# 双十一活动合同范文大全推荐46篇

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-02-01

*双十一活动合同范文大全 第一篇电商的节日双十一，在这一天所有的电商都开始举行各种促销活动作为，提升销售额是必须的。>一、活动背景：>二、主办单位：xxxxxxxx>三、协办单位：xxxxxx赞助单位：xxxxxx>四、参赛对象：xxxxxx...*

**双十一活动合同范文大全 第一篇**

电商的节日双十一，在这一天所有的电商都开始举行各种促销活动作为，提升销售额是必须的。

>一、活动背景：

>二、主办单位：

xxxxxxxx

>三、协办单位：

xxxxxx

赞助单位：xxxxxx

>四、参赛对象：

xxxxxxxx全体同学

>五、活动时间：

20xx年11月10日至20xx年11月11日

>六、活动地点：

>七、报名方式和奖项设置：

（1）同学们可以以个人和团队报名。

（2）报名时间为20xx年xx月20至xx月24日。

（3）王牌店长1名证书+奖品。

王牌团队1个证书+奖品

亚军团队1个证书+奖品

季军团队2名证书+奖品

参与奖4名证书+奖品

>八、活动内容：

第一环节：xx开店策划

活动安排：

1、参赛选手自报名之日起，根据自己的参赛选手自己的设想制定自己的xx店铺开店策划书。

2、参赛选手、团队于4月5日前把自己的策划方案以电子档和纸制策划交到活动组委会。

3、有专业老师对策划方案进行评，优秀的方案进入第二轮。

要求：

**双十一活动合同范文大全 第二篇**

趁着本次“双十一”的到来，我们决定举办一次活动好好宣传一下品牌和门店。

一、活动主题

大声告诉你心仪TA

二、活动时间

20--年11月11日

三、活动对象

年龄在18—40岁左右的单身男女

四、活动目的

既然光棍节，在店内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让店内来全副武装自己一番。店内团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为店内提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

五、活动内容

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得店内“成双成对”、“一生一世”产品套餐，这些爱的套餐都是店内免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的店内产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取店内的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在20\_年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到店内的活动中。当然如果店内真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

**双十一活动合同范文大全 第三篇**

>活动主题：低价风暴全民疯抢（亲，你买了吗？）活动时间：20XX年11月9日—20XX年11月11日

>活动内容：

活动一全场5折终极狂欢（20XX年11月11日）20XX年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（20XX年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20\_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（20XX年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。）

>活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，

总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000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。）

>活动宣传：

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。

**双十一活动合同范文大全 第四篇**

>一、活动主题

低价风暴全民疯抢（亲，你买了吗？）

>二、活动时间

20xx年11月9日—20xx年11月11日

>三、活动内容

活动一：全场5折终极狂欢（20xx年11月11日）

20xx年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（20xx年11月9日—11月11日）

凡活动期间在x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x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20\_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。（20xx年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。）

>四、活动费用预计

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000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。）

>五、活动宣传

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。

**双十一活动合同范文大全 第五篇**

包机人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承运人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、包机人于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起包用型飞机架次担任（旅客、货物、客货）包机运输，其航程如下；

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_自\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_，停留\_\_\_\_日；

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_自\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_，停留\_\_\_\_日；

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_自\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_，停留\_\_\_\_日；

包机费总共人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、根据包机航程及经停站，可供包机人使用的最大载量为\_\_\_\_公斤（内含客座）。如因天气或其他特殊原因需增加空勤人员或燃油时，载量照减。

3、包机吨位如包机人未充分利用时，空余吨位得由民航利用；包机人不能利用空余吨位载运非本单位的客货。

4、承运人除因气象、政府禁令等原因外，应依期飞行。

5、包机人签订本合同书后要求取消包机，应交付退包费\_\_\_\_元。如在包机人退包前，承运人为执行本合同已发生调机等费用时，应由包机人负责交付此项费用。

6、在执行本合同的飞行途中，包机人要求停留应按规定交纳留机费。

7、其他未尽事项按承运人客货运输规则办理。

包机人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

承运人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**双十一活动合同范文大全 第六篇**

>一、活动主题：

姐过得不是光棍节，是一种境界!”

>二、活动目的：

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粗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!

>三、活动口号：

“单身无罪，光棍光荣!”

>四、活动意义：

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!

>五、活动时间：

20xx年11月11日

>六、活动地点：

10号统一通知

>七、活动对象：

>八、活动内容：

经过商议，特此宣布：

1：20:30在通知地点XX，吼歌比赛《一辈子孤单》《男人哭吧哭吧不是罪》《分手快乐》《单身快乐》《单身情歌》

2:分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣!”

>九、资源需要

需要资源：物力资源，赞助商

>十、广告宣传

**双十一活动合同范文大全 第七篇**

>一、活动目的

>二、活动时间和地址

时间：20\*\*年11月11日00：00~~24：00

>三、活动的准备

(一)车辆： 准备要求

1、 根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车?

