# 有趣的通知活动文案范文(实用30篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-04-22

*有趣的通知活动文案范文1一、招生传单如果我问你“宣传单的效果如何?”相信你一定会回答“一点用都没有”。无论怎样?我们必须这样认识宣传单——它曾经是一个打开未知市场的最直接、最常见的钥匙，营销市场再怎样复杂，在某些特定的阶段，我们都是靠宣传单...*

**有趣的通知活动文案范文1**

一、招生传单

如果我问你“宣传单的效果如何?”相信你一定会回答“一点用都没有”。无论怎样?我们必须这样认识宣传单——它曾经是一个打开未知市场的最直接、最常见的钥匙，营销市场再怎样复杂，在某些特定的阶段，我们都是靠宣传单去获得客户和生源的。因为，营销的本质不变，发生改变的的只是宣传品本身出现了问题，市场上的宣传品同质化严重，最终导致了消费者对宣传单的效果产生了免疫功能。

今天，我想说的是要让你的招生宣传单效果提升10倍，你应该如果去设计你的传单，让家长们觉得它的价值提升，并且要让家长可以从中获取实用的东西，的效果就是通过传单达到与家长建立起对机构的信任。(大家可以在链课商学院在课程中详细见到传单制作的策划的高明之处。

二、一元课或者课

我们做托辅机构的，眼光要远，不能有急功近利的想法。为暑假招生的前期中，我们要通过一元课或者课程来打通扩展生源的通道，制造出机构的影响力。在这样的基础上，我们一定要将自己的课程特色乘机塑造起来：课堂效率高、课程个性化、课件碾压同行对手等等。

作为托辅机构的校长们来说，这个一个绝对好的主动出击市场的机会，没有额外的宣传费用，只需投入时间，不计回报的宣传我们的特色化课程。这样的宣传手段让家长和学生免费当了一回上帝，感受了一把现场课堂带来的震撼，更容易感动家长。此方案的施行，对授课老师来说，也是一种鼓励，鼓励老师们参与到免费课程中来，根据老师们的个人能力对老师们课时费进行合理的调配，我们也会根据实际情况给各位校长们提供试课的参考和课时费的制定方案。

三、家长会形式

家长会的主题可以是个托辅机构灵活制定，最终目的都是为了提高到场率。此套方案有几个点要注意：

邀约前提——家长资源丰富

邀约话术——提前培训

主题鲜明——提高学习兴趣，提供高效的学习方法

会议主讲——是各个校区的校长主讲签

四、签约特训课程

小升初特训课程、中考承诺班招生、高考高端课程签约班等等。对原有的学生成绩进行分类，并根据不同类型的学员合理承诺，签约。下面是我在工作中做的部分分类，供大家参考一下：

基础型：分班考试成绩80分以下的：考试成绩+3——5分的，学费退50%，零提高的全额退。

分班考试成绩90——95分的：考试成绩+3，学费退30%，3分以上不退费。

小学每期12小时，每周2小时。

要想在自己的地区内打响自己的口碑，利用多种途径来宣传自己的是必不可少的。

总之，希望大家通过以上的一些途径和方案能为各位朋友提供出一些思路，起到抛砖引玉的作用，在招生上面做到，利用暑假班的机会为机构成功“升级”。

**有趣的通知活动文案范文2**

深圳的一家桑拿中心，通过微信营销，每个月的收益多了60万，这是如何做到的呢?首先要声明下，这家桑拿中心是完全合法正规的桑拿，没有涉黄的行为。

具体会所的名字就不提了，否则就有打广告的嫌疑了。

这家桑拿中心有约50名桑拿服务技师，因为其位置所在地周边桑拿会所比较多，生意不是很好。

通过专业的咨询，这家老板就采用了以下的做法。

第一步方案就是，要求所有技师学会熟练使用微信，会所给每名技师都配置一部3G手机。

然后，让所有的桑拿服务技师都开通微信，建立个人微信账号，个人头像里面放上比较青春、朝气的相片。

然后每个人起一个艺名，个性签名里面，写上比较风花雪月的浪漫诗句。

特别注明“seqing勿扰”，朋友圈里面先放一些同样时尚、青春的相片，再把朋友圈权限设定为“允许陌生人查看十张照片“。

设定之后，安排桑拿技师拿着手机去周边一些居民区和写字楼场所走动两三个小时，比如购物公园、新洲、车公庙、景田、田面等区域，这时技师的微信都会收到不少的搭讪，平均每人每天不会少于二三十次。

这么一来一个月每部技师手机就可以有不下千人来搭讪。

50名技师意味有5万人搭讪。

在搭讪过程中，要求技师们在被问及职业的时候，直接说明。

对于部分试图在外“约炮”的男性，直接拉黑。

我技师们还有一个要求，那就是不要主动邀请聊天对象来会所消费，对于外出邀请，可以采取工作忙的理由拒绝。

因为是桑拿会所，晚上技师们会上班，这个时候无法面对众多的信息，这个时候设计了一个集中聊的方式，即当技师去服务时候，把手机集中起来，统一由若干人用文字的方式回复，继续跟对方聊天。

