# 2024年班级光棍节活动策划书(20篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-24

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。班级光棍节活动策划书篇一二、活...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**班级光棍节活动策划书篇一**

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：交友万岁，单身无罪。

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112019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《 7:11---10:11》

(二)活动地点：

(三)活动对象：汉文一班男女单身

(四)活动内容：

(1)，所有工作人员合唱《单身情歌》开场

(2)，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。

(3)，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。

(4)，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。

(5)，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。

六，资源需要：

(一)，已有资源：人力资源，场地

(二)，需要资源：物力资源，赞助商

七， 广告宣传：海报，网络平台等。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的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“光棍节狂欢之夜”吧 !这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

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。

**班级光棍节活动策划书篇二**

一、导语

2024年11月11日光棍节即将到来，你还是一个人吗，你还在孤单吗?生活在繁华的城市里让你感到压抑了吗!那么不要犹豫了,和我们一齐走近大自然放松一下吧!一齐迎接这个属于我们单身一族的节日!

二、光棍节简介

1、光棍节的日期同由来

11月11日，是单身一族的一个另类节日，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。

如：1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，11月11日是大光棍节

2、光棍们的宣言

光棍节，既然是节，当然不能让它白白渡过，如今单身也是一种时尚!不管是不是光棍都得支持一下!看看光棍们的宣言吧：

网友无事生非：在光棍节，变回光棍!

在光棍节分手了，心里还是默默祈祷他要好好对待自己，千万不要意气做事，他的平安，是我最大的心愿。

网友无恶不作的葡萄：我是光棍我过光棍节!

有情人节，就得有光棍节!情人节的来历大家都知道吗?那可是为了纪念一个勇敢的传教士。光棍节的由来可不用想那么多，1111，我是光棍，我来过节!

三、活动的背景

11月11日，光棍节，没有哪一天比这一天更形象、更贴切了。当光棍成了“光贵”，王老五也有了黄金级和钻石级之分的今天，“光棍节”自然而然地流行开来。“光棍”两个字，不仅不是大龄男女的忌讳，而且在很多人眼里也变得可爱了许多。让我们一齐共渡这个属于我们单身一族的节日,感受单身的快乐!

四、活动的意义

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?在充满费气污染的环境里生活让你想回归大自然了吗?那就参加我们的活动吧!一齐感受大自然的美好!迎接节日的到来!

活动在禅城区南庄翠竹园烧烤场举办,在那里我们可以欣赏到南庄水乡的特色、饱览自然的风光,让我们暂时远离都市的生活回归大自然, 时间定在节日的前两天(即11月9日)考虑是周未方便大家按排时间!本次活动不设任何含酒精成份的食品!

五、活动主题：与你同行回归大自然

六、活动的时间：2024年11月9日 (10:30---5:00)

七、活动的地点：

八、活动的内容

1、11月9日早上10：30在集中!我们会按排人员等候

2、10：50到达目的地整理好所有事情准备烧烤，在过程中大家一齐合作互相自我介绍!

3、11：30-----1：30烧烤时间

4、1：30-----2：30自由活动时间大家可以到烧烤场附近的河边或竹树林欣赏风景(请注意安全)

5、2：30----4：50集体活动时间,到5：00活动正式结束!

集体活动的简介:

重点活动:小礼物大心意! 请大家先准备好一份小礼物,让这份小礼物来代表您自己的一份心意/对节日的问候同时表达我们的友谊,到时我们会以抽签的形式来交换礼物!会当时拆开噢!礼物的要求:礼物代表着自己的一份心.所以不要准备有恶意成份或不合中教礼仪的东西!准备一份可以表达心意的小礼物就可以了!礼物一定要打好包装表达对大家这份友谊的重视!还有就是准备的礼物要男女都适用的,因为礼物可能会送到他/她的手上哦!选男女生都合适的就不会尴尬了!

九、活动经费预算

以aa制形式,暂定45元/人，实际收费视报名人数而定实行多除少补。活动后公开财务支出明细。

**班级光棍节活动策划书篇三**

活动目的：提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

活动背景：明年的是2024年11月11日是千年一遇的光棍节，所以，今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，(奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品)

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张;

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：(短信、展架、网页)

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身!

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会!

