网在前期大力宣传的同时也在物流、备货方面积极准备。吸取了一些医药电商在“双11”的教训和经验。商康医药网库存和物流方面调整对策，在大幅让利的前提下，誓为客户带来的网购体验。双11对于商康医药网来说，并不是只有促销这一目标，相比促销，商康更愿看到客户在公司平台上得到更快捷高效的服务。

光棍节当天，商康医药网将推出：“商康网利润脱 光光，优惠成双双，更可抽1111元大奖”活动。大抽奖涉及的奖品包括1。5L装金龙鱼食用油、军刀、工具箱、四件套、5L装金龙鱼油等实用物品，更有价值11元电子代金抵用券、50元现金抵用券、100元现金抵用券、1111元现金抵用券赠送，奖项设置为1111元现金红包大奖。具体促销方式请进入商康医药网了解。

现在距离“11。11购物狂欢节”已不到一天的时间了，商康医药网紧锣密鼓的筹备计划也逐渐进入尾声。

商康医药网呼叫中心全天候服务

而此刻的它们，激动与紧张情绪交错。一方面，根据对往年电商行业“11。11”经验的判断，这一天的订单量可能呈现出十倍甚至百倍的增长;另一方面，随着订单量的剧增，爆仓的可能性随时出现，这对于商康医药网的人力、物力以及配送等是一次极大的考验。

鉴于这些因素，商康医药网也做足了功课。

“考虑到今年‘11。11’可能有略微变化，我们提早对发货能力、物流能力以及相应的软、硬件、客服人员、物流团队等进行检测、分配。”商康医药网相关负责人透露，预计“11。11”当天会有一定的提升，“为了去承接这个量，我们会在在浏览、交易等方面预测将会出现的问题并加以防范，并且我们将在各个部门安排值班人员和突发事件的处理人员，确保能够顺利进行。”

【活动时间】：\_\_\_\_年11月11日当天

【活动内容】：

11月11日当天，为庆祝一年一度的光棍节。商康网特推出：“商康网利润脱 光光，优惠成双双，总裁签名砸金蛋”活动。

活动内容：

活动当天，凡在商康网采购金额满1111元的客户，在享受当月其他优惠的同时，即可获赠一只总裁签名的商康金蛋，参加砸金蛋中大奖活动;

活动当天，凡在商康网采购金额满3000元的客户，在享受当月其他优惠的同时，即可获赠三只总裁签名的商康金蛋，参加砸金蛋中大奖活动;

活动当天，凡在商康网采购金额满5000元的客户，在享受当月其他优惠的同时，即可获赠6只总裁签名的商康金蛋，参加砸金蛋中大奖活动;

活动当天，一个客户ID最多可获赠6只金蛋。

砸金蛋涉及的奖品包括：

价值11元电子代金抵用券、1。5L装金龙鱼食用油、军刀、工具箱、四件套、5L装金龙鱼油、50元现金抵用券、100元现金抵用券、1111元现金抵用券等，奖项设置为1111元现金红 包大奖。

活动注意事项：

活动当天客户砸中的所有现金抵用券，将存放在会员中心“我的优惠券”内，使用规则如下：

可在商康网再次订单时使用，可采购除特价商品外其他任意商品;

要求每单笔订单结算金额满1500元，才可以使用价值100元现金抵用券;每单笔订单满3000元，可使用价值200元现金抵用券，依此类推。

同一笔订单可使用多张现金抵用券;

现金抵用券的有效期为一个月。

活动当天客户砸中的所有实物奖品，将存放在会员中心“我的礼品”内。客户在其订单状态为完成状态，即“款已付”时，可点击“领取奖品”，公司受理后将在7-10个工作日内将礼品送达客户手中。

本次砸金蛋活动中，客户砸中的现金红 包，将存放在客户会员中心“我的账户”里面。下次订单时可作为现金使用。

本次活动送出的所有礼品，如出现质量问题，客户需在收到货24小时内拨打400-622-1111提出换货申请，逾期公司将不再受理礼品退换。

本次活动最终解释权归商康医药网所有。

光棍节促销活动4

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2024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。

光棍节促销活动5

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】：休闲腐败

【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。

光棍节促销活动策划【5篇】

**第二篇：花店光棍节促销活动策划**

XX

邀您一起共度光棍节

XX花店

光棍节

特别活动

一：前言

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感。

很庆幸，我们XX花店也成为了编织这个美丽箕城的重要一部分！在这里，我们努力、奋斗，只为了芳香的家园、人们灿烂的笑靥、美好的未来！

XX花店自开业以来，在老板与员工的齐心合作之下，花店营业状况一直不错。

11月11日将近，我们又将迎来我们2024年的光棍节。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是我们期盼的日子。