2、 去车辆部门提前告知，要求准备车辆;

3、 运作时间：早上 8 点开始提货，到晚上10点;

4、 可以临时全部算加班，特别事件特别对待;

(二)操作

1、 根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来;

2、 简化操作流程：

A、提前印制5个城市的图章，避免写大字。

B、不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣;晚上直接进流水线;

C、操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流 水线操作; 具体请作出方案来。

(三)人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班; 操作人员提前分配好，要求所有人员加班; 客服人员尽量充实到一线去;

不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的ERP系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们已经更新了自己的IT系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年xx淘宝店还专门为开通了可24小时拔打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年xx淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20xx(10%)年春装新款。”xx淘宝店品牌公关总监xx表示，今年全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，xx淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在期间玩得更High。

**双十一活动合同范文大全 第八篇**

>一、活动背景

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商场，我们需要抓住双11购物狂欢这一概念，在11月气温下降时机开展冬装促销。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出实体店的特色。

>二、活动主题：

双11大决战――东信百货开启中国购物节！

>三、活动时间：

11月8日―11月11日共4天

>四、送礼处：

三楼宝缦家纺旁

>五、活动内容

1、重磅消息：10元现金礼券来了，看你抢不抢！！！

领券方式：

①凭“双11”短信领取；

②关注“江西东信百货”官方微信，回复“1”获得电子券一张，凭电子券领取纸质礼券；

③凭VIP贵宾卡直接领取；每人每种领券方式限送2张；

●礼券仅限东信百货1—3F使用，黄金珠宝、钟表眼镜、特价、租赁专柜及明示专柜除外；

●礼券不得跨柜使用，满100抵用一张，满200抵2张，单件商品限抵2张；

●礼券一次性使用，不找零，不兑现，由收银台收银员收取；

●“接券”或“不接券”专柜需明示；

●领券时间：11月4日至11月11日礼券使用时间：11月8日至11月11日

领券地点：东信百货一楼总服务台

**双十一活动合同范文大全 第九篇**

>一、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！但是单身并不是错，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！

>二、活动目的

通过本次活动全心全意为同学们服务，消除同学们的心理压力和心理困扰，更好的处理人际关系，以健康积极向上的态度迎接挑战。

>三、活动主题

我单身·我贵族

>四、活动对象

在校学生

>五、活动时间

XX年11月11日

>六、活动内容

活动一：心灵寄语

活动主题：打开心扉，畅游爱的海洋活动形式：以卡片的形式展览活动地点：g3食堂门口

活动内容：写下自己对人生的感悟、对爱的感受，内容可涉及立志、感恩、信任、价值追求、理想与感情等各个方面(100字以内);届时将挑选出制作精致和写得优秀的作品进行展览，让全校同学共同分享。

活动二：心理图片展和心理知识展

活动形式：展板或者海报活动主题：快乐生活

活动内容：图片展板、心理健康知识展板

活动流程：搜集心理材料，设计并制作海报或者展板

活动三：心理电影展播(心随影动)

活动目的：培养同学们的责任感、奉献意识、爱的意识及独立和锲而不舍的精神，引导他们树立正确的价值观，营造良好的学习和生活氛围。此外，也可以丰富同学们的大学生活。活动过程：

1、申请多媒体教室

2、搜集好与此相关的资料，做一期主题为“大学生心之路程”电影节的宣传，宣传此次电影节。

3、看电影过程中维持好秩序，保证现场的安静，保证活动顺利举行播放电影：《当幸福来敲门》《2分20秒》活动四：心智拓展运动会策划方案

活动目的：培养同学们勇于去展现自我，实现自我，挑战自我的意识;使同学们有一个明确的人生目标。

活动地点：操场活动过程：

活动一美女色狼英雄

参赛队员：每组五人，男女不限。

规则：各组指定美女、色狼、英雄的代表动作，比赛时可事先约定好出什么动作，然后两个比赛组同时喊出各自的动作名称并做出动作，其中美女胜英雄、英雄胜色狼、色狼胜美女。胜者晋级下一轮继续比赛。

活动二套圈活动

参赛队员：每队八人，男女不限。

规则：每队自己选择方法使自己的队员依次从头到脚通过一个软圆圈，每轮用时最少者为胜者。最后一名的队伍派一名代表说明自己失败的原因。

道具：软圆圈若干。

活动三海底传月

参赛队员：每队十人，男女不限。

规则：每对依次面向同一方向排成一列，间距为一米。第一名队员双手持篮球，其余队员弯腰，双腿分开，当听到裁判发令后，有第一名队员将球从胯下传给第二名队员，依次类推，第一名队员将球传出后立即跑向第十名队员身后继续接传球，直至十名队员全部跑过终点，用时少者获胜，其中在传球过程中球没落地一次加罚两秒。最后一名的队伍向第一名的队伍鼓掌祝贺。