**班级光棍节活动策划书篇四**

2024年11月11日淘宝嘉年华来了，下面，我们针对2024年淘宝11.11活动做一个项目安排。整体策划分为五步，我们用十个字来简单的概括：目标、预热、升温、爆发、后手。

先看两组公式，前者是销售目标，后者是流量目标。作为中小卖家，假设我们期望双十一当天的销售额是10万元，我们的平均客单价是200元，转化率是4%，那么，我们的访客数就是10万÷4%÷客单价=12500访客。

销售额目标=访客数x转化率x客单价

访客数目标=销售目标÷转化率÷客单价

有一句话说得很好“没有计划就是，计划着失败。”我们不管做什么事情，都应该事先做好计划，再按照计划来执行，这样执行的目标会更明确，效率也会更高。明确了推广的目的之后，就要针对推广目的制定一份详细的推广计划。在此期间可以选择哪些推广方式进行推广、这些推广方式要在什么时候开始进行、推广时间多久等。制定出详细的推广计划，再按照计划一步步执行推广。

什么是预热，把这个概念通俗化一些，就是在11.11来临之前，让我们的展现率、点击率、转化率提升起来。这个时候我们做什么呢?梳理出11.11需要主推的宝贝，做好详情页的美化，标题关键词优化，品牌优化，新品发布，老客户免费试用，店铺收藏、宝贝收藏、加购物车等等。预热在10月初就可以开始进行了。

升温其实就是让准客户动起来，预热阶段的措施仍需继续，但我们还要做这几件事，：进一步促进收藏(收藏有礼)、引导加入购物车、购物送优惠券(使用时间为11.11当天)、预售返利等，以及可以开展一些其它的相关活动，例如：寻宝活动，让客户在店铺找全某些信息，就可以免费获得奖励一份。

有数据显示，11.1-10日加入购物车和收藏夹的宝贝在11.11当天的成交金额占总金额的26%，可想而知购物车与收藏夹对于11.11活动当天的销量有多大的帮助。

这时候，我们还要做的一件事，就是执行推广宣传。店铺在11.11备战期间，可以通过试用营销推广来增加店铺收藏量，店铺可以从现阶段开始，拿出部分商品用来发布免费试用活动，吸引买家对店铺的关注，同时在买家进行商品试用过程中，加深买家对店铺的印象。

同时，在试用活动中，买家在申请试用即领取试用品的时候都会帮助收藏店铺商品，增加店铺商品的收藏量。商家通过试用营销推广也有了与买家面对面交流的机会，商家可以在交流当中，把店铺11.11活动的信息传播给这些试用的买家，以优惠券、现金券等形式引导买家把喜欢的店铺商品加入购物车中。方便商家11.11通过收藏夹及购物车进行营销，增加11.11店铺销量。

在这个阶段，如果经济允许，一定要把直通车、钻展、淘宝客等全部动起来，加大额度的投放，加大对淘宝客的11.11奖励等，切记切记。

当所有的措施都集中在11.11当天，如加购物车的优惠只在11.11当天可以享用，优惠券仅限11.11使用，预售的开售日期仅在11.11当天，寻宝的奖励需在11.11当天拍下，直通车都付费推广都在11.11当天达到峰值。

当所有箭都射向11.11的靶心时，我们还要进行搭配购、满就送、购物抽奖、满就减等各种促销活动。我们相信，当这一切都有付出切实有效的努力，在当天我们的流量会大爆发，而我们销售额也大爆发， 一定会赚得盆满钵满的。

后手就是让这次活动的流量，继续转化为持续的流量。比如，我们可以通过设计卡片，让已经购物的客户继续好评和继续采购;我们可以通过购后送现金券的方式，促进二次销售;我们可以通过客户在当月总购物额满多少，送多少或减多少的方式，促进客户再一次的冲刺消费额等等。

11.11，这是一个一天顶一个月的日子，也是一个一天影响一年的日子，你的策划有多好，你的结果就有多好。这篇帖子聊作抛砖引玉，期待大家能发表更多的看法和观点。

**班级光棍节活动策划书篇五**

11月11日是现代人戏称的“光棍节”，为了体现平台聊天交友的特色，紧扣“光棍节”的活动

契机，为移动广大男女单身用户谋福利，“移动对对碰”特在11月提出“迎光棍节，献桃花

礼”的活动方案，希望在初冬时节，用户仍然能够不出门就认识异性朋友!