每隔两三天的时候，就安排技师们在朋友圈里面发一两张生活照，以此维持朋友圈的活跃度。

一般来说，整个微信好友中，会有约5-6%左右的人原意来桑拿会所消费。

这样5万左右的搭讪，换来了3000左右的客人。

最后的效果也是非常明显的，平均每人消费168的套餐，每天通过微信来的客人不少于100人，周末更多，仅此一项，每月增加收入超过60万元。

这还是因为这家桑拿会所是守法经营的，没有涉黄服务，因此价格上不去，否则成交那就是数百万了。

而后为了吸引更多的客户进来，也尝试过陌陌，将这些陌陌的用户吸引到微信上来，但是操作不是很理想，而且陌陌经常的封号，这种方法就至此告了一段落。

这就是这家桑拿中心的微信营销的方法，看似很简单，但分析后就发现他们做到了几个要点：

1.切入目标人群喜好。

所有技师的照片都是具有青春气息的，而同时为了告诉用户他们是合法的桑拿服务，特别注明“seqing勿扰”，融入潜在消费者群体的同时，也告诉客户桑拿服务的合法性。

2.不直推广告。

该桑拿中心从来不主动邀请用户来消费，实际上，这样做也是毫无意义的，因为用户最不喜欢的就是各种推送的广告信息了。

3.真诚。

当用户询问及时身份的时候，毫不隐瞒，这些就可以增强对方对自己的信任度。

当然，其中值得借鉴的地方并不只这些，这里就不再一一分析了，大家可以自己去参悟下，同时也可以对照自己行业和产品的特点，制定适合企业的微信营销方案。

**有趣的通知活动文案范文3**

微信线上互动活动策划方案

(一)方案主旨

由主办方商学院文化部运营的微信平台久加久《乐酒志》(通过线上与粉丝的互动活动，将酒产品作为奖品，对《乐酒志》以及酒产品进行双向推广，同时又能吸引更多的粉丝。

力求让《乐酒志》的平台品牌化，在酒行业营销杂志，及新媒体领域具有更高影响力。

(二)活动方案设计

A、活动规则

《乐酒志》微信线上活动分为两个环节：互动环节、获奖反馈环节。

一、互动环节细则

方式一：闯关问答

微信回复“乐酒志(或活动序号)”开始答题，进入闯关，答对一题方可进入下一个问题，回答错误可继续回复答案，直至获取下一道题目继续游戏，答对最后一题后将会有“恭喜通关” 的提示，要求参与者将此页面截图，并发送至《乐酒志》微信平台。

在规定时间内发送截图的人中，随机抽取获奖者。

方式二：整篇问答

发布推送问答题目的文章，开展问答互动。

**有趣的通知活动文案范文4**

一、 二维码宣传

平面广告宣传

结合咖啡的平面媒体合作商，根据广告版面大小设计不同风格的广告宣传图片，突出二维码优惠项目，结合这次要在微信上举办的抽奖活动广告的宣传语一定要有诱惑力。比如这期的报纸广告就可以这样设置(仅供参考，配合广告公司把广告的最大效益利用起来，让粉丝快速增长，如果版面很大，还可以写一些具体的抽奖内容和办法)

1、 关注，马上有惊喜，更有价值4999的IAPD等着你!

2、 马上有礼，详情关注微信公众平台

3、 温暖新春送礼，大礼奖不停，活动期间更有价值 4999元的IPAD，珍贵红酒，上万份现金抵用劵等着你哦!!

本地商圈QQ群宣传。

虽然这种方法不新奇，用多了也会让人有点反感，但是要有这样一个理念。“我不是来打广告的，我是来给大家送礼的”在群里和大家多活跃气氛，适当的发点二维码图片和抽奖活动，大家对新奇的事物还是充满好奇心的。

线下活动宣传，在举办线下活动的时候千万别忘记了二维码。要有一种让二维码无处不在的理念，当然我说的二维码并不是冷冰冰的白底黑白的二维码，二维码要要新意的创意，要让人有扫描的冲动。人扫描二维码往往是两种心态，要么是被二维码上面的优惠内容或者是抽奖更或者是对二维码背后的公众号有需求，要么是出于好奇，或者是被二维码本身所吸引。如果我们的二维码兼备两者，那么还拍没有人扫描?

线下活动中，X展架，易拉宝，海报，都要醒目的张贴出二维码，而活动的主持人也需要多引导消费者进行二维码扫描。把线下活动和微信线上活动相结合，比如现场关注抽奖，或者是现场的营销抽奖。打个比方，在一次活动过程中，我们的主持人邀请大家扫描二维码，告诉大家一会儿会有惊喜，在大家扫描之后，主持人叫大家回复“大转盘”或者是“港湾送礼”等等字样，进行现场抽奖和奖品派发。

店内广告

店内的广告同样是很重要的，不同的位置贴设计不同的二维码，比如吧台，可以放一个支架来放置二维码图案。过道可以放一个二维码的指路牌等。店内的二维码不要千篇一律的重复，把二维码做成一种文化。

门口、菜单、吧台、名片、厕所、桌子、楼道、店面形象等。这些都是二维码的放置之处。

还有很多二维码宣传的手段，比如可以在人流量大的地方，去收二维码，叫路人扫描有些商家叫自己员工穿上卡通人物的装扮(米老鼠和唐老鸭)，去大街上和路人合影，以手机二维码。不过这需要耗费一定的人力资源，具体可以根据商家的实际情况来开展。二维码作为最主要的获取粉丝的接口，没有粉丝就谈不上微营销了。微信营销的实质是是对已有客户群体进行二次营销，正因为是已有的客户群体，所以在客户定位上就非常的精准了。

二、 活动策划

微信的抽奖活动要成为其主打亮点，人都是好奇的心理，如果能在微信上面进行一系列的体验式抽奖，那么客户自然会非常乐意接受。 目前我们的营销活动有三个：大转盘、刮刮卡、砸金蛋 这三个活动的本质都是一样的，只是表现形式不一样而已。

每个活动均可在后台设置每一个奖项的中奖概率，比如把一等奖中奖概率设置为0%，每一个活动的触发机制都可以是任何一个关键字。比如要触发大转盘活动，可以给大转盘活动绑定关键词“港湾送礼”等，这些都可以在开启活动的时候来设置关键词的。 建议三个活动换着进行，活动的频率在前期可能要高点，以后频率慢慢低点，前期主要是吸引消费者，积累人气。

第一期活动暂定为大转盘抽奖活动，大转盘在实际使用过程中是最受消费者青睐的。可以连续搞两期以上。

第一次活动的大奖可以定为IPAD 或者 是类似的产品，要足够吸引眼球。 二等奖奖项也可以设置得偏高，中奖概论也可以设置为0% 四五等奖可以适当的偏少，五等奖可设置中奖概率为100% 具体的设置要根据港湾的具体情况来实行

三、 全员行动

负责人和店长做好全面协作工作。 收银员负责核对中奖名单。前台服务员除了做服务员工作外应该在客户上菜室、结账时提醒客户扫描二维码，并告知扫描二维码有优惠活动，还应该指导客户进行二维码关注和协助客户进行抽奖 港湾的所有员工都必须有自己的微信号，并每天分享至少一次港湾微信公众账号的优质内容，可以是图文消息，也可以是活动界面，也可以是电子菜单。 必要时建立严格的奖惩机制和任务机制。