道具：篮球若干。

活动四踢毽子

参赛队员：每队六人，男女不限。

规则：每队六人站立围成一个圈，由其中一名队员开始踢毽子，队员可选择自己一直踢，也可将毽子踢给队友，但毽子不能落地，队员可用身体任意部位(手臂除外)接毽子，每位队员若没接住毽子自动退出，五分钟后剩下的队员最多的队伍获胜。

道具：毽子

活动五心灵感应

参赛队员：每队五人，男女不限。

规则：无人中分为两组，三人一组为a组，另两人为b组，两组队员对立站好，保持一定距离，裁判在b组队员身后拿一张纸，上面写一个词，b组队员不能看，a组队员看后用一系列动作表示这个词语，让b组同学猜，活动过程中任何人不许说话。

道具：a4纸。

活动六：两人三腿谁最快

规则：两个参赛者把两条腿绑在一起前进100米，统计所有组合的时间，按到达终点用时多少排名得分，第一名得5分，第二名得4分，第三名得3分，第四名得2分，第五名得1分.

活动七

规则：两个参赛者同时用背夹住一个气球前进30米，其间气球爆了或飞了重新回到起点再来。各组按到达终点的时间得分，得分规则同上。七、经费预算

**双十一活动合同范文大全 第十篇**

甲方： （以下简称甲方）

乙方： （以下简称乙方）

根据《xxx经济合同法》相关规定，经双方充分协商，特签定本合同并共同严格履行合同条款，任何一方违反本合同规定，均按《xxx经济合同法》和有关法规规定承担经济责任。

一、项目名称

门头制作安装外漏发光字，数码管亮化

二、项目内容

附材料规格，材质说明，实际规格比例图纸

三、项目总金额

共计人民币( 大写 )

（小写 ）

四、付款方式:

1、第一次大写（）

2、第二次）

五、工程期限：合同签订之日起天完成。

六、验收：在制作安装完成后，乙方应通知甲方验收，如有质量问题，甲方有权要求乙方重新制作安装，直到甲方验收合格。

七、责任与义务:

1．乙方应按甲方要求按质按量完成相关的制作工艺。

2、施工期间乙方要注意施工安全,如出现伤及自身及他人安全事故责任由乙方承担。

3、乙方在履行合同中，如因甲方付款不及时、施工场地未协调相关部门以至延误工期，乙方不负责任，另产生的其他费用由甲方支付。

4、乙方在履行合同中，如遇天气等不可抗议因素或甲方方案变动时有延误

工期，甲乙双方因协商解决。

5、如甲方另增加项目或项目方案变动，所产生的费用由甲、乙方协商另算。

八、质保期：门头发光字及灯管制作安装验收合格之日起壹年内免费保修，保修期间乙方在接到甲方维修通知后三日内提供维修服务。

九、如甲方各项款项付款不及时到位造成的工期延误，乙方不负责任，

十、违约责任:

因制作工作具有很大的特殊性，乙方在开始着手制作时就已经在全面的履行合同，因此，甲方如提前终止合同，预付款乙方不予退还。

其他事项：

十一、甲乙双方如因履行本合同发生纠纷，应友好协商解决，如无果则提请法律途径解决。

十二、本合同壹式贰份，甲乙双方各持对方签字盖章合同壹份，另附件均具有同等的法律效力。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代 表 签 字： 代 表 签 字：

联 系 方 式： 联 系 方 式：

签 订 地 点 ： 签 订 地 点 ：

日期：年 月 日 日期：年 月 日

**双十一活动合同范文大全 第十一篇**

一、活动背景

大众汽车是由上海大众和一汽大众组成，两个合资企业的产品实现互补，面对不同的消费人群，设计出适合不同消费层次的车。目前，新款奥迪A4、新款宝来和速腾已落户一汽大众，斯科达与上海大众的合作也尘埃落定。一汽大众的产品侧重于“时尚型、精英型”，而上海大众的产品则侧重于“经典型、典雅型”。集团的目标是为消费者提供安全、环保、有吸引力、有竞争力的汽车产品。中国目前是大众汽车的最大市场，大众汽车计划在20\_\_年之前实现在华汽车年产量达到400万辆。中国每售出的5辆新车中有一辆是大众汽车品牌。同时，大众汽车最早进入中国的国际汽车企业，在中国老百姓的心里已经有了一定的成熟的影响力，迄今为止已拥有了一部分的忠实客户。

二、活动目的

1、让消费者直观的感受到大众汽车的各种性能。

2、通过节目赞助，来提高覆盖面和影响力，从而促使销量的上升。

3、让大众们亲身体验，来拉近距离，提升品牌形象。

4、卖车的同时维护好车主关系，为后期利用车主开展“代销”奠定更加坚实

三、受众分析

男性车用车包括朗逸，新领驭，途安，桑塔纳;女性乘用车包括朗逸，polo、甲壳虫等等。

对于年轻群体，朗逸、polo、甲壳虫比较适合，价格还有外观都符合他们的需求;对于喜欢普通实用车的群体可以选择桑塔纳;对于商务人士适合选择新领驭，沉稳典雅。对于家庭一起出行的消费群体，可以选择途安，空间大，舒适安全。

