

# 2023年艺术培训学校双十一招生方案 双十一的活动方案(实用7篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 艺术培训学校双十一招生方案篇一

过得不是光棍节，是一种境界！”

每年的这一天，一直习惯单身的你是否感到寂寞孤独？繁忙的学习与生中的你是否感觉糟糕透了？忧郁的眼神是否表露你对美好生活的向往？。那么现在有一个好的机会，那就是来到“ 哥姐过得不是光棍节，是一种境界”的主题活动中释放你久违的激情，给自己一个机会好好放松一下。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，请首先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！

“单身无罪，光棍光荣！”

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，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做准备，为了促进中国人口的发展，为了群友们的将来，为了守卫世界的和平，贯彻爱与真实的邪恶，为了... 特此举办此

次活动!

20xx年11月11日

10号统一通知

群员

经过商议，特此宣布

2、11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣!”

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(他)的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“哥姐俩过得不是光棍节，是一种境界!”的主题活动吧!这里牛郎，织女与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

1、制造气氛的要积极主动。

2、自身注意安全，后果自负。

3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。

4、本活动乃健康文明有良有序的活动，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。

5、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

# 艺术培训学校双十一招生方案篇二

xx美容院与你共度双十一光棍节

20xx年11月05日—11日

所有的新老单身顾客

光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，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，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

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。

2017双十一活动策划方案

双十一的活动方案

2016年双十一活动简报

## 艺术培训学校双十一招生方案篇三

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。)

## 艺术培训学校双十一招生方案篇四

这个阶段淘宝卖家主要就是需要做好活动目标设定。

### 二、双十一前的执行部署

1. 安排、库存准备，避免出现人手不足，库存短缺；
2. 本预算清楚，避免出现卖越多，亏越多的状况(往年很常见)；
3. 装修，营造双11活动气氛；

4. 户提前预热营销(短信、旺旺群等方式);
5. 当天卡点争夺有效流量(避免与大卖家冲突)。

### 三、双十一当天的执行落地及之后的筹备。

首先要先给自己的店铺定一个双十一的目标，包括营业额、转化率、流量、客单价。另外还要定一个预热期间的目标，这个目标主要是收藏、优惠券发放数、老客户激活数量，因为这部分的流量会成为我们双十一的自主访问流量，十分关键。

#### 1. 客单价的目标制定依据:

2. 转化率目标的制定依据: 这里面的幅度范围，都是我们经过了数百家不同级别的店铺几年的双十一数据进行分解，结合淘宝大数据得出的，并且已经经过无数个店铺的验证，这里面最关键的地方就是，我们区分了每个渠道的转化率，而不是只是定全店的转化率。因为每个店铺各个渠道的流量比例都是不同的，如果不拆分，那么我们设定的目标转化率就会严谨，也会失去方向去在不同的渠道优化流量。

一样的道理，对于访客的目标，我们也要区分渠道。这里面有出现一个“预热收藏入店率”，意思是：假设我们在预热期间，有100个客户收藏了我们店铺，那么可能在双十一当天，只能有30个客户会进店访问。并不是所有预期收藏都会进店的，优惠券在预热期间发放出去，也不是双十一当天都能回来，也只能是20%左右的比例回访。老客户，要剔除无效的用户，保留有效用户数，再乘以20%，会场和自然流量都是平时的2-3倍。直通车我们要根据自己店铺需求去安排，要衡量我们的利润空间，不要盲目。钻展，双十一抢的很厉害，如果预热期间都不怎么发力，双十一当天获取流量击毁很渺茫的。

首先，第一部分我们先把店铺的原有真实数据填写出来作为

参考;其次,我们做一个双十一当天目标的分解,分解方法按照我上面说的进行即可;最后,我们还要做一个双十一之前预热的分解表。右上角红色框的数字是我们双十一目标30000元,底部的红色框是我们在预热期间一共的推广预算14250元。再加上中间红色框我们在双十一当天要付费引入流量1259个,按照网络刷单盛行的时代,相信大家对淘宝刷单都不陌生了,那么淘宝刷单怎么刷?淘宝刷单兼职靠谱吗?有没有好的刷单平台推荐?应广大网友需求,开淘小编给大家推荐一个非常专业靠谱的刷单平台虾淘淘,让商家刷的安心,也让刷客赚的放心。元计算,要花费1259元。那么我们得出一个结论是:我们还是能够不亏损的,证明我们这个30000元的目标,还是靠谱的,不会虚高,也不会过低。

## 艺术培训学校双十一招生方案篇五

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？

活动阶段：

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xxx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xxx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。

## 艺术培训学校双十一招生方案篇六

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪

(四)活动对象：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。

## 艺术培训学校双十一招生方案篇七

如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。

比如说，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办?说白了，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

第一，选款。也就是说，用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算。淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少？大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划。好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货。既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说完卖了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理。搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货。根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理。发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办？该如何解决，这些都是要考虑到问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层。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。