1、针对上面说的每个员工都分享港湾的微信公众平台的内容到朋友圈，也可以建立奖励制度，如果有朋友评论或者是转发则给予奖励。

2、比如，每个服务员每天至少引导20个客户关注港湾的微信公众平台，超出后进行奖励

3、引导客户分享中奖信息到朋友圈，并进行奖励。

四、老会员维护

老会员的维护工作也非常重要，当平台有一定粉丝数量的时候，要做好老会员的维护，老会员的维护通过和平时的消息群发相关活动的参与。

特别要说明的是消息群发功能，频率不宜过高，每周3-4次为益，因为现在每个人手机里都有十几个或者更多公众账号，如果每个公众号每天都发一条消息，那么，势必造成信息干扰，会有被粉丝取消关注的可能，如果十天半个月都不发消息的话，又会让粉丝觉得关注这个微信公众平台的的价值不大，也有被取消关注的可能。

再者就是群发消息的内容，不要直接发送太广告的东西，粉丝不希望在微信上面被动接受广告，建议微信平台平时多发高端生活礼仪方面的知识，例如红酒品鉴、牛排知识，用餐礼仪，甚至是一些菜品的制作流程等等

群发消息也不一定必须是图文消息，可以是一张图片，一段文字(200字左右)，最好能引起消费者共鸣，再配合我们提供的微论坛，微投票，微调研，可以帮助更了解消费者，从而不断改进自己，提升自己。

**有趣的通知活动文案范文5**

公司各部门：

“年会”，是公司一年一度不可缺少的“家庭盛会”。年末岁初，通过年会这种形式来组织各种活动，激扬士气、部署战略、制定目标，奏响新一年度工作的序曲。

年会总结回顾20XX年度各项工作，对20XX年工作做出安排和部署，表彰年度各项先进，增进公司内部员工的交流和沟通，促进公司的企业文化建设，同时计划20XX年年会邀请供应商参加，分享公司一年来的业绩成果，以快乐开心的气氛，加强与供应商的合作和沟通。

20XX年年会主题：激情、创新、融合、跨越

为更好的组织20XX年公司年会，通知如下：

1、公司组织文艺节目演出，要求以部门为单位上报演出节目。每个部门都必须有节目。人员比较少的部门可以组合。

2、个人节目以部门为单位汇总上报，

3、公司征集节目策划和年会节目主持人，欢迎广大员工积极推荐和参与，一经入选，将有一定的奖励。

请广大职工积极参加，以饱满的热情、精彩的节目，迎接20XX年公司年度“家庭盛会”。

**有趣的通知活动文案范文6**

为提升舜和国际酒店海鲜超市、巴西烤肉餐厅人气，增加餐厅消费，使之与微信粉丝之间加强互动，并带动粉丝数量的增加，特制定如下餐厅微信粉丝互动活动营销方案：

一、微信互动活动之推送信息

增强互动，就是要让更多的用户参与进来，可以先淡化营销，以让用户体会到微信公众平台带来的乐趣为主。随后再注入品牌价值，不是泛泛做广告。

第一步，先通过赛风微赢-微信营销平台向粉丝发起微投票活动，以此来确定餐厅推送信息内容的选择。(参与微投票的粉丝可获得精美礼品一份)

-慈善环保，公益消息

-轻松一刻，开心消息

-美食制作，教程消息

-心灵鸡汤，哲理消息

-餐饮常识，专业消息

-餐厅动态，时讯消息

二、微信互动活动之幸运大转盘

活动工具：赛风微赢-微信营销平台大转盘

活动地点：舜和巴西烤肉餐厅

活动时间：20xx年\*月\*日至\*月\*日

参与方式：

**有趣的通知活动文案范文7**

1 . 草在等他的雨，风在追他的云，我在想我的你。

2 . 雨太大了，撑伞也没用，我的意思是无所谓了。

3 . 你走的倒是洒脱，让我狠话难说。

4 . 我可以爱迩撕心裂肺，也可以走得干干脆脆。

5 . 有的人已经在发了，有的人还没开始发;有的人正准备发了，有的人压根就不想给你发。不管别人发不发，我的就第一个发来了：祝你圣诞快乐!

6 . 热风热月的思念随风远去，热情热烈的激情留在心底，立秋带来，和曾经的酷热念声拜拜，和凉爽浪漫的日子道声欢迎到来，和清新清凉的日子相拥，用清纯清晰的方式豪迈。

7 . 又是你的生日，愿你拥有一生一世的追求，一心一意的对象，一呼百应的朋友，一本万利的生意，心想事成！

8 . 用祈愿在生日的殿堂，画一个圆圈，借着生日散开的礼花，为你许下祝愿；愿你卸下所有的苦烦，带上辞旧迎新的美好心愿，步入吉祥如意的来年，祝你生日快乐无边，温馨甜蜜满满！

9 . 最怕此生已经决定自己过，没有你，却又突然听到你的消息。

10 . 徜徉在秋风中，身心惬意，自在逍遥；沐浴在秋雨中，爽心爽肺，乐不思蜀；陶醉在秋景中，烦忧无影，心情爽爽。立秋到，愿你漫步在秋的天地，开心无限！

**有趣的通知活动文案范文8**

1.昔日伯乐识贤士，今朝伯闻荐良才。

2.揽一程清风，唯愿你扶摇直上。

3.揽尽天下英杰，奔赴锦绣前程。

4.用友软件：我的未来我管理

5.闻知今世伯乐，天下良才尽得。

6.揽天下良才筑美好前景。

7.古有伯乐，今有伯闻。

8.不要以为你不是千里马，其实你只是少了一个伯乐。

9.真金不怕火炼，人才勇上资源。

10.找工作容“”功，成事业需你努力。

11.伯文伯乐，牵线千里马，做企业猎头领头羊!