四、活动主题

服务大众、贴近大众、丰富大众-——大众伴你行

五、活动内容

1、以类似车展的形式开展，先分为不同区域放置不同层次和性能的车，由专门的导购人员讲解

2、对于还在预售的车型进行视频的播放宣传

3、借助一个车型品牌来扩大整个大众品牌的影响力。(最近一档很火的综艺节目是由大众凌度赞助的)“奔跑吧，大众”：让几款不同的大众车在一条道上行驶进行，让消费者亲自驾驶，直观感受。

4、对于购买的车主，我们赠送：

服务一：当天到展台前登记的业主，每人奖励500元代金券，购车时可抵现金。服务二：当天服务站技术专家对社区车主进行免费检测、免费检查胎压、免费添加机油、免费添加玻璃水、免费添加防冻液等数项免费服务，并且当场办理6折维修会员卡。

六、效果预估

1、受众将对大众汽车有一个更加深刻的了解，品牌形象提高的同时，销售量也会提高

2、预售的车型也将会得到好评

七、传播途径

1、平面媒体：报业公司

2、电视媒体：\_\_电视台新闻

**双十一活动合同范文大全 第十二篇**

>一、20xx京东双11(双十一)活动综述

今年的京东双11活动从预热开始就采取多种新玩法，包括买手征集、京东双11直播等。同时，以双十一+黑马内容营销为主题;主打发现频道，推出4个子频道。另外，京东官方宣布全面开放物流，将斥资五亿对商家仓储配送服务进行补贴。

>二、20xx京东双11(双十一)直播

据悉，9月底京东直播就京东直播已经上线，并且被放在发现频道的第一栏。京东双十一直播，是以feed流的形式展示直播活动(正在直播和预告)。同时，京东双11直播在预热期配合集团，将完成8场品牌+主题的直播;同时，还要配合以“品牌为主，多国扫货”为主题的品牌宣传活动，结合全球直采概念，进一步塑造京东双11全球购品牌形象。配合黑五KA营销线，前期结合品牌故事、排行榜等充分预热，结合各渠道，2条线共计7场+1场专题(5个)，涉及3C钟表、个护美妆、食品保健、母婴用品等12个品牌。

>三、20xx京东双11(双十一)买家攻略

在20xx京东双十一活动大促当天，准备“剁手”的消费者应注意什么呢?

1、京东双11抢购时间

建议中午休息时间段抢购，避开上班时间和夜里零点扎堆。

2、选择动态评价高的京东双十一店铺

京东双当天，参加京东动双11的店铺基本都是饱满的，所以买家要自主购物，最好选择动态评价在分以上的中小店铺。

3、提前列好20xx京东双11抢购清单加入购物车保证账户余额充足

买家要列好清单的，提前了解所需宝贝信息;同时，账户准备好资金。

4、体谅京东双十一商家发货时间

京东双十一期间，商家发货难免大量积压，买家亲应多多谅解。

>四、20xx京东双11(双十一)活动时间

1、10月20-11月10日，京东双十一预热

包含买手征集、直播规划以及多维度排行等预热期的营销活动。

2、11月11日，20xx京东双11大促正式售卖

3、11月15日-28日，京东黑五预热启动。

>五、20xx京东双11(双十一)活动预热

从10月20日开始，20xx京东双11活动开始进入预热。在京东双十一预热安排中，主要分为3个阶段：

①、10月20日-25日，以生活中的买手征集为话题;京东双11预热总共进行4次主题征集，每次一个赞助品牌;公众号、集团账号进行重点推广。

②、10月26日-31日，京东双十一预热以4大品牌+1直播作为主题，即日韩、澳洲、美洲、欧洲4品牌;共计5天，一共8场直播。

③、11月日-10日，利用京东APP首页二屏入口，在京东双11预热期策划并发布国家、地区、品类等多维度排行。

>六、20xx京东双11(双十一)活动玩法

据了解，20xx京东双11活动以双十一+黑马内容营销为主题;主打发现频道，推出直播、社区、好动西、优质清淡、店铺头条等子频道。同时，基于微信好友关系链，及娱乐互动为一体推出微信购物圈的新玩法。另外，推荐主题：专栏文章资源位，将符合20xx京东双11主题的精华文章进行归纳和展示。后期上线分类TAB，展示京东全球购输出的内容，聚焦目标用户。在精选区域玩法中，将优质文章推送到京东双11发现频道首页精选区域。

**双十一活动合同范文大全 第十三篇**

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商场，我们需要抓住双11购物狂欢这一概念，在11月气温下降时机开展冬装促销。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出实体店的特色。

>一、活动主题

双11大决战——xx百货开启中国购物节!