针对此次情人节，我们花店公关部门决定，采取一系列紧跟消费者需求及时代要求的方案，希望各位花店的“主人翁”能够提出建议，并且全力地配合。

二：项目背景

其实，千卉花店前几年的情人节策划有很多值得我们继续沿用下去的优点。例如，经过长时间的积累，本花店已经在顾客心目中形成了良好的形象，且已经有不少老顾客一直支持着我们，才能让千卉花店能够在这站稳脚，并且得到人们的好评。

但也不可忽视的是，我们店里的缺点也日益显现。尤其是在面对像光棍节、情人节、春节这样的节日当中，我们缺少一股强大的冲劲，未能充分抓住机遇。所以在这次的情人节促销活动中，我们要吸取前次教训，扬长避短，抓住机遇，迎接挑战！争取鲜花销售上为千卉花店的2024年划上圆满的句号！

三：目标战略

1． 总体目标：

在光棍节活动的三天活动中，实现活动的圆满成功，并且为花店获得更多顾客，赢取更多人们的信赖与支持，并且最终实现花店的最大利益。2． 具体目标

在活动期间，争取实现三天的营业额每天达到XXX元，每天订花的数量不少于20，每天送花次数不少于50次。零散花数量总计500朵。

四：传播方式与媒体策略

1． 传播方式选择：

大型展板

传单

标牌设计、花店装饰与布置

网上微信、短信、现场订购 2． 媒体策略：

纸质媒体 口头媒体 网络媒体 电话手机媒体

五：创意说明

1． 活动名称：

XX花店 2024年光棍节 特别活动

2． 活动主题：

“XX邀您一起共度光棍节”，“送我一束鲜花，我们一起脱光” 3． 标语：

“XX卉邀您一起共度光棍节”

4． 宣传作品：

鲜花预约活动---送花上门项目

光棍节主题花卉展出活动 光棍节束花促销活动

光棍节散花特别活动

与插花有关的小件用品 5． 饰物：

各味香水、各色扎纸、各种塑料捆花蝴蝶结、各种可爱爱心、各种贴心小挂件饰品。要求饰物是需要各种各样的，但更应突出光棍节的浪漫主题，使得顾客心满意足。

六：活动安排

1.X月X、X日

首先应招聘足够的临时工或兼职，负责送货与运货。在这两天之中应该开展各种广告与宣传活动，广泛接收各种预约花束与网上订购。并且开始为第三天的大量送花、卖花活动补充足够货源。可以在大街小巷发放传单广告，做好店内装饰宣传，网上更新花店生意。在这些活动中需要五人同时合作。2.X月X日

这是最关键的一天，也是非常繁忙的一天。这一天需要至少五名外送人员。另外接听电话与网上订单需要一名人员。花束装饰人员三名。一名门口宣传，5名街头宣传人员。我们不仅在花店内进行生意，也可以将散花卖到附近的大学城、电影院、大型娱乐场所门口、广场、花园等等情人节情人会一起去的地方。注意：

首先，鲜花并非越“鲜”越好。送礼品花上门和人们自己买花回家摆放是不一样的，而一般情况下人们到花店预约送花，追求的往往是希望鲜花送达那一刻有较好的效果。

其次，送达时间并非越早越好。顾客在预约的时候一般都会提出明确的送花时间，其实，作为花店应该想到这种细节，假如送花的员工到得太早了，可以先在附近等一会儿，到了约定时间再送进去。还有，发票并非一定不要。而作为花店，如果为了方便起见，可以在顾客预约的时候首先主动问明白对方是否需要发票，这样既方便了顾客，又方便了自己。

店内的装修要简洁、色彩以色浅色调明快为主，适当地动用点欧式铁艺能提高花店的品位。商品有陈设应少而精，免得显得杂乱无章。另外店内应多安装射灯。因为射灯可烘托花店的气氛，美化作品、美化花店的作用。这点非常重要。

在经营范围上，花店可定位在以鲜花、盆花、工艺绢花、花器、为主，根据当地情况可适当兼营其它配套商品和服务，以提高花店的综合经济效益。

花店经营时间灵活可满足客户不同时间上的需要；时间可以在这段时间内增加。

花店的经营秘诀在于花店卖的不仅是花，而更多的是为消费者提供高水平的花艺作品和花艺设计服务。花店人就必须在强调作品风格和提高作品品味上苦练内功。

如何将这些“商品”漂漂亮亮地呈现在顾客眼前，引起购买欲，则需要一些陈列上的技巧。主题式的销售重点展示陈列是现在最常使用的陈列方式，也可说是最有效益的陈列方式。因为这种在店内明显处特辟一区，与店里其它杂物区隔开，经过精心设计，共同表现节庆、季节等主题的陈列方式，最能吸引上门的客人，进而刺激买气。