12.成功的抉择，美好的前程。

13. 中国泛海控股集团：未来地产精英的舞台

14.良禽择木而栖，贤臣择君而事。

15.诚·载未来，才·领天下。

16.伯闻天下，万事发达。

17.真才实干，实现。

**有趣的通知活动文案范文9**

一、建立微信平台的官方公众账号

微信平台的公共账号限制很低，哪怕是小的个体，也可以将自己的品牌成功的在微信平台上建立账号，这也是腾讯为各企业进行营销提供的便利条件，也展示出了微信营销的大方向。

建立微信平台公众账号之后，需要巧妙的完善企业的信息，把我自身优势，推送自己的产品及服务，利用一个小工具便将宣传信息推送给用户，是一件和容易与用户建立亲很感的事情。

二、在微信平台进行营销活动

微信营销公众平台具有丰富的功能，操作也很便捷，企业想要运营的内容需要符合认证平台的需求，利于医疗咨询业务，很多信息都涉及到个人隐私，这是便需要一对一回复，还可以结合微博私信进行回复。

微信平台需要设有专门的客服管理，具备一定的专业医学知识，这一点也很重要。

三、利用微信本身特点进行营销，微信的定位功能，可以很好的向你展示附近的人群信息，定位之后跟用户打招呼，也会起到一定的广告作用

四、选择质量高的推送内容，让用户替你建立口碑，不定期分享使用的医学知识，这些有用的信息都会引得用户的分享，无形中形成了对企业的宣传。事后对分享内容的反响进行整理分析，不断改进，不断创新。

五、建立微信客户档案，在特殊节日想用户推送祝福信息，建立良好的沟通关系，使您的企业在用户的口碑中的美誉度不断提升。

以上操作并没有具备多大的难度，成功的关键在事先的策划及开展活动的执行，只要用心去做，肯定会让商家收到意想不到的效果。

**有趣的通知活动文案范文10**

这句词出自宋代李处全的《南乡子·除夕又作》

>南乡子·除夕又作

宋·李处全

和气作春妍。已作寒归塞地天。岁月翩翩人老矣，华颠。胆冷更长自不眠。

节物映椒盘。柏酒香浮白玉船。捧劝大家相祝愿，何言。但愿今年胜去年。

现在大家在朋友圈分享跨年文案最直接的目的，应该就是表达愿望和祝福吧。李处全这首词讲述了当时人们在除夕寒夜欢聚，享用美酒美食的欢乐景象。最后一句真诚直白，劝告大家互相祝愿，希望今年比明年更好。但愿今年胜去年，这种真挚朴素的愿望，从古至今，都是相同的。

时代不同，背景不同，但自古至今，人们过年时的美好愿望是相通的。这些诗词承载着祝福与心意，跨越百年，在被我们用作“文案”的同时，也帮助我们表情达意，传递希望和祝愿。

**有趣的通知活动文案范文11**

一、 活动主题

你(U)找(bird)茬(me)·我(I)送(give)礼(surprise)。

二、 活动内容

机械工业出版社多年来一直保持着全国汽车图书零售市场占有率排名第一的位置，为共同繁荣我国汽车产业奉献自己的力量。为感谢广大读者对我社汽车图书的支持，现推出“你找茬，我送礼”的国庆节赠书活动。

那，就赶紧给机械工业出版社汽车类的图书找茬吧!

只要您对机械工业出版汽车图书有意见、建议或是发现了书中编写出现的任何问题，您告诉了我们，并且留下联系方式，您将会收到我们为您准备的图书礼品!

三、 找茬流程：

1. 拿起您面前机械工业出版社的汽车图书;

2. 阅读找茬;

3. 选一本您希望得到的赠书(赠书清单下列);

4. 通过机械工业出版社汽车分社QQ(反馈给我社工作人员;

5. 关注下列任一微信号，坐等领奖。(参与即有奖，我们还将评选出5个特等奖，赠送U盘一个，等你来拿哟!)

Ø “机工汽车”微信公众平台——汽车图书官方微信平台，敬请关注!

Ø “汽车极客”微信公众平台——最新鲜最前沿的汽车资讯!

Ø “聊聊汽车那些事”微信公众平台——畅聊汽车天下事!

Ø “汽修邦”微信公众平台——汽车维修技师之家!

四、 活动时间

活动截止时间为201x年10月10日;

奖励公布时间为201x年10月12日。

五、 赠书清单(每人可选一册)

**有趣的通知活动文案范文12**

一、活动主题：七夕情人节

二、活动日期：/8/9(三)— /8/12(六) 4天

三、活动地点：郑州人民店、郑州花园店、丹尼斯七天地、

洛阳南昌店、焦作塔南店、平顶山华府店、

安阳德彰府店、三门峡六峰店

四、活动说明：

五、活动内容：

1、千里传情 真爱无限

活动时间：\*年8月9日-8月12日

领奖时间：\*年8月10日-8月13日

活动说明：

1、活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2、丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台“甜言蜜语秀”于第二天微信发送时段推送。

郑州人民店每天10名 赠品：丹尼斯毛巾一条

郑州花园店每天10名 赠品：丹尼斯毛巾一条

丹尼斯七天地每天10名 赠品：丹尼斯毛巾一条

洛阳南昌店每天3名 赠品：丹尼斯盒抽一盒

焦作塔南店每天3名 赠品：丹尼斯手帕纸一条

平顶山华府店每天3名 赠品：丹尼斯盒抽一盒

安阳彰德府店每天3名 赠品：丹尼斯手帕纸一条

三门峡六峰店每天3名 赠品：丹尼斯盒抽一盒

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：“千里传情 真爱无限!恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。”

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

活动的最终解释权归丹尼斯百货所有。

奖品以店内实物为准。

**有趣的通知活动文案范文13**

1、创意——乐在分享

创意是每个策划人最基本的水准体现。作为一个合格的微信营销策划人，要做到“三心二意”：信心、决心、恒心;创意、乐意。

从哪些方面来思考呢?对于这个问题，可以从微信公众平台体现的特色以及双十一光棍节意蕴去做。比如做做微互动。

很多企业提前1个月的时间就开始着手策划十一光棍节微信营销，这显然表明企业清楚的认识到通过微信进行十一光棍节的微信营销活动在整个行业的市场竞争中将会非常激烈，要想突破重围，通过微信营销活动打响品牌特色，就要了解对手做了哪些准备，自己该如何应对。例如餐饮行业，你附近的几家餐饮店都在做双十一光棍节打折促销，你再去做打折不仅没有太大的意义，而且会陷入恶性竞争，最后反而得不偿失。

2.活动推广——把握时间

活动推广时间通常会被很多策划人给忽视，其实这是一个非常重要的因素。你在上午7点~9点做活动与在晚上7点~9点做活动有没有什么区别?或许很多策划人压根没有考虑过这样的问题，然而这恰恰是做双十一光棍节微信营销的重点，试想一下，消费者使用微信最频繁的时间段是什么?上午7点~9点，上班族们通常在上班路上没有心情看微信，而还在过假期的学生估计还没起床。晚上7点~9点，刚好是大家休息娱乐放松的时间段，如果玩个即将临近的双十一光棍节趣味游戏，很多人都会乐意参与其中。

