

双十一活动策划方案及文案(汇总5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

双十一活动策划方案及文案篇一

第一部分是打基础、增销售的部分，时间节点是在10月10日至10月31日，这部分主要活动是聚划算活动和店铺优惠券发送活动，当然这段时间也不局限于只是聚划算的商品团和品牌团，如果开通淘金币权限的，淘金币活动同样是可以参加的，另外像品牌特卖也是可以的，只要是一切能上的店铺活动，都可以申请参加。

第二部分是预热。预热活动也是直接影响到双十一当天业绩的关键部分，预热是双十一的前奏，预热的时间节点是11月1日至11月10日，活动内容主要包括双十一当天使用的店铺优惠券推送、提醒消费者提前加入购物车、参加官方预热活动、crm维护和营销、sns推广。

对于卖家来说，预热这十天除了通过合作预热活动拉新会员之外，对于用户群基数较大大卖家，预热期间最最重要的事情是crm维护和营销。具体分成几步，每一步采用什么样的手段来激活、维护已有的老会员，吸引老会员领取双十一优惠券，提前把目标商品加进购物车，双十一当天能回来下单购买，是值得各位卖家要深思的问题。

第三部分就是双十一当天。双十一当天的营销活动主要是根据当天官方赛马时间点和规则来定，不同时间段有不同时间段的玩法，当然全场1-5折是必须要有，满就减也是不可缺少

的。但是除了这些常规款外，我们是不是可以进行一些玩法的创新呢？以下是两个活动设计思路，可以作为参考：

刺激用户购买：

第1、88、888、1888……用户的激励

限量购产品销售(稀缺感)

售罄产品公布(紧迫感)

赠送礼品

vip会员包装

提高客单价：

关联营销满额就减、买多折上折对高客单价用户进行奖励提高单包件数买多件享优惠

在做双十一营销计划指标内容的时候，明白双十一关键指标所包括的是那几个信息维度，这里重点讲一下双十一营销计划表纵轴中的几大关键指标：

会场位置：我们要根据双十一审核结果，明确自己所在的会场，双十一有主会场，分会场之分，当然，我们如果在分会场，也要通过赛买规则争取主会场。12年的时候还有一淘会场，另外就是双十一当天是否有聚划算的品牌团或者商品团支持。根据当天会场资源进行接下来的各项指标预估和制定。

业绩指标：这里的业绩指标有两部分组成：第一部分是自然流量带来的业绩指标，第二部分是根据会场预估所能实现的双十一业绩指标。业绩指标是可以根据上一年度相关数据，或者竞争品牌相关数据作为参考来预估和制定。

客单价指标：这里的客单价指标是指的双十一当天预估的客单价，同样也是根据不同会场的折扣要求和消费群的区分，以及商品价格的不同来制定相对应的客单价。可以参考上一年度双十一的客单价数据，或者竞争品牌的相关数据。

转化率指标：这里的转化率指标是指的双十一当天预估的转化率指标，同样也是根据不同会场的流量情况和消费群的区分，以及商品价格的不同来制定相对应的转化率。可以参考上一年度双十一的转化率数据，或者竞争品牌转化相关的数据。

流量指标：这里的流量指标分为两部分，一部分是自然流量指标，另外一部分是已购买流量指标。根据双十一目标业绩，结合客单价，转化率以及自然流量这几部分的数据，计算出完成目标业绩的流量缺口，确定所需要购买的流量数据及预算。

双十一货品准备是根据业绩指标，再结合商品品类架构、商品单价、售罄率等指标来进行核算和准备的。

在双十一货品规划的时候，要从两部分来考虑，一是在售商品的数量和品类，二是上新商品的数量和品类。不管是在售和即将上新的商品，总数有多少，哪些是重点品类商品，都要有具体的规划。

货品准备的关键指标：售罄率、件单价、销售指标

货品准备的计算公式：备货总件数=(销售指标/售罄率)/件单价

假设品牌商双十一要完成1000万目标业绩，需要备多少货呢？

一般按照女装的售罄率约40%核算，最低销售额800万，那么需要备货20xx万。如果件单价100元，那么需要备货20万件。

备货量在自己可控的范围，原则是好产品才有好转化，首先选产品有以下几项参考指标：

- 1) 好评率较高的产品
- 2) 销量持续增长的产品
- 3) 有利润空间打得起价格战的产品
- 4) 能否带来大流量的产品
- 5) 适合与多个套餐组合的产品
- 6) 相对竞争对手具有差异化或者具有明显优势的产品
- 7) 有强大库存供应支持的'产品
- 8) 具有价格吸引力的产品

货品结构分析：确定主推品类、主推产品，按热销、主推、引流三个维度进行了划分。选择有深度的商品(如5000件以上)进行单独的策划包装,做成明星商品,同时在明星商品、引流商品页面搭配关联销售商品。确定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。

- 1) 货品大类占比(大类的库存深度区间、价格区间)
- 2) 货品主推大类的挑选
 - a,明确各类别的主推价格带、占比、款数、数量;
 - b,主推款的提前赛马;
 - c,畅销、滞销的货品占比分析