重视顾客心理分析：①从年龄、着装、交通工具；②消费者心态，脸色、喜怒习惯兴趣。消费者往往怀着戒备和不信任心理，要努力消除这些情况。③同时要分析消费特点和用途，要观察顾客在花钱的态度上，这与人受教育水平、教养水平、生活形式及消费观念相关。④介绍鲜花时，先问用途再选式样（花束或花篮，花束浪漫，花篮庄重），再选花材进行花艺创作，最后标出一个适当的价格。

七：经费预算

临时工费用：XXXX元

店内装饰费用：XXX元

广告宣传费用：XXX元

八：效果展望

形成整个的一个系统，设施完善、尽善尽美、满足客户需求、宣传到位、服务到家。让我们千卉花店给人们留下深刻印象，拥有更多地忠实稳定的顾客。

望各位花店的员工以及老板能给予中肯的建议，共同促进我们XX花店的发展与壮大！谢谢！

**第三篇：光棍节活动促销方案**

光棍节活动促销方案

光棍节将至，这是一个在中国形成的独特节日，借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。下文为光棍节活动促销方案，让我们一起来看看吧~

活动背景：“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里，XXXX美容院推出了“光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此，XXXX美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

活动主题：XXXX陪你过光棍情人节

活动时间：2024年11月1日~11月11日

活动地点：XXXX美容院各大直营店

活动对象：XXXX所有的新老单身女性顾客

活动目的：恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到XXXX的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”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XXXX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、“光棍节”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XXX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。

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。

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XXXX的会员卡一张，和XXXX提供的护肤小样试用装一份。

注：活动体验劵以店内的有效期为准。

**第四篇：光棍节促销活动设计**

一年一度的光棍节即将到来，各大商家各出奇招吸引顾客，以下是小编精心收集整理的光棍节促销活动，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

光棍节促销活动1

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：

\_\_\_就业创业协会

四、活动目的：

为了促进协会成员之间的互相交流，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1116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 20\_\_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 校社联就业创业协会的全体会员、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》

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征.2、纸杯传水。

每个组出5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、五毛和一块

道具：不需要;

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求;

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算：

(1)麦克风、音响、电等的租借：200元

(2)小礼品：(具体看拉的赞助)

(3)小零食的费用：200元

(4)制作邀请函的费用：50元

(5)海报，横幅等的制作费用：150元

七、活动流程：

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、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进?宣传，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家提供的小礼品以提高产品在学生心中的知名度，具体可由双方商议确定。

光棍节促销活动2

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

光棍节促销活动3

活动背景：“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里，\_\_美容院推出了“光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的`消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此，\_\_美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

活动主题：\_\_陪你过光棍情人节

活动时间：201\_年11月1日~11月11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“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到\_\_的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”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\_\_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、“光棍节”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。

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。

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\_\_的会员卡一张，和\_\_提供的护肤小样试用装一份。

注：活动体验劵以店内的有效期为准。

光棍节促销活动4

一、推送有关双十一光棍节的具有代表性的文章

双十一是年末商家活动促销的大节点，而微信作为一个传播的推广的链条或者渠道，就该把握住这个年仅一次的难得良机“大举入侵”。微信作为一个发布消息的公众平台，商家可以通过对产品进行定位，把产品与光棍节联系起来，增加与节日的契合点。如某咖啡厅就推送来了《喝“光”咖啡》的文章内容，不仅很好的抓住来了光棍节的热点，还与自己的咖啡产品结合起来，乍看题目，都觉得非常有趣。

二、开启粉丝奖励计划

近些年，节日微信营销越发热门，而不少商家缺乏心思导致营销活动本身创意不佳，或是设计不够新颖，而影响了粉丝的积极性和热情。所以，商家要想做好光棍节的微信营销活动，就必须下功夫去研究粉丝的喜好和市场的特点和趋势，从而推出吸引人的微信营销活动，达到增加粉丝，提升品牌曝光度的机会。

而要想吸引粉丝参与活动，一些准入门槛低，参与简单方便且具有奖励机制的活动便是不错的选择。赛风微赢-微信营销平台内置多种新颖、好玩、有趣的微活动，如摁死小情侣、刮刮卡、砸金蛋、大转盘等，可以做到与粉丝进行双方的互动，通过整合多方资源，进行营销，不仅可以令粉丝持续增加，更可以提升粉丝的体验程度和营销的效果，让商家的国庆活动进行得如火如荼。