3.互动——要有趣

微信营销为什么会这么火，相信大家想到的第一个原因都是它的强互动性。

然而很多企业甚至没有客服人员，在进行双十一光棍节微信营销如果仍然不能和微信用户进行很好的互动，那么双十一光棍节微信营销将会很难成功。

4.活动布局——有针对性

活动布局是对活动的全局把控，通过微信二次开发来实施此次双十一光棍节营销活动，还是通过故事设计、有丰富内容的图文消息发布来吸引用户这些都需要策划人考虑清楚。

如果是针对儿童来开发，活动界面就需要设计得更可爱，使所有的双十一光棍节图片都卡通化，如此一来，孩子们才会有兴趣去参与企业精心设计得微信营销活动。

5.活动数据统计——分析利用

具体的统计形式，要分析哪些效果，品牌影响力要从哪些数据体现，是以天为周期来统计微信营销效果还是以小时制时间段来统计，这些都需要缜密的分析思考。在统计完成后，总结成功或者失败经验教训，并将其作为下一拨品牌宣传的依据，使所有的微信营销活动都有连续性，而非将中秋节、双十一光棍节这些营销计划都割裂开来。

**有趣的通知活动文案范文14**

情人节微信活动策划方案做什么好，且看赛风微赢-微信营销平台专家来支招如何为大家打造一个与众不同的浪漫七夕。

二、微活动引爆七夕

1、走鹊桥活动：在活动现场，用户只需扫码二维码关注商家公众号，触发关键字即可加入游戏。游戏开始后，大家就要摇晃起手机，让牛郎快速跨过鹊桥，与织女相会。如此好玩又浪漫的游戏，肯定能给大家带来火爆人气。

2、微上墙，爱就大声说出来：关注企业公众号，发送表白信息，现场大屏幕便会出现你的真情告白语。

3、摇一摇，情人节不差钱：关注企业微信号，参与“摇一摇”，便可领取商家提供的丰厚奖品。

4、摁死小情侣，单身狗定制版：而为了照顾单身人群，赛风微赢还推出一款“摁死小情侣”的小游戏，用户关注企业公众号，回复关键字即可参与且参与次数不限。

三、微信照片打印机，留下亲密瞬间

活动当天，用户只需要扫码关注企业微信公众号、发送照片就可以免费打印具有纪念意义的情人节美照，方式新颖，参与性强，想不吸引人都难。

这些七夕节微信活动，不仅很有创意，还很吸引人，增加了企业的人气和竞争力。这是一个信息爆炸的时代，如何能在一堆信息中脱颖而出，就看你是否有创意了。

结语：抓住节日时效性活动营销热潮，借力赛风微赢-微信营销平台优势来推出的情人节微信活动策划方案效果一定不赖。

**有趣的通知活动文案范文15**

1、草根广告式——查看附近的人

产品描述：微信中基于LBS的功能插件“查看附近的人”便可以使更多陌生人看到这种强制性广告。

营销方式：营销人员在人流最旺盛的地方后台24小时运行微信，如果“查看附近的人”使用者足够多，这个广告效果也会不错。随着微信用户数量的上升，可能这个简单的签名栏会也许变成移动的“黄金广告位”。

2、品牌活动式——漂流瓶

产品描述：移植到微信上后，漂流瓶的功能基本保留了原始简单易上手的风格。

功能模式：漂流瓶有两个简单功能：1、“扔一个”，用户可以选择发布语音或者文字然后投入大海中，如果有其他用户“捞”到则可以展开对话;2、“捡一个”，“捞”大海中无数个用户投放的漂流瓶，“捞”到后也可以和对方展开对话，但每个用户每天只有20次机会。

营销方式：微信官方可以对漂流瓶的参数进行更改，使得合作商家推广的活动在某一时间段内抛出的“漂流瓶”数量大增，普通用户“捞”到的频率也会增加。加上“漂流瓶”模式本身可以发送不同的文字内容甚至语音小游戏等，如果营销得当，也能产生不错的营销效果。而这种语音的模式，也让用户觉得更加真实。但是如果只是纯粹的广告语，是会引起用户反感的。

3、O2O折扣式——扫一扫

产品描述：二维码发展至今其商业用途越来越多，所以微信也就顺应潮流结合O2O展开商业活动。

功能模式：将二维码图案置于取景框内，微信会帮你找到好友企业的二维码，然后你将可以获得成员折扣、商家优惠亦或是一些新闻资讯。

营销方式：移动应用中加入二维码扫描，然后给用户提供商家折扣和优惠，这种O2O方式早已普及开来。而类似的APP在应用超市中也多到让你不知如何选择，坐拥上亿用户切活跃度足够高的微信，价值不言而喻。