>二、活动时间

xxxx年11月8日—11月11日共4天

>三、送礼处：

三楼宝缦家纺旁

>三、活动内容

1、重磅消息：10元现金礼券来了，看你抢不抢!!!

领券方式：①凭“双11”短信领取;②关注“xx百货”官方微信，回复“1”获得电子券一张，凭电子券领取纸质礼券;③凭VIP贵宾卡直接领取;每人每种领券方式限送2张;

礼券仅限xx百货1-3F使用，黄金珠宝、钟表眼镜、特价、租赁专柜及明示专柜除外;

礼券不得跨柜使用，满100抵用一张，满200抵2张，单件商品限抵2张;

礼券一次性使用，不找零，不兑现，由收银台收银员收取;

“接券”或“不接券”专柜需明示;

领券时间：11月4日至11月11日礼券使用时间：11月8日至11月11日

领券地点：xx百货一楼总服务台

2、迎战双十一，血拼到底

1F皮鞋箱包:百丽全场新款折;xxx单鞋100元/双;xxx新款5折起，特价160元起，xx新款折;xxx新品5折起;xx新款单鞋折;xx新款折起;xx新款折;xxxx新款6折;xx特价50元/双;xxxx特价4折;xx新款99元起;xxx新款折起

1F男装:全场新款6折;xx新款7折;xxx新款6折起，特价158元起。

1F玉器饰品：xxx全场折;xx坊手串8、8折;

活动期间凡在xx百货1-3F购物现金实付金额满500元起可换取多级好礼，当日小票可全额累计，隔日无效，单张小票不可分零,礼品以实物为准，数量有限，黄金珠宝、钟表眼镜、租赁专柜、特价及特别明示专柜不参与。

>四、礼品设置

1、满xx送消费券。

2、满xx送饮食券。

3、满xx送精美小礼品一份。

**双十一活动合同范文大全 第十四篇**

>活动主题：

活“有，惠浪漫”XX摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中!

xxx浪漫直袭!单身男女今日崛起!”一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

>活动说明：为中国式爱情欢呼!因为爱，如此直接!那么!不犹豫，直降777元1777元2777元3777元

进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元))

>欢乐大抽奖：

抽奖时间：

>抽奖地点：

>抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

**双十一活动合同范文大全 第十五篇**

>一、前言

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10% ，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐“提升他们购买欲望，最终交易成功。

>二、活动的时间：

20年11月1日—20xx年11月20日

>三、促销活动的目的：

1、快速让消费者认识，接触志达家居布艺专卖店。

2、提升志达家居布艺专卖店的销售业绩。

3、提升志达家居布艺品牌的知名度及美誉度。

4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

>四、活动主题：

xxx

>五、促销活动的对象：

1、 活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。

2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。

>六、促销活动步骤：

1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主

2、新楼盘业主凭赠券及任何的业主证明文件到专卖免费取得精美礼品一份

3、业主填写一份资料档案表

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

>七、促销活动单张内容。

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值138元的“个性咖啡器具”一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。（时间20xx年5月1日～9月31日）

2、顾客凭促销单张或志达家居布艺“收藏一生”的服务存折，可享受折价后再95折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。谢谢您的支持。

**双十一活动合同范文大全 第十六篇**

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商场，我们需要抓住双11购物狂欢这一概念，在11月气温下降时机开展冬装促销。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出实体店的特色。

一、活动主题

双11大决战——\_\_百货开启中国购物节!

二、活动时间

\_\_年11月8日(周六)—11月11日(周二)共4天

三、送礼处：三楼宝缦家纺旁

三、活动内容

1、重磅消息：10元现金礼券来了，看你抢不抢!!!

领券方式：①凭“双11”短信领取;②关注“\_\_百货”官方微信，回复“1”获得电子券一张，凭电子券领取纸质礼券;③凭VIP贵宾卡直接领取;每人每种领券方式限送2张;

礼券仅限\_\_百货1-3F使用，黄金珠宝、钟表眼镜、特价、租赁专柜及明示专柜除外;

礼券不得跨柜使用，满100抵用一张，满200抵2张，单件商品限抵2张;

礼券一次性使用，不找零，不兑现，由收银台收银员收取;

“接券”或“不接券”专柜需明示;

领券时间：11月4日至11月11日礼券使用时间：11月8日至11月11日

领券地点：\_\_百货一楼总服务台

2、迎战双十一，血拼到底

1F皮鞋箱包:百丽全场新款4、5折;\_\_单鞋100元/双;\_\_新款5折起，特价160元起，\_\_新款4、8折;\_\_新品5折起;\_\_新款单鞋5、5折;\_\_新款5、5折起;\_\_新款5-6、8折;\_\_新款6折;\_\_特价50元/双;\_\_特价4折;\_\_新款99元起;\_\_新款5、8折起