3) 进行详细的库存盘点，根据不同类别产品的动销率来制定相应的安全库存。

双十一活动策划方案及文案篇二

相信大家都知道练习瑜伽对身体很好，不过很多人都是一时激情，三天打鱼两天晒网，久而久之就不了了之了。其实，瑜伽的成果不是十天半个月就能很好地显现出来的，需要我们长时间的坚持练习才能达到我们理想的效果。

朝九晚五的上班族？充分合理利用零散时间

如果你是一个朝九晚五的上班族，有时还有加班的困扰，周一到周五的空闲时间少得可怜。你可能会觉得坚持瑜伽练习根本就是天方夜谭。

其实，如果能够充分合理利用零散时间，完全可以化不可能为现实。时间分配清早起床和晚上入睡前利用10~15分钟练习瑜伽呼吸和冥想；午餐前和下午茶的工作间隙利用瑜伽体位活动头、颈、肩，利用桌椅做一些原地的扭转和伸展。

除此之外，周末的早晨放弃赖床的习惯，清晨的瑜伽练习能给你的周末生活一个精力充沛的开始；固定参加周末的瑜伽课程，生活会变得健康充实，而这些良好的感觉会加强你坚持练习的决心和信心。

练习时间雷打不动

你是一个工作时间由自己安排的自由职业者，那么作息时间不规律可能会是你无法坚持瑜伽练习的较大障碍。在这种情况下，你需要给自己设定一个雷打不动的练习时间时间分配较好是早上8点以前，一般此时你不太可能接受新的工作，所以注意力不易被打扰而能集中在练习上。

这种规律的练习能让你从杂乱无序的生活状态中解脱出来，养成按时作息的良好生活习惯。身心的健康状况由此改善，坚持练习也成为理所当然的事。当然，除了固定的清晨自我练习，你也可以根据自己的时间每周参加2~3次瑜伽课程来提高自我练习水平，居家的全职主妇上午10点到下午3点间的自我练习和瑜伽课程交替进行。

2017双十一活动策划方案

2016年双十一活动简报

双12活动策划方案

双旦晚会活动策划

双十一活动策划方案

双12活动主题策划方案

双十一活动策划方案及文案篇三

无论你是不是光棍，在光棍节都不会孤单寂寞，可可西里酒吧11月11日光棍节特别策划：

一、情缘心锁，一把钥匙开一把锁，你是谁的钥匙，谁又是你的锁？入场男士每人发一把钥匙，入场女士每人发一把锁。到活动高潮时揭开谜底，看看谁是你缘分的另一半。

二、游戏：

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？

三、演唱和蹦迪穿插其中。

四、活动时间：11月11日20点---23点39分。

五、活动规则：人数：100人，免门票，要求装扮男士风流潇洒，女士大方漂亮。

六、报名时间：因为人数多，需要提前报名联系座位。

七、报名电话：

八、地址：铁岭可可西里酒吧，艺术团楼上

酒吧光棍节活动策划方案营销参考二

江苏英皇娱乐会所光棍节活动策划方案

活动一、

宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

11月11日的光棍节马上就要来临了，可和400网联合做此次活动。由400网召集参加活动的人员，消费由网友自己负责。公司提供活动的奖品及部分酒水小吃的赠送。本次活动在指定的一间大包房及一个小包，一共可容纳50人，找回自己组织

策划自己玩的特别乐趣。

本次活动的主题为“脱光&失明”行动。当然不是真的脱光或失明。“脱光”是指男光棍名草有主，“失明”女光棍名花有主。希望来参与的光棍们都能借着聚会，找到另一半。当然也有很多坚持贵族光棍的单身男女，也可以趁着活动和同是光棍的其他人纯乐一乐，放松下心情，结识点朋友，同时迎接第二天道貌岸然的继续上班做人。

在11月11日本身也有一场光棍节的主题活动，另外公司各类赞助商提供有限制，所以奖品及礼品也都是需要自己准备的，三等奖暂定为一对可爱的舞蹈玩具，二等奖为洋酒一瓶，一等奖为现金券168元或268元，游戏道具若干(实际一等奖及小礼品根据报名人数具体再定，大约活动流程如下：

23:00-0:00：选出当晚认识的一对男女，并送出一等奖。

0:00后：热舞时间

宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

活动二、

活动主题：与其寂寞、不如跳舞

11、11日英皇娱乐会所大型“脱光”交友派对

店内写真广告：

“女友几时有，把酒问青天。

不知告别单身，要等多少年？

我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。

起舞影为伴，寂寞在人间。

追女孩，妄相思，夜难眠。

不应有恨，何时才能把梦圆。

男有高矮胖瘦，女有黑白美丑，此事古难全。

但愿人长久，光棍不再有！”

户外广告内容：

有人去闷酒

有人去决斗

有人去单身晚餐

有人去加班，有忙碌的工作洗刷耻辱

有人去裸奔做彻底的光棍

还有人新生，彻底的告别光棍生涯

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

双十一活动策划方案及文案篇四

xx狂欢夜

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“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。

xxx

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。

- （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。

(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。

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。

前期宣传：

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

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。

双十一活动策划方案及文案篇五

二、活动档期划分

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备。(腾讯房产阜阳站网络宣传+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。

三、活动具体细节

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

其他优惠：

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》)