4、互动营销式——微信公众平台

**有趣的通知活动文案范文16**

  为加强公司文化建设、提高公司凝聚力，公司定于本周五组织全体员工团建活动，具体事项通知如下：

  团建时间：20xx年x月xx日（周五）

  团建地点：公园

  注意事项：

>  1、户外活动，严格执行安全保障制度，听从领导的安排。

>  2、公共场合，注意环保和个人素质，不要随便乱扔垃圾和大声喧哗

>  3、注意安全，尤其是在游戏的体验环节过程中，除了自身还有其他队员的安全

>  4、自己财务，自身一定要管理好。最好不要带贵重物品。以防丢失。

>  5、建议着装运动服装和运动鞋，最好再带件备用的。防晒装备：防晒霜、遮阳帽、太阳镜、遮阳伞、防晒外套

>  6、其他：相机，备用电池或充电宝

**有趣的通知活动文案范文17**

1、酸酸甜甜，奶香浓郁，一喝就开心——酸奶工坊。

2、青海老酸奶让你随时随地品尝“青海”的味道——酸奶工坊。

3、不是因为寂寞才想你，只是因为想你不寂寞——青海酸牛奶，你我心中的最爱！

4、更新鲜，更营养，纯正香甜，青海碗装固态酸奶，是您健康的有利保证！

5、青海老酸奶——洋溢高原的气息，品味奶香的纯正。

6、鲜润爽滑，宛若凝脂，挡不住的酸爽，想不到的美味。

7、品着你的滋味儿，如同迷上花儿——青海老酸奶。

8、生态青海湖，碗装原滋味——酸奶工坊碗装酸奶。

9、一喝起就一辈子，青海老酸奶，熟悉的\'香醇和味道。

10、爱有很多种，酸酸甜甜让人心醉——酸奶工坊，来自草原的问候。

11、和宠物宝贝可以一起分享的美白奶——青海老酸奶。

12、如果不是尝过青海老酸奶的滋味，我想你不会发现，你一直停留在酸奶的最初味道。

13、青海美丽的天堂，有着洁白的雪山和牛羊，大自然赋予它纯洁的美。

14、入口即溶，味美绵长，你我亦难忘——青海猫咪老酸奶。

15、咬一口，嫩！吸一下，爽！舔一舔，醉——猫咪也爱吃的“青海老酸奶”。

16、好酸奶，就选青海碗装固态酸奶——要的就是猫，腻味！

17、不一样的滋味，不一样的健康选择——青海固态酸奶，喝出心（新）感觉。

18、味道醇香，口感爽滑，青海老酸奶，给你最实在的爱！

19、祁连山上好风光，祁连山下好酸奶——酸奶工坊。

20、青海固态酸奶，集百川灵气，聚天地精华，厚积薄发，蔚为壮观。

**有趣的通知活动文案范文18**

1 . 玫瑰是我的热情，糖果是我的味道，星星是我的眼睛，月光是我的灵魂，一并送给你——我的爱人，老婆，生日快乐！

2 . 爱妻心切，做诗传阅。夫妻情深，共付真心。

3 . 总想赢者必输，不怕输者必赢

4 . 圣诞节到了，我要送你份大礼。把快乐打包，用幸运包裹，拿顺心点缀，缠上如意的丝带，搭上一帆风顺的车，由阖家欢乐护航。祝你圣诞快乐如意幸福。

5 . 我不知你是不是我命中良人，却已打定主意绝不放你离开。

6 . 平安夜满天星，是我求圣诞老公公给你的祝福。当每一丝星光接触到你的眼光，都将化作轻柔的情呵护你甜梦到天明!愿你度过一个快乐的圣诞节!

7 . 宝贝，你的生日就在今天，祝你可爱依旧，快乐多多！

8 . 人立我犹可避天灭我不可违也。

9 . 对不起，我一直在欺骗自己，原来我一直爱的是你。

10 . 圣诞圣诞，浪漫精彩。圣诞老人，十分可爱。平安夜里，共祈平安。狂欢夜里，无人入眠。快乐分享，烛光大餐。圣诞树下，美好许愿。万千祝福，心意不变。

**有趣的通知活动文案范文19**

本方案主要针对以下几个问题

1、国庆如何开展微信活动

2、国庆期间适合开展什么样的线下活动

3、将线上粉丝引导至线下消费

4、为粉丝提供增值服务，提升粉丝粘性

解决方案

1、线上推广

2、线下活动

3、微信促销

4、增值服务

线上推广

方式一：

采用后台抽奖应用开展关注有礼活动，粉丝关注商家微信公众就有机会参与抽奖。

活动优势：简单、易操作。

开展活动重点：

1、适当的时间：在节点推出相应的活动取得事半功倍的效果

2、适当的奖品：分析顾客特点，选择有针对性的奖品

3、适当的语言：使用正确的语言吸引粉丝参与

活动二：

使用后台最新推出的产品：微礼物进行推广。

**有趣的通知活动文案范文20**

一．项目介绍

美卓潜能开发教育是广州美卓教育公司最新推出的一个有核心竞争力的教育培训项目。它采用了美国最新进的前沿教育理念，采用科学技术对影响学生成绩的四个因素进行跟踪管理。全面提高学生的学习热情与学习效率。令学生彻底告别了传统的被动的填鸭式教育。让学生真正成为了学习的主人。

根据美国教育机构的取样调查，的孩子在智力在是趋于相近水平。除了少数智力超常的孩子外，多数孩子的学习成绩取决于与其相关学习效率。由于兴趣，方法，习惯的差异性，这就导致了67%以上的学生对学习感到吃力，无法顺利掌握书本上的全部内容。调查结果显示，在尖子学生中，91%的学生学习效率是其他学生的3倍以上。由此我们可以得出相关的科学结论，学习成绩的好坏取决于学习效率的高低，提升的学习效率就一定能提高成绩成绩。

自19世纪科技的高速发展以上，教育行业也涌现了一批著名的教育理论与教学方法。这些不断更新的理论方法推动了教育思想的发展。对教育行业产生了深远的意义。回首先人的足迹与贡献。我们今天也可以自豪的宣布，我们的潜能开发项目是又一次的对行业的革新与颠覆。它将改变上千万学生的学习方式与习惯。

美卓潜能开发学习系统将被动学习变为主动学习。将好方法好思路贯穿与学生的日常行为中。解决广大学生不会学习，不懂方法的学习困扰。让成绩平平的孩子20天内学习成绩有个质的飞跃。

二．暑期招生方案。

1．招生主题：名校尖子夏令营——天才学生的秘密，让你20天快速提高成绩的方法。

2.营销招生；本次营销分为两个阶段，第一阶段为体验式招生阶段，旨在以全新的体验宣传教育理念，吸引家长关注与报名。第二阶段为多点扩张阶段，要求以点带面，形成火爆态势，树立全省样板市场。

3招生步骤:第一阶段

（1）招聘5—8名兼职派单员，最好是有责任心与亲和力的女大学生。组成4个推广小组，每两人一组。将城市内各住宅小区编号分组。每组派单小组负责5-8个大型小区。制定好相关工作制度与奖罚措施，以及相关的短期培训。将队伍打造成执行力强，业务素质过硬的团队。充分发挥好派单这一传统宣传方式的招生作用。

（2）与小区物业沟通好，在小区显眼的空地租借一小块地方做小区活动。活动以小型活动为主。最好是小型的比赛活动。以家庭为参赛单位。拉近和家长的距离，发放报名体验卷，留下家长联系方式。

（3）相关小区活动最好与其他商家一起联合举行，比如童装店，牛奶厂家，儿童摄影机构。最大限度的降低成本，扩大影响力。如果条件允许，有相关资源，可以请相关电视媒体介入报道。