1F男装:全场新款6折;\_\_新款7折;\_\_新款6折起，特价158元起。

1F玉器饰品：\_\_全场3、8折;\_\_坊手串8、8折;

活动期间凡在\_\_百货1-3F购物现金实付金额满500元起可换取多级好礼，当日小票可全额累计，隔日无效，单张小票不可分零,礼品以实物为准，数量有限，黄金珠宝、钟表眼镜、租赁专柜、特价及特别明示专柜不参与。

四、礼品设置

1、满\_\_送消费券。

2、满\_\_送饮食券。

3、满\_\_送精美小礼品一份。

**双十一活动合同范文大全 第十七篇**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据甲方工程要求，甲方委托乙方将\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_水泥有限公司购买的散装水泥用汽车运输至甲方所在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目工地。双方本着“互惠、互利、公正、诚信”的原则，经友好协商达成如下协议：

一、运输起止点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_水泥有限公司到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目工地。

二、交货与验收：

1、根据甲方需要，甲方提前一天做计划通知乙方具体进场时间。

2、除不可抗拒因素外，乙方必须保证运输能力畅通。乙方运输中出现的一切费用（水泥装卸费、油费等）或交通事故或其他事故与甲方无关，由乙方自已承担。甲方对乙方运送到工地的水泥进行抽检过磅，若水泥重量短少在千分之五以内，则按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_水泥有限公司的过磅单结帐，若水泥重量短少超出千分之五，则按实扣秤结帐（以前未抽检的也按此短少的比例扣秤结帐）并处以水泥短斤少两实际数量10倍的罚款。引起水泥短斤少两是厂方或运输途中的原因由乙方自行处理。

3、乙方运输到工地的水泥经甲方检验出现质量问题，甲方对该批次的水泥不予接收，所造成的经济损失乙方负责。若该批水泥是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_水泥有限公司出厂的产品不合格，则由乙方追究\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_水泥有限公司的质量责任，甲方予以协助。

三、运价和结算方式：

运输价格为：散装水泥运费为每吨\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，运至甲方在永州市冷水滩河东指定工地。运费每月结算一次。乙方在运输一个月后，必须在七个工作日内提供上月的运输发票给甲方对账并结算。（必须提供税务发票）

四、违约责任：

1、在运输过程中乙方不得擅自退出运输，否则由此造成甲方的一切经济损失由乙方承担，并另支付违约金人民币壹万元。

2、如乙方未按甲方规定时间内将水泥运输到位（不可抗拒的因素除外），造成甲方的损失，由乙方负责全部赔偿，赔偿金额参照有关《合同法》的相关条款而定（\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_水泥有限公司的供货原因除外）

五、解决纠纷的方式：

如在执行合同中出现争议，双方友好协商解决，协商不成，由永州市劳动仲栽委员会仲栽。

六、其他：

未尽事宜双方协商解决。

七、生效：

本合同自双方签字盖章之日起生效。

八、附则：

本协议一式四份，甲、乙双方各执两份。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**双十一活动合同范文大全 第十八篇**

广告客户名称(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

广告制作或代理单位名称(以下称乙方)：

甲乙双方根据《广告法》及《合同法》有关规定，签订本合同，并共同遵守。

一、甲方委托乙方于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日期间制作\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品电视广告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_篇\_\_\_\_条，时间长度为\_\_\_\_秒；\_\_\_\_\_\_\_\_产品电视广告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_篇\_\_\_\_条，时间长度为\_\_\_\_秒；\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品电视广告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_篇\_\_\_\_\_条，时间长度为\_\_\_\_秒。(此三条广告以下简称该广告)

二、该广告创意经甲方签字后，不得再进行二次修改，乙方不得依此创意和相似制作方式，为其它同类产品制作类似电视广告，电视广告版权归甲方所拥有。

三、该广告制作费用总计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_(小写)，合同签字后，甲方付给乙方制作定金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)。\_\_\_\_\_\_\_\_(小写)。余额在乙方交付成品带时一次付清，否则乙方有权拒绝交付成品带。

四、乙方务必在规定制作期间按时完工(不可抗拒的自然因素除外)。

五、广告制作完成后，乙方提供给甲方可供电视台播放的录相带1盘，VCD光碟10盘。如需增加录相带或VCD光盘，双方另议。

六、乙方严格按照该广告创意及《广告法》有关规定进行制作，在广告发布期间如因产品质量问题发生纠纷，则由甲方完全负责，与乙方无关。

七、本合同一式两份，具有同等法律效力，双方负责人签字后生效，如当事人双方未在本合同中约定仲裁机构，事后又未达成书面仲裁协议的，可向人民法院起诉。

广告客户名称(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_广告制作或代理单位名称(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字或签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字或签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**双十一活动合同范文大全 第十九篇**

>活动目的：

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

>活动时间：11月7日至11日

>活动内容：

>折扣促销：

1、双11大牌美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11大牌美妆任你挑：大牌化妆品(玉兰油、欧莱雅、欧莱雅、DHC)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

O2O(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌百货折后满额立减，低至折上7折!