一、活动主题：今天只有11，没有光棍

二、活动平台：微信

三、活动工具：微信营销平台

四、活动参与方式：扫二维码关注餐厅微信公众号

五、活动内容：

1、背景音乐

11月11日当天，餐厅微官网背景音乐设置为司文的《光棍快乐》

2、微会员福利

但凡是11月11日之前(包括11月11日)关注本餐厅微信公众号并开通微会员的用户，都可享受以下优惠：

惊喜一;11.11日当天用餐出示会员微信者，本人自助餐价立减11元折扣

惊喜二;凡11.11日当天新会员即刻享受双人自助餐价立减11元折扣

惊喜三;所有微信会员均赠送神秘礼物一份

说明：本活动不与店内其它活动共同使用，需全价才可享受微信折扣，半价与儿童不予参与

3、“大声说出爱，我不再是光棍”微投票活动

活动内容：编辑并发送你想对TA说的话至餐厅公众平台，参与“大声说出爱，我不再是光棍”微投票活动。

11月11日，投票选出最打动人心的表白，获奖者可携带TA到店享受免单优惠。

4、幸运大转盘，惊喜送不停

活动时间：11月11日11点11分

用户发送“1111”即可参与活动。

奖品设置：

一等奖：免单(需凑足11个人一起才能享受该福利哦)

二等奖：用餐消费1.1折

三等奖：价值120元招牌菜只需1.1元

四等奖：价值100元特色菜仅需11.11元

五等奖：到店消费满600元立减111.1

注：活动兑奖时间截止11月13日，过期作废。

光棍节促销活动5

一.促销的目的：

l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：

l 确定促销的商品、并备好充足的货。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、制定促销方案：

l 会员、积分促销：折扣促销赠送样品促销：抽奖促销：红包促销拍卖：积极参与淘宝主办的各种促销活动

⑴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!

⑵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!

⑶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。

⑷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。

⑸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!

⑹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。

⑺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。

光棍节促销活动设计【5篇】

**第五篇：网友光棍节活动策划**

泡8喝9说10话!

▼A费:无论男女80元/人

▼11.11“光棍节”活动策划...请各位多提宝贵意见!

报名截止日期2024.11.10晚上8点

俊男靓女报名热线:X

目前活动安排如下：

1.破冰游戏:15秒自我介绍 网名 爱好 愿望… 此后每个人都重复前一个人的自我介绍

2.握手仪式:依次握手

3.色彩缤纷:画画 最开心的事情 最伤感的事情 自我画像任选一样交\*互换 分别讲话

4.团队精神:分组合作夹瓜子 多为胜 输方出节目

5.经验杂谈:大学生活 毕业感言 工作经历

6.迷幻地带:品位饮料 加调料

7.疯狂竟猜:做动作猜成语 听歌猜名字

8.做皇帝咯:扑克牌A—K个一张 猜K在谁手中 淘汰制(投票制:被怀疑最多的人亮牌,淘汰猜错的人)最后胜利者发放施令

9:群聚感言 每人一分钟

10:冷餐酒会

魅力光棍”选拔：以组为单位，每组选出男、女光棍各一名，将对在场的男女光棍进行选拔，选出当天的最具魅力光棍。

初定选拔项目包括：运动能力、幽默、反应速度、智力、身材秀。

运动能力：大力士选拔

幽默：搞笑表演

反应速度：跳“七”、“反着来”

智力：脑筋急转弯、猜谜语比赛

身材秀：走模特步

待选游戏列表：

“大力士选拔”：挑选一位较壮男(女)生，每组挑选选手，在规定时间内从一边背到另一边，最短时间内完成的就获胜。

“垒筛子”：大家一起把筛子往上垒，到了谁放的那颗最后掉下来了，就要进行表演。

搞笑表演：无论你用何种方式，只要让在座的人笑出来就可以，在最短的时间内，让最多的人笑出来的就是最成功的表演者。

跳“七”：大家围坐一起数数，必须在2秒内快速地数到下一数，当轮到带7或7的倍数时，比如17、21等数时就喊过。在规定时间内，没有反应过来的，就要罚节目。别看他简单，真实较量过就会有自己的看法了。

“杀人”游戏：小范围的逻辑推理游戏，风靡于全国白领的智力游戏，玩过都说魅力无穷。

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。一个让你笑得站不起来的搞怪游戏。

模仿秀：自己选择一位明星或在场的一位会员进行模仿表演。

脑筋急转弯、猜谜语比赛：分为若干组，进行脑筋急转弯、猜谜语抢答等。

“摇旗”：男女一组，用绳子绑住一边的手脚，然后主持人发号施令，按照主持人的要求一起去做，看谁的反应快。

“反着来”：按照指令进行，但什么动作都是要按照指令反着来进行

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