活动时间：2024年11月11日至2024年11月21日

活动目标用户群：xx区移动通信全球通、天山通和动感地带用户。

活动介绍：

凡是在“光棍节期间”加入“移动对对碰”的用户除了可以通过我们提供的系统速配和人工速配

进行交友聊天，另外，我们在活动期间将针对新入网用户提供最完美的初次体验，即在用户加入5

分钟之内，通过系统向用户推荐一名聊友，24小时内推荐3名聊友。一周内推荐10名聊友。

另外，我们将与乌市、库乐勒、昌吉、吐鲁番、博乐、伊犁等地的婚介机构取得联系，在争取用

户同意的基础上，在当地的婚介机构留底。

我们将在“移动对对碰”网站上进行“人气最佳的帅哥和美女评选”、“最个性留言评选”

、“单身贵族推荐”，用户可以通过上传照片和个人简介，使平台上的用户更加了解自己，同时

也增加了交友的机会。

对于在活动期间新入网的用户，我们将给予一次免费参加“移动对对碰聊友聚会”的机会，

用户可以选择免费参加2024年度至2024年度任何一次聊友见面会，其20元活动费用由众信公司

技术部承担。

内容;为奖励新加入用户，将在2024年11月11日零点起新加入的1111名用户中抽取以下奖项：

钻石王老五：1名，送nec彩信手机一部，价值3000元

幸运王老五：11名，送280元保暖内衣两套

桃花使者：111名，免去当月“移动对对碰”月使用费5元和被叫包月费3元。

领奖地点：乌市众信公司或由众信公司邮寄

1、 1258短信群发

短信发送日期：2024年11月11日

短信文案：

为迎接“光棍节”的到来，对对碰真情推出“桃花大餐”，不想寂寞的人拨96108按1逃离寂寞牢

笼，跳进恋爱城堡，另有万元大奖等着你!09913811166，8元/月

2、 974电台

频道：974

播放日期：2024年11月1日至11月21日

11月11日是光棍节吧?嗯;

你也过光棍节吗?哦

唉，明年不想再过了吧?是

所有单身和想恋爱的人快快拨打96108按1逃离单身牢笼，跳进恋爱城堡吧，初冬送你一片桃花运

注意，还有万元大奖等你拿!

1、 此次活动众信公司技术部的内部员工不得参与

2、 此次活动在公开，公平，公正的原则下进行

3、 活动解释权归众信公司所有

**班级光棍节活动策划书篇六**

：“ whn光棍狂欢之夜”

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“ whn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。

交友万岁，单身无罪。

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112019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“whn光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

(一)活动时间：11月11日晚上《 7:11---10:11》

(二)活动地点：

(三)活动对象：学校男女单身

(四)活动内容：

(1)，所有工作人员合唱《单身情歌》开场

(2)，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。

(3)，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。

(4)，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。

(5)，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。

(一)，已有资源：人力资源，场地

(二)，需要资源：物力资源，赞助商

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的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“whn光棍节狂欢之夜”吧 !这里小龙女，杨过与您有约。 这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

(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。

(一)，音响等设施费 。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

(一)，广告宣传：2人

(二)，舞台：3人

(三)，应急：2人

(四)，指挥中心：4人

(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。学校光棍节活动策划书

**班级光棍节活动策划书篇七**

11月11日零点，人们开始疯狂了。刚开始一小时，淘宝商城交易额已达4.39亿元，截至12日零点结束，淘宝商城交易额突破33.6亿元，为去年同日交易额的近4倍，淘宝网和淘宝商城总交易额则突破52亿元。这一天是网民的购物狂欢日，据统计，gxg、博洋家纺、骆驼服饰3家品牌店销售额破4000万元，杰克琼斯超3000万元，b2c网站名鞋库、富安娜、真维斯、水星家纺4家超过2024万元，另有38家过1000万元、75家过500万元。我作为博洋家纺双十一活动的组织与参与者之一将亲身经历与感受与大家分享，希望大家有所借鉴。

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标?这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年双十一的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十一的期望和市场投入力度;最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配货发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以\*2要求来计算。

“兵马未动，粮草先行”，对于双十一这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品(3000件以上)进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了在明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

此次双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十一我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十一当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次双十一是百年一遇的六个一，在10.1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11.11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为双十一家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次双十一打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