>活动细则：

(2)每人每个品牌仅限领取10张。

(3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

(4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!元、元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用元、元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：元(面点王折、客家人8折、芋仙人折、面包乐园折扣7折券)，

元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

(1)服装的冬款(厚款、大衣)

(2)秋冬配饰(围巾、帽子)

(3)床品冬被

(4)超市冬季火锅节单品

VIP营销

VIP浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理VIP卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11·VIP顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、双11·VIP顾客免费玩：钻石卡VIP凭卡即可带小朋友至XX游乐园免费畅玩一次。

**双十一活动合同范文大全 第二十篇**

>一、促销主题

有你的双11就是不一样

>二、活动背景

时下，双11购物潮被越来越多的人认可，在双11光棍节这天进行相应的促销能够吸引大批量的消费者，而且逐渐成为了一种消费习惯。顺应双11疯狂购物这股大流，能够提升店铺的知名度、美誉度等。

>三、促销目的

1.提升店铺的人流量，商品的\'访客量

2.打造消费者喜欢的人气单品

3.增加品牌的知名度、影响力

四、促销产品

店铺在售产品

>五、促销对象

年轻白领、时尚、潮流的年轻人

>六、促销时间

20xx年11月11日00:00-20xx年11月13日23:00

>七、具体操作方式

1、店铺的装修布局

（1）店铺招牌：选择符合双11购物的店招，具有吸引眼球的作用。

（2）店铺的公告及海报：放在店铺显眼的位置，突出促销的主题。

（3）店铺的整体布局：店铺的装饰不宜过多过杂，尽量用简洁的布局。

>2、促销工具的选择：

（1）淘宝团购——聚划算

利用团购的优势降低商品的价格，让商品更具吸引力。 10-20人团购可享8折优惠20人以上团购可享7折优惠

（2）满就送（满就减、送服务）

服务简介：满就送礼物（袜子、手套、帽子、小饰物等）；满就减现金；满就免邮。

进店铺消费满68元送袜子一双进店铺消费满98元送手套一双进店铺消费满128元送帽子一顶凡在本店消费满128元以上即可成为本店vip，加2元可获得精美礼品两件（袜子、手套、帽子任选二）

提升店铺销售业绩，提高店铺购买转化率，提升销售笔数，增加商品曝光力度，节约人力成本

（3）限时打折

在双11人流量较大的时段，采用全场商品限时打折进行促销，促成商品的成交率。

（4）搭配套餐

服务简介：在店选择搭配套餐或自行搭配可享搭配优惠，在原价的基础上减20元。

详情：将几种商品组合在一起设置成套餐来销售，通过促销套餐可以让买家一次性购买更多的商品。

功能:提升店铺销售业绩，提高店铺购买转化率，提升销售笔数，增加商品曝光力度，节约人力成本。

服务费用：

（5）收藏有礼

服务简介：“收藏有礼”是一款店铺促销软件。它能够帮助掌柜轻松开展促销活动，提高店铺销量；同时还能够提高店铺收藏人气，进而提高店铺展示率。

3、促销活动的安排

（1）前期阶段：

○1促销方案的撰写○2促销活动的物资准备○3促销阶段人员的安排○4促销活动的前期宣传○5促销活动前的店铺装修6.商品的上架

（2）促销阶段：

○1各工作人员就位○2方案的执行○3明确好促销活动的解释权

（3）后期阶段：

○1活动资料的整理○2促销效果的反馈○3总结促销的经验

4、参与条件

促销活动面向所有进店消费群体

>八、费用估算

**双十一活动合同范文大全 第二十一篇**

每年的光棍节都是各大化妆品品牌争相上演促销大战的时候。特别是淘宝推出之后，几乎每年电商都会用全新的记录证明的商机。光棍节除了在美容行业的日化线里贡献良多，专业线同样不能错过这个商机。下面我们一起来看看XX美容院活动方案的推荐。

>一、活动时间

20XX年X月X日。

>二、活动地点

XX美容院各大直营店。

>三、活动对象

所有的新老单身女性顾客。

>四、活动目的

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到XX美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题XX美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为XX美容院带来更多的新朋友，提升XX美容院的消费者市场占有率。

>五、活动宣传

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动X周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

>六、活动内容

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到X分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次XX的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到XX元者，可以直接享受XX折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

>七、注意事项

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。

**双十一活动合同范文大全 第二十二篇**

一、活动名称：xx酒吧单身节

(非常6+1等你加入)

二、活动背景：

(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。

三、活动目的、意义和目标

(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”。

四、活动活动时间、地点：

20XX年XX月XX日在xx酒吧

五、活动简要：

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。)