（4）小区活动争取与政府事业机关合办影响力会更大，效果更好。适合合作的有市妇联，市计生委，市团委，市总工会，街道办事处。

**有趣的通知活动文案范文21**

案例一、天猫

非主流

你以为红包是那么好拿的，你以为自己真的是喵星人还是未知生物，在微信开通公众账号指出，天猫的微信就让人各种匪夷所思，尽管我们不是猫，也要对喵星人说一声“高”，实在是“高”。

来到外星球，你最想要的是什么，这恶搞版神秘之旅，你最期待看到的当然是“红包”。

但是想要得到它，你就得经历这个星球上的层层考验。

比如看图答出品牌名称，这可相当有难度。

天猫告诉我们，非主流有时也是营销的法宝。

案例二、星巴克

音乐微信

把微信做的有创意，微信就会有生命力!微信的功能已经强大到我们无法直视，除了恢复关键词还有回复表情的。

这就是星巴克音乐营销，直觉刺激你的听觉!通过搜索星巴克微信账号或者扫描二维码，用户可以发送表情图片来表达此时的心情，星巴克微信则根据不同的表情图片选择《自然醒》专辑中的相关音乐给予回应。

这种用表情说话正是星巴克的卖点所在。

只是笔者一直不明白表情区分是全智能的，还是人工服务呢?

案例三、1号店

游戏式营销

1号店在微信当中推出了“你画我猜”活动，活动方式是用户通过关注1号店的微信账号，每天1号店就会一张图片给订阅用户，然后，用户可以会发答案来参与到这个游戏当中来。

如果猜中图片答案并且在所规定的名额范围内的就可以获得奖品。

其实“你画我猜”的概念是来自于火爆的App游戏Draw Something，并非1号店自主研发，只是1号店首次把游戏的形式结合到微信活动推广中来。

案例四、南航

服务式营销

**有趣的通知活动文案范文22**

一、 背景分析：

2、不同行业依据产品性质不同会选择对于自己产品有特殊意义的节假日发起微信活动;

3、康轩的企业愿景是致力于深耕教育园地，其中幼教相关产品服务于全国的幼儿园老师和幼儿;

4、基于以上3点，9月10日教师节和6月1日儿童节是我们“小康轩幼儿教育”微信平台发起微信活动的关键时间节点;

5、“小康轩幼儿教育”微信平台与粉丝互动较少，需要发起微信互动活动，维护现有粉丝的同时快速增加粉丝量;

6、虽然现阶段积累粉丝量是首要目标，但是发起微信活动与增加粉丝量是相互作用的良性循环。

基于以上分析，我认为应该在“小康轩幼儿教育”微信平台发起教师节活动。

二、 活动主题：小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选

三、 主题说明：

用微信的人都知道微信用户其实是很懒的，他们不愿意参加活动环节很复杂的活动，甚至有时候第一眼看不懂活动规则就关闭了活动页面去刷其他简单有趣的页面了。所以我们本次活动也本着规则简单、容易参与的原则，没有选择比如幼儿教师征文活动等参与门槛较高的活动形式。

“小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选”这个主题借用“感动中国人物评选”节目的名气，再结合当下人们喜欢用手机记录生活细节的习惯和教师节这个主题。最重要的是活动规则简单，只需要参与的老师将照片通过微信发给我们再加上简单的描述就可以参与投票评选了。并且在投票评选的过程中，参与者会发起身边的同事、朋友发起投票，评选过程也是快速增加精准粉丝的过程。

四、 活动时间：8月27日--9月10日

五、 活动详情(微信文案)：

今年教师节康轩陪您过，如果您是一名光荣的幼儿教师，就赶紧来参加“小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选” 吧!作为一名幼儿教师每天生活在纯净的幼儿园您是不是痛并快乐着呢，小班孩子的哭闹、中班孩子的顽皮、大班孩子的懂事。您是不是虽然累却深爱着这份光荣的职业，在充满童趣的幼儿园每天发生着感动您的瞬间呢?如果答案是肯定的，那么赶紧来参加“小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选” 。

活动期间：20xx年8月27日-9月10日 参与对象：全国的幼儿园老师 参与流程非常简单：

**有趣的通知活动文案范文23**

  一、活动目的：为了让员工更加熟悉公司现有的业务和资源：了解公司其它部门的日常工作：增强部门与部门间，同事与同事间的沟通、交流与合作：加强公司凝聚力：提高工作效率和员工的积极性：同时布置公司下半年的工作任务，携手并进，为完成最终的目标而努力。

  二、活动主题：“敞开胸怀，自由奔放”

  三、活动时间：20xx年X月XX日下午X点：

  四、活动地点：(附近酒店会议室)

  五、活动参与主题：XXX全体员工

  六、活动主持：XX为主，各部门领导轮番上场

  七、活动形式：培训+互动游戏

  八、活动方案：(共分两个部分，共约4个小时左右)

**有趣的通知活动文案范文24**

1 . 世界上最永恒的幸福就是平凡，人生中最长久的拥有就是珍惜。

2 . 你不是塑料袋，不要总是装啊装啊装啊装的。

3 . 给你一句忠告，再喜欢也不要旧情复燃。

4 . 立秋热，白露凉，正值金秋好时光。日不短，夜不长，家庭事业多奔忙；钱要赚，身要养，拼搏健康两不忘。保平安，添吉祥，朋友祝你永安康！

5 . 认识了你，便没有了寂寞的心事；走进了你，便开始了浪漫的故事；懂得了你，便拥抱了甜蜜的时光；爱上了你，便步入了幸福的殿堂。生日到了，爱你一万年！

6 . 我总是躲在梦与季节的深处，听花与黑夜唱尽梦魇，唱尽繁华，唱断所有记忆的来路。祝自己生日快乐

7 . 我要送你一份%纯情奶糖：成份=真心+思念+快乐，有效期=一生，营养=温馨+幸福+感动。生日快乐~

8 . 亲爱的，分手后的现在我狠想你。你是否也想我了？

9 . 平安夜里报平安，声声祝福送身边。人间自有真情在，家庭和睦福无限。父母妻儿都康健，幸福生活笑开颜。朋友深情常惦念，问候不断情谊绵。祝平安夜快乐，岁岁平安!