在9月初我们成立了双十一活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期(9.15-10.31)、活动预热(11.1-11.10)、活动执行(11.11当天)活动后续(11.12-11.20)四个阶段。在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计(需要有冲击力和创意)、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。

在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券(为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式)、创建会员群(最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用)、12019名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度(店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话)、内容维度(商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励)设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

我们一直认为“要想让顾客high起来，我们自己得先high起来”。在这次双十一活动运营期间，我们一共开了三次动员会。第一次是在10.1国庆长假过完后，我们把180多项工作任务都罗列出来，召集大家开了第一次动员会，向双十一活动的参与工作人员(包括客服)详细讲解工作任务和要求，向大家表明双十一活动的重要性。由于我们去年双十一达成了日销售2156万的业绩，位居商城第二，所以这次集团领导和淘宝商城都对我们非常关注，要求我们在今年冲刺商城第一。

**班级光棍节活动策划书篇八**

我光棍，我快乐

让光棍节见鬼去吧

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

大厅

2024年11月11日

活动背景：明年的是2024年11月11日是千年一遇的光棍节，所以，今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点

2、凭埋单收据，参与大转盘，(奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品)

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张;

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

宣传内容：(短信、展架、网页)

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身!

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会!

**班级光棍节活动策划书篇九**

11月11日，如果没人搭理，那就是一个不着四六儿的日子;但如果说是光棍节，所有人都会会心地一笑：呵呵，可不是嘛，没有哪天比这一天更形象、更贴切了。光棍节这个不土不洋的节日，也被餐饮行业盯上了，餐厅纷纷推出活动庆祝这个时下年轻人中流行的节日。

活动要点：顾名思义，这个套餐完全是由11组成的，对于那些炫耀型的光有们是个不错的创意。11个光棍一起吃饭，必须在餐厅的11号包厢、进门拿的是11号的报纸、用11套餐具、吃11道菜、喝11杯饮料。每道菜都必须是符合11这个数字，例如：11个烤肉串、11个四喜丸子。吃饭要吃1小时零1分。用的餐巾纸上都要有与光棍节相关的宣言。餐厅还要为光棍节精选11首光棍情歌，作为背景音乐。

活动要点：11个单身男青年，11个单身女青年，五官端正，四肢健全，有稳定工作与收入，没有法定或非法定伴侣。活动内容烧烤，解手绳，跳圈舞，大合唱，两人三足，呼唤盲人，情侣绘画，散步聊天(分组比拼，最终落后的队伍要受神秘大惩罚)。每人1只鸡翅，1根香肠，1条番薯，1棒玉米，1支茄子，1根香蕉，一条面包，一瓶水。大食者自备丰盛午餐或烧烤材料。 献祝福,祝福网

活动要点：餐厅为参加活动的每位光棍发一个号牌，每一个号牌分为光光和明明两种。活动开始号牌一样的光光和明明组成一队做模仿快闪游戏。配合号的发给剩斗士标签，配合不好的重新组合，在进行决斗大家都找到光光和明明为止。最后大家一起享受脱光套餐。

**班级光棍节活动策划书篇十**

光棍节联谊晚会”

友万岁，单身无罪。

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。

(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

(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。

(一)，音响等设施费 。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

(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》

**班级光棍节活动策划书篇十一**

阳光sun酒吧单身节

(非常6+1等你加入)

(1)大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起“我要过单身节”的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

(2)酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜 。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

(1)本次活动的主要目的在于： 让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

(2)活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到sun酒吧的文化。

(3)活动目标：打算“将单身进行到底”的人自信地喊出“我爱单身，单身贵族就是我”。想要“脱光”的人实现“光明之恋”。

20xx年xx月xx日在阳光sun酒吧

1、卖入场券(5元一张，6人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主 ，以卖为辅)

2、精彩节目(也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目 )

3、情歌对唱卡拉ok(在宣传的时候，将事先选好的6首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名.每首歌曲报名的人限定为3对，每首歌曲将产生一对最佳组合，最终由这5对人进行最后的pk，产生当晚的冠军。 1对冠军将共同获得一张100元的带金券，其他4最佳组合将获得8折的优惠券)

4、 浪漫挤球活动( 一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得9折的优惠券。)

5、拼酒论英雄活动(酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一比拼，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。)

