

# 2023年十一团日活动方案(大全8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 十一团日活动方案篇一

### “光棍节狂欢之夜”

在这个特殊的日子大家聚在一起，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。

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“xx09——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。

：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1111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“xx09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

（一）、11月11日晚xx□00——22□00□

（二）、活动地点：教学楼201（或401）教室

（三）、活动对象□xx09——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、、、

8、（1）十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，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）评出大侠和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。

(1) 教室申请及布置□□xxx□

(2) 嘉宾邀请□□xxx□

(3) 活动主持（廖xx□

(4) 活动现场气氛调动（李xx王xx□

(5) 活动中节目表演□xx□

(6) 活动前、中、后期宣传（刘xx□

(7) 总策划，细节商议（张xx廖xx□

(8) 活动整体把握（廖xx□

(9) 现场纪律和卫生（罗xx□

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。

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。

## 十一团日活动方案篇二

“金九银十”这一传统商业旺季即将到来，为抓住百货零售的黄金季，创销售佳绩，结合xx商场年度促销预案以及节日、时令特点，提出十月一黄金周前后促销活动方案。

(一)主题：抢鲜黄金周 满288送238(折扣券)

(二)时间：9月21——23日

(三)活动策划

全场满288送238(券)，赠券分为200元券和38元券两张，200元券可以当场消费，38元券为限时消费券，仅供黄金周期间使用且仅限穿着类商品使用，以此与黄金周消费形成连动。

(一)主题：狂购黄金周，炫礼九重天

(二)时间：10月1——7日

(三)活动策划

本次黄金周促销活动形式为“九重炫礼”，包括全场的大活动及各卖场主题活动，针对不同消费额度的消费群，以鼓励提高单人累计成交额为目的，策划以下两个全场活动，其它七重炫礼由各场馆和品牌提供。

1、炫礼第一重——幸运扑克计划，疯狂千元大礼

幸运扑克计划每日一发，一共7发。

由店内商家提供商品做为促销礼品，每品牌以售价500元为标

准，可以是一件也可以是几件，单品价值高或不方便提供商品的商家可由代金券代替。礼品按价值由大到小与52张扑克牌一一对应。

所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单日百货服饰类累计消费超过1999元、黄金电器类累计超过19999元，即可参加活动，抽取52张扑克牌，兑换52件礼品中的一件，先符合条件者享有优先抽奖权。

选择两家商家提供两件价值不低于千元及五百元的礼品，分别代表扑克牌中的大小王，黄金周期间每日黄金电器类和百货服饰类单类累计消费最高的消费者可分别得到这两件千元大礼。

活动场地：共享空间，正门入口最醒目位置

活动需要准备的物料为kt背景板、活动桌、抽奖箱、扑克牌、活动详情水牌。

## 2、炫礼第二重——累计赠礼券，多买多多赠

黄金电器类商品和百货服饰类商品累计购物价值超过5000元和500元，即赠20元限时礼金券，每超过1000元和100元，多赠5元，礼金券限定10月8—31日使用，以拉动黄金周后淡季销售。

(以上两种优惠可同时享受)

## 3、炫礼第三重——精致鞋品，靓丽彩妆

活动地点1f时尚精品馆

活动方法：欧珀莱购物满420元，送精美礼品。

百丽部分商品5折。

百思图、星期六全场6—8折。

4、炫礼第四重——浪漫初秋，花嫁之禧

活动地点：黄金珠宝馆

活动方法：“衷心所爱”饰品有奖评选。

饰品修理费5折。

珠宝专家咨询。

5、炫礼第五重——秋日霓裳，新品上市

活动地点：女装馆

活动方法：简凡购物满350元赠精美丝巾一条。

应大购物赠化妆毛刷一把。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

6、炫礼第六重——绅士风度，名流之选

活动地点：男装馆

活动方法：雅戈尔部分商品8折，满1000元送领带一条。

乔顿新品9折。

宝马全场6—9折。

其它品牌更多优惠，更多精美赠礼。

## 7、炫礼第七重——纷纷童装，柔情绽放

活动地点：内衣童装馆

活动方法：购童装满200赠精美礼品。

床品全场满100减40。

安莉芳满299赠精美内衣一件。

舒雅部分内衣5折。

## 8、炫礼第八重——青春无极限

活动地点：休闲运动馆

活动方法：全场满不同金额赠送不同价值精美礼品。礼品包括双星运动袜，牛奶杯，微波盒套装，名牌运动背包。

## 9、炫礼第九重——时尚数码，格调生活

活动地点：手机数码馆

活动方法：购买手机数码产品，全场满1000元减10元。

## 十一团日活动方案篇三

淘宝网双十营销策划书。

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。即将到来的双十一，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。

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。

## 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：

(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网来维权。

双11是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

2021年11月11日

1、赠送

2、有奖销售

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费发票即可参加中秋大抽奖。

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

## 十一团日活动方案篇四

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

11月9日-11月11日

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)

11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二购物有礼幸运随行(11月9日-11月11日)

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名xx超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本xx元，奖品成本xx元，总计xx元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本xxx元。

3、海报及广告宣传费用xxx元。此次活动预计总体费用xxx元。

(注：活动xx元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

- 1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2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。

## 十一团日活动方案篇五

### xx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

xxx

#### 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xxx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日晚上6：30-9：00；

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪；

(三)活动对象□xx全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人；

(四)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。

## 十一团日活动方案篇六

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20xx年11月11日。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在xx购物的顾客，单张水单金额满xx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xx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2000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xx元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□xx份)

购物满xx元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□xx份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本xx元，奖品成本xx元，总计xx元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本xxx元。

3、海报及广告宣传费用xxx元。

此次活动预计总体费用xxx元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x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。

## 十一团日活动方案篇七

双11·脱单季---告别单身小时代

20xx年10月25日—11月13日

1□20xx年新品会员享8.8折优惠；

2、部分产品7折起；

3、满额换购，聚划算

一次性消费满1000元，加11元即可换购价值200元以内的商品；

一次性消费满2000元，加11元即可换购价值400元以内的商品；

一次性消费满3000元，加11元即可换购价值600元以内的商品；

一次性消费满4000元，加11元即可换购价值800元以内的商品；

以此类推。

本次活动最终解释权归努xx男装直营店所有。

## 十一团日活动方案篇八

“低价风暴全民疯抢(亲,你买了吗?)”

20xx年11月11日。

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x购物的顾客,单张水单金额满x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x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20x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x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□x份)

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□x份)

(甜蜜有限,礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本x元,奖品成本x元,总计x元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x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。