10 . 随着圣诞夜的到来，又想起远方的同窗好友，问一声：你好吗？道一声：圣诞快乐！愿友谊长存！祝新年愉快！

**有趣的通知活动文案范文25**

一、活动通知

1、在11月20日前后开始通知在校老生双十二招生活动；

2、11月25日前后电话、短信、微信等方式通知未到校学生家长及到校咨询未成交客户；

3、360家校云“微校”板块预告、“做任务”板块发布“分享双十二活动领积分”的任务（或者学币等虚拟积分，奖励对象为使用在线作业系统的学生）；

4、资源库新家长/到访登记家长/360家校云公众平台粉丝通知双十二活动；

二、通知文案

1、短信、微信通知文案模板①

11月20日前后发送：家长您好！我校将于12月1日—12月12日期间举行“感恩X年双十二课程团购活动”，12月1日、6日、11日将会送出价值500万的课程代金券，手机登录我校360家校云、公众平台、教师朋友圈分享图文、微信群均可抢到，代金券可以在活动期间直接购买课程或冲抵部分费用；

2、短信、微信通知文案模板②

3、短信、微信通知文案模板③

**有趣的通知活动文案范文26**

1 . 如果你能闪耀阳光，你愿温暖谁的心?如果你能吹送春风，又愿舒展谁的笑?在这个平安夜里，谁是你思念的人?不论世事怎样变幻，都祝你能如愿。圣诞快乐。

2 . 生活在这个世界上，你必须学会把灾难都当做荣幸，因为连你自己的性命都是别人的恩赐，你还有什么权利争取愿望中的自由。

3 . 因为太想志祥欧巴，所以失眠了!

4 . 断送一生憔悴，只消几个黄昏。——赵令峙《清平乐》

6 . 圣诞老人送吉祥，圣诞树上挂富贵，圣诞短信传祝福，祝愿你四季招财，五福临门，六六大顺，七星高照，八方进宝，九天同庆，十面埋福，十分欣喜。

7 . 我曾为你哭过，从此你不配拥有我的微笑。

8 . 即使说抱歉，也换不回我们的曾经。

9 . 我也就一点真感情在你手上

10 . 所幸南风知我意，吹梦渡我到西洲。

**有趣的通知活动文案范文27**

教诲如春风，师恩似海深，桃李满天下，春晖遍四方! 今年9月10日是我国的第30个教师节，尊师敬校是中国的优良传统，传道授业解惑的教师，被中国人誉为人类灵魂的工程师 !为做好今年教师节的庆祝活动，营造良好的尊师敬校氛围，现就有关工作通知如下：

一、活动主题：

辛勤育桃李，师恩似海深

二、活动时间：

三、活动内容：

(一)尊师敬校宣传教育活动

1.出版“庆祝教师节”校园宣传栏，悬挂“庆祝教师节”横幅。

2.团委学生会宣传小组做好尊师视频宣传资料。

3.开展尊师敬校主题摄影展览。

4.开展文明礼仪“大声说”活动，各团支部各班组织倡导同学向老师说出“老师好!老师教师节快乐”等文明词语，以宣扬文明礼仪和尊师敬校的良好氛围。

5.各班于9月20日之前出一期以“尊师敬校”为主题的黑板报，黑板报形式多样，可采用贴字、剪画等多种元素。14级秋季新生由于参加军训故不需参与此项活动。

(二)开展“我为老师送祝福”活动

1.同学们可在校广播站免费点歌送祝福活动。(9月2-12号)

2.“赞美和祝福老师”便利贴留言活动，9月2-12日期间全校可以用便利贴写下对老师的感谢与祝福，贴在广播站门前的“祝愿树”。

四、活动要求：

1.各团支部、班要认真组织、积极参与。

2.注重宣传，努力营造良好的尊师敬校氛围。

3.寻找载体，讲究实效。各班、各支部除了参加学校布置的活动外，还要结合自身实际开展形式多样的庆祝慰问活动，努力增强活动实效性。

**有趣的通知活动文案范文28**

1.门当户对，高瞻远瞩。

2.成功的捷径，伯闻为你指明。

3.方正：加入方正，放飞梦想

4.炬力集成：“芯”动的选择

5.询伯闻天下，引四海贤达。

6.举贤纳仕，各尽所能。

7.伯闻天下名士，共创双赢未来。

8.您的人才储备库，伟才。

9.天生有才，伯闻有道。

10.长安汽车：百年长安，“职”得你自豪!

11.专业猎头，猎取人才，解燃眉之急，帮铸企业之基。

12.四方英才，伯乐至爱。

13.煮酒论英雄，伯闻识精英。

14.立白集团：梦想开始的地方

15.问君哪得清如许，唯有源头活水来。

**有趣的通知活动文案范文29**

  各部门及全体工作人员：

  在新春佳节即将来临之际，为感谢大家为公司作出积极贡献，公司将于20xx年1月17日举办团建活动。现将团建活动相关事宜通知如下：

  1。团建活动举办时间：20xx年1月17日(星期六)下午15：00--19：00，有节目人员以及布置会场人员13：00到场，其他人员能准时到场，以便团建活动准时开始。

  2。团建活动举办地点：高新技术产业开发区瑞达路68号(与合欢街交叉口)郑州光华大酒店x楼xx号多功能会展厅。

  3。团建活动内容主要包括领导讲话、娱乐节目、聚餐等项目，可带家属，家属最多限2名，望在1月5日下午下班之前汇报给企业文化传播部。

  同时，希望大家提前准备一些好玩节目，到时会有给大家展示才艺机会，以增加团建活动气氛。

  关于公司团建活动具体事宜如上，请大家按通知内容去做，望大家能够积极配合和支持！

  谢谢！

  通知人：

  日期：

**有趣的通知活动文案范文30**

  尊敬的爱上理财用户：

  为了提高爱上理财的团队凝聚力，向心力和执行力，增进员工感情和配合度，活跃团队气氛，让员工在紧张工作之余得到身心的放松，公司决定于10月31日、11月1日组织全体员工开展团队建设活动，结合爱上理财自身的。实际情况，具体的工作安排如下：

>  1、20\_年10月31日—20\_年11月1日为活动时间。

>  2、期间，客服在线值班时间为：9：00—22：00。

>  3、20\_年10月30日XX：00以后的提现将在11月2日10：00正常处理。

>  4、期间，若现有借款人未发完的标型，将正常发标，具体发标时间见发标公告。

  活动期间，请大家根据情况做好资金安排，给您造成的不便，敬请谅解！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！