6、免费调酒(当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。 )

**班级光棍节活动策划书篇十二**

whn光棍狂欢之夜”

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“ whn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。

交友万岁，单身无罪。

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112019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“whn光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

(一)活动时间：11月11日晚上《 7:11---10:11》

(二)活动地点：

(三)活动对象：学校男女单身

(四)活动内容：

(1)，所有工作人员合唱《单身情歌》开场

(2)，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。

(3)，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。

(4)，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。

(5)，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。

(一)，已有资源：人力资源，场地

(二)，需要资源：物力资源，赞助商

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的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“whn光棍节狂欢之夜”吧 !这里小龙女，杨过与您有约。 这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

(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。

(一)，音响等设施费 。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

(一)，广告宣传：2人

(二)，舞台：3人

(三)，应急：2人

(四)，指挥中心：4人

(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。

**班级光棍节活动策划书篇十三**

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。

1、道具要统一，最好集体置办。

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。

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。

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。

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，最好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。

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。\"

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。

**班级光棍节活动策划书篇十四**

一、活动主题：

席间有风云，吃里找真爱。

二、活动背景：

光棍节快到来了，它是大学生自创的节目，来源于11月11日这个特殊的日子，在这个新时代大学生自创的节目中，可以感受同学们对食品和对情感的表达需求，借此良机，给同学们一个自我表达情感的机会。

三、活动目的：

通过美食缔结人际关系，寻找专属自己的口味。

丰富校园生活，弘扬创新精神

四、活动对象：

黄冈职业技术学院全体学生

五、活动时间：

xx年11月11日

六、活动地点：

中区主干道情书传情

西苑食堂二楼

七、策划主办单位：

电子商务——uc组合

赞助单位：

良品铺子、第一范文网、大学生精英论坛

八、活动内容(活动由为学生写信送信和舞会两个环节组成)

(1)学生写信送信：情书传情+报名

时间：11月8日-11月10日18:00

内容

1在天马主干道搭放两个帐篷，让大家就光棍节这一主题指定的对象写信，表明收信人和宿舍号。

2、工作人员与11月10日晚将信送至人手中(限制黄职范围)

3、征询是否想要参加假面舞会

(2)狂欢舞会

时间：11月11日晚19：30—22：00

内容

1、邀请在上一环节中报名的人到舞会参加活动，在入门处给每个参与者发放一个号码标签，男女各50对。

2、戴上面具蒙面入场。并根据号码找到自己的异性搭档。 3、主持人要求两人之间先相互熟悉，给15分钟的交流时间。然后请十对愿意上台的搭档进行游戏。每个游戏获胜者是2分。 4、给定一分半钟，要求男女生记住对方的名字、院系班级、手机号、qq号。

5、考察男女之间的默契度，将他们的一只脚绑在一起，看哪组最先到达终点。(可以采取淘汰制，淘汰后面n名)

6、夹糖游戏，在桌子前男生站在女生的后面，用手从女生的腋下伸过，手握筷子夹桌上盘子里的良品给男生吃，限时一分钟，吃最多者剩。

7、给最获胜者颁布良品铺子的良品礼物。

8、给大家讲一下良品的趣事我们的比赛，让大家发表感言

9、放舒缓的音乐，打暗灯光，让大家互相聊天，男生可以邀请女生跳舞。

九、宣传计划：

前期宣传：9月7日——9月14日

海报：

制作专门的宣传海报张贴在学校的各个宣传栏。在海报上标标明赞助商logo等。

网络、广播站等媒体宣传：

在学校广播台及英广播台以通知或者生活趣事的方式每天广播一次，在黄冈职业技术学院的网站上发表此次活动的方案，在校报上进行文字平面宣传，在学校五十多个社团进行邀请宣传。

冠名：在活动宣传中我们将采用商家的企业名称，以达到宣传商家品牌的效果。

宣传单：

发放一定量的宣传单

中期现场宣传：11月11日

展板宣传：

展板上可贴赞助商自身1-2张海报，良品铺子的良品

信封宣传：

信封上印上商家信息以及logo、良品。

活动物品宣传：

在活动中的各种游戏工具以及彩带气球桌子椅子气球可以绘上良品的logo。

海报和横幅宣传：

在活动现场也可粘贴海报和横幅。海报上商家以良品赞助商的身份出现，并可印上公司标志物。

后期宣传：

校报、广播站、第一范文网、大学生精英论坛、入党申请书网对本次活动进行总结报道，注明本次活动由良品全程赞助，同时简略介绍良品铺子的相关资料。

九、注意事项：

活动过程中注意安全，由三到四名负责人负责总协调，维持现场的秩序;活动要以愉悦为主，避免在一些游戏环节中参与者可能发生的冲突;活动结束后做好场地清理工作。

**班级光棍节活动策划书篇十五**

：光棍节兴起于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。11月11日，是单身一族的一个另类节日，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”(one\'s day)。

、：让我们广大的光棍朋友们，在这特殊的节日里，有一个放纵的舞台，狂欢的场所，能够将单身的自由自在发挥到淋漓尽致，或是在这个具有特殊意义的节日里，找到你的另一半，结束单身。

11月11日

(1) 宣传大海报一张.宣传板一张

(2)用不同颜色标上编号的纸片(分为两类，一类作为每人的编号，一类供游戏用)

(3) 白纸若干，笔5、6支;气球，贴纸彩线若干

(4)话筒至少两个，传递彩球一个或者花朵一束

(5)与光棍节相关的奖品(如：苹果、棒棒糖、甘蔗、水)

(6)照相机至少一部

(7)道具：一次性杯子、削皮道具、无线麦、打气筒

(1)分组及任务

1)外联部负责为本次活动拉赞助，接待宾客及安排他们入座;

2)人事部负责理事会成员的通知，会场的布置，，活动工具的制作;

3)培训部负责主持活动和粤语教学，调动会员积极性，活跃气氛;

4)宣传部负责活动的宣传，制作板报和整个活动过程的拍摄录影，记录本次活动的精彩一幕;

5)秘书部负责设计台词、活动的记录和总结;

6)财务部做好活动的费用计算和记录，购买活动奖品和道具;

7)策划部负责策划本次活动并协助培训部完成本次活动

(2)任务要求：

1)在活动的期间，各人员相互督查，对表现好的成员表扬，对表现不好的人员在理事会议上公开批评，确保活动顺利进行;

2)注意现场秩序的持续，成功配对的人，发编号(尽量自由进行，必要时按编号入场;

(一)准备工作

1) 校园宣传：

布置宣传板一个，贴上大的宣传海报，海报内容由宣传部制作(应注明时间、地点、主题、赞助商)

2)道具制作：

由秘书部向各部长收集游戏，并了解其需要的道具，组织理事会成员制作完成，交给人事部保管(主要是游戏用的简单工具)

3)奖品购买：

由财务部和相关部门联系，了解需要购买的物品，进行物品购买，并做好记录

4)场地申请：

向学校申教室，作为活动场地

(二)活动正式进行

1)理事会成员提前一个小时到场，布置场地(场地要求，有一定空位作为表演的舞台，黑板要求注明主题、赞助商，用气球或贴花见到装饰现场，有节日活动的氛围)

2)会员到场，理事会分组完成，人员接待及入座;

3)会长讲话，并宣布活动开始;

4)主持人带动大家唱《单身情歌》，调节一下气氛;

5)温习一下上次教学的、与光棍节有关的词语;

6)现场征求表白用语和思路，以及用粤语教会大家;

7)表白大会及模拟情人产生;

8)默契考验，情侣大比拼;

9)单身串烧;

10)再次唱单身情歌结束

(1)教学内容：

1)与光棍节有关的词汇、简单的句子：

光棍节、黄金单身、暗恋、女神、公主、男友、女友、老公、老婆、玫瑰花、花瓣雨、看海、踏浪、漫步……你是我心中那片洁白的云;你的魔力，让我从神精病成功地升级了精神病……

2)与光棍节有关的抒情歌曲:

你是我心中的一首歌等，或是用歌名编写的一段表白

3)粤语短片语言学习(为后面的游戏做基础，要简短)

(2)活动内容：

1)模拟情人一小时，表白大会：

a.鼓励会员自由到讲台讲出心中中的他得样子，在现场表白，寻找模拟情人;

b.成功的下台准备默契考验，没成功的才艺表演;

c.也可以在下面自由组合，没伴侣的待定，作为情侣挑战失败组的惩罚;

2)数字游戏：

a.将准备好的编号纸片装在一个大盒子里面，放在讲台;

b.参比情侣，一人找纸片，一人接过到舞台排序，几组一起摆出“11.11”来(最好是五组一起参赛);

c.最快的奖励，最慢的惩罚(被惩罚者，可以叫剩下的单身待罚);

3)默契大考验：

a.给3分钟时间，让刚组成的情侣互相了解;

b.参比情侣，一人发问并将答案写在纸上，另一位回答;

c.对得最多的组胜，惩罚双人表演

4)削苹果比赛：

每组一个苹果，一人削皮一人加油，最后将苹果分成两半，一人一半，最快削得最长得人胜，最差的罚表演

宣传海报：15元

道具筹备：20元

装饰品：20元

奖品：60元

总计：115元

(1)尽量关注后排成员，让每位成员都有表演的机会(横竖排点名、编号)

(2)教学期间不要乱走动，特别是在讲台前晃动

(3)教学内容不要太长，注上拼音，把长句变成短句教，在整体教

负责人：理事会主要成员

参与者：全体会员

(1)清理现场，恢复教室原貌

(2)财务部将费用统计好加以记录

**班级光棍节活动策划书篇十六**

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“ whn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。

交友万岁，单身无罪。

：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112019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“whn光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

(一)活动时间：11月11日晚上《 7:11---10:11》

(二)活动地点：

(三)活动对象：学校男女单身

(四)活动内容：

(1)，所有工作人员合唱《单身情歌》开场

(2)，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。

(3)，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。

(4)，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。

(5)，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。

(一)，已有资源：人力资源，场地

(二)，需要资源：物力资源，赞助商

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的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“whn光棍节狂欢之夜”吧 !这里小龙女，杨过与您有约。 这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

(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。

(一)，音响等设施费 。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

(一)，广告宣传：2人

(二)，舞台：3人

(三)，应急：2人

(四)，指挥中心：4人

(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。

**班级光棍节活动策划书篇十七**

速速“脱光”

11月11日

1、光棍节虽然是单身的狂欢节日，但又有哪个单身不想过情人节呢?此次活动主要是配对，希望能帮助大家脱=单。

2、整个策划的主题围绕“寻找恋人”，实现活动与营销活动的融合。

1、魅力劲舞，寻找你的最佳搭档。

2、猜谜游戏，探索有缘人心灵默契。

3、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。

4、剩下的钥匙，有百宝箱等着你开启，看看情场失意的你，更有什么幸运在等着你?

5、商场助您相亲：相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表;工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中进行现场张贴;

第一阶段：报名阶段 11月1日-11月10日

有意向的人员可以到总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

11月11日，在举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

**班级光棍节活动策划书篇十八**

商场光棍节节促销活动大致可以分为两大类，以吸引消费者注意力的方式为依据，我们一起来看一下。

1、以产品为焦点。这一部分主要是通过商品本身的价值属性为促销资本进行促销活动，来吸引消费者的注意力，比如说降价，折扣，赠送，优惠券等。

2、以活动为焦点。这一部分指的是以开展活动来吸引消费者的注意力，从而引起兴趣，激起购买欲。比如说竞赛活动，抽奖活动，文艺活动，问答活动等。

不管怎么来选择促销活动方式，都要把握一个原则，就是要把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以促销主题的形式贯穿整个促销活动，这样才能真正的吸引消费者。

商场情人节促销活动例子

1、一桶冰淇淋，单身顾客可以邀请一位异性朋友一起吃完，只有速度快并且吃相优美的一对才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。这是海淀区新中关购物中心将在2月14日下午推出的热辣情侣活动之一。

2、大成餐饮集团旗下岩岛成烘焙推出六入玫瑰造型巧克力蛋糕，只要180元;统一多拿滋推出新款巧克力甜甜圈，都是以低单价抢攻情人节商机。

3、新世界货冬装出清2折起 2月13日-15日，满一定金额赠“八喜冰淇淋蛋糕”“16件套锅”等,青春馆广场“一吻定情”接吻大赛、情歌对唱比赛等

4、贵友大厦 大部分商品5-8折 情侣对戒展卖、购物赠礼;13日至15日千足金216元/克、铂金286元/克。

5、据了解，重百尚熙百货推出了消费满600元(特殊商品3000元)抽奖活动，奖品包括巴厘岛游，而重百南坪商场与尚熙百货的消费金额一样，奖品包括丽江双飞五日游。

**班级光棍节活动策划书篇十九**

光棍节不孤单 没有他，你还有我

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备。(网络宣传 女人城海报派发)

中期(11月11日)活动进行时(采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引最大值。)

后期(11月11日之后)后期船舶上\"炒冷饭\"，回顾活动，进行二度传播。

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电影票1张(可选热门电影，如《雷神2》)。

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电影票2张(可选热门电影，如《雷神2》)

**班级光棍节活动策划书篇二十**

一、活动主题：

席间有风云，吃里找真爱。

二、活动背景：

光棍节快到来了，它是大学生自创的节目，来源于11月11日这个特殊的日子，在这个新时代大学生自创的节目中，可以感受同学们对食品和对情感的表达需求，借此良机，给同学们一个自我表达情感的机会。

三、活动目的：

通过美食缔结人际关系，寻找专属自己的口味。

丰富校园生活，弘扬创新精神

四、活动对象：

黄冈职业技术学院全体学生

五、活动时间：

xx年11月11日

六、活动地点：

中区主干道情书传情

西苑食堂二楼

七、策划主办单位：

电子商务——uc组合

赞助单位：

良品铺子、第一范文网、大学生精英论坛

八、活动内容(活动由为学生写信送信和舞会两个环节组成)

(1)学生写信送信：情书传情+报名

时间：11月8日-11月10日18:00

内容

1在天马主干道搭放两个帐篷，让大家就光棍节这一主题指定的对象写信，表明收信人和宿舍号。

2、工作人员与11月10日晚将信送至人手中(限制黄职范围)

3、征询是否想要参加假面舞会

(2)狂欢舞会

时间：11月11日晚19：30—22：00

内容

1、邀请在上一环节中报名的人到舞会参加活动，在入门处给每个参与者发放一个号码标签，男女各50对。

2、戴上面具蒙面入场。并根据号码找到自己的异性搭档。 3、主持人要求两人之间先相互熟悉，给15分钟的交流时间。然后请十对愿意上台的搭档进行游戏。每个游戏获胜者是2分。 4、给定一分半钟，要求男女生记住对方的名字、院系班级、手机号、qq号。

5、考察男女之间的默契度，将他们的一只脚绑在一起，看哪组最先到达终点。(可以采取淘汰制，淘汰后面n名)

6、夹糖游戏，在桌子前男生站在女生的后面，用手从女生的腋下伸过，手握筷子夹桌上盘子里的良品给男生吃，限时一分钟，吃最多者剩。

7、给最获胜者颁布良品铺子的良品礼物。

8、给大家讲一下良品的趣事我们的比赛，让大家发表感言

9、放舒缓的音乐，打暗灯光，让大家互相聊天，男生可以邀请女生跳舞。

九、宣传计划：

前期宣传：9月7日——9月14日

海报：

制作专门的宣传海报张贴在学校的各个宣传栏。在海报上标标明赞助商logo等。

网络、广播站等媒体宣传：

在学校广播台及英广播台以通知或者生活趣事的方式每天广播一次，在黄冈职业技术学院的网站上发表此次活动的方案，在校报上进行文字平面宣传，在学校五十多个社团进行邀请宣传。

冠名：在活动宣传中我们将采用商家的企业名称，以达到宣传商家品牌的效果。

宣传单：

发放一定量的宣传单

中期现场宣传：11月11日

展板宣传：

展板上可贴赞助商自身1-2张海报，良品铺子的良品

信封宣传：

信封上印上商家信息以及logo、良品。

活动物品宣传：

在活动中的各种游戏工具以及彩带气球桌子椅子气球可以绘上良品的logo。

海报和横幅宣传：

在活动现场也可粘贴海报和横幅。海报上商家以良品赞助商的身份出现，并可印上公司标志物。

后期宣传：

校报、广播站、第一范文网、大学生精英论坛、入党申请书网对本次活动进行总结报道，注明本次活动由良品全程赞助，同时简略介绍良品铺子的相关资料。

九、注意事项：

活动过程中注意安全，由三到四名负责人负责总协调，维持现场的秩序;活动要以愉悦为主，避免在一些游戏环节中参与者可能发生的冲突;活动结束后做好场地清理工作。

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