**双十一活动合同范文大全 第二十三篇**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方共同协商就设备运输达成如下协议：

一、所需运输的设备为：水库闸门、拦污栅及埋件运输。

二、甲方负责装车及到工地的存放保管。

三、乙方自负车辆、人员、起吊设备及所运设备的安全责任。

四、在可能的情况下，甲方提供介绍信，乙方承担费用，介绍信只能用于金属结构及设备的运输，乙方不得从事其它活动，否则后果自负。

五、运输总价为元（大写：伍仟元整），此价格为最终价格，不因任何原因再做调整。

六、运输前一次设备甲方预付贰千元，其余运费待运输全部完成后，30日内结清。

七、在规定的结算日未能结算时，甲方向乙方按当时银行的贷款利率支付利息。

八、乙方不能完成运输任务，需一次性赔偿甲方损失贰千元。

九、未明事宜，双方协商解决。

十、此合同自签字之日起生效，至结算后失效。

甲方单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**双十一活动合同范文大全 第二十四篇**

一、活动背景：

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额亿！

二、活动目的：

三、活动内容：

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减！还全场包邮哦！

宣传语：xx告诉您:全场五折还包邮！

活动时间：凌晨一点至24点。

四、活动分析：

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

五、团队配合：

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

文案：提炼活动广告宣传语。

**双十一活动合同范文大全 第二十五篇**

>一、活动背景：

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20xx，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典！

20xx年的“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20xx11“万众商城”及小九城市WiFi新时尚。

>二、活动目的：

在“双1111月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

>三、活动方：

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局。

承办方：张掖市、张掖市瑞景科技有限责任公司。

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

>四、活动时间：

20xx年11月11日开幕

>五、活动地点：

张掖市中心广场

>六、参会单位：

xxx

>七、活动造势：

宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班；后续服务。

>八、活动流程：

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市WIFI

商家报名时间：20xx年10月27日08：30：00—20xx年11月1日18：00：00

商家审核时间：20xx年11月02日08：30：00—20xx年11月6日18：00：00

活动启动时间：20xx年11月11日00：00：00—20xx年11月11日23：59：592、“双11”启动流程

20xx年11月11日09：30主持人致开场白

20xx年11月11日09：40各局领导及活动方讲话致辞

20xx年11月11日10：30狂欢节启动仪式

20xx年11月11日10：40狂欢节正式开始

>九、活动内容：

1、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。商家大会时间：待定。

2、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域。

3、工作人员筹备

4、硬件准备

活动场地、LED大屏、LED移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅X展架、商家展位。

**双十一活动合同范文大全 第二十六篇**

>一、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加聚划算等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。

>二、活动方案

1.活动形式：

预热：时间：10月20日至11月10日

图片：通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以双十一为主题元素，旨在营造双十一购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量，

钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

2.活动力度：

1. 收藏领卷

2. 关注有好礼

3.抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4.邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3.活动推广：

1.直通车引流

2.店铺活动通告

3.宝贝描述通告

4.帮派社区宣传

5.旺旺签名活动预告

6.淘客联盟

7.钻展

>三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

**双十一活动合同范文大全 第二十七篇**

>条件一：成为11月1日-11月15日期间的金牌卖家

近段时间，淘宝金牌卖家的规则发生了点变化，不再以一个月为期限了，而是以半个月为期限。9月1日-15日达到了金牌卖家的要求，则10月1日-10月15日为金牌卖家。今年的11月1日-15日的金牌卖家优先参加嘉年华。换句话说，就是只要在10月1日-15日达到了金牌卖家的标准，其它条件又符合的话，就等于入选了双十一嘉年华。

>条件二：符合三大基础规则和四项基本任务的设置

今年的淘宝双十一，淘宝嘉年华店铺招商设置了基础门槛有：

1、报名主分会场的卖家须为集市卖家;

3、20\_年1月1日起存在出售假冒商品违规的卖家(包括20\_年以前因出售假冒商品违规扣分24分及以上的卖家)禁止参加大促活动

除了要满足以上三条基础门槛外，报名主分会场的卖家还须完成四项核心任务设置：

1)收藏送店铺红包(淘金币、游戏分会场除外);

2)店铺签到送彩票(淘金币、游戏分会场除外);

3)全场淘金币(数码、汽车、游戏分会场除外);

4)活动宝贝需要创建无线详情页。

提示：若进行店铺报名时没有完成以上四个任务设置，系统将提示您不符合报名条件。

>条件三：更为重要的因素

若双11的要求很低，则只要符合上述条件就可以了，但若双11有名额限制，则要在符合条件的店家中进行优中选优：

>1、宝贝的定价

双11的基本要求是宝贝半价，半价后在一个月的时间内，不能低于双11的价格销售。所以，我们必须考虑，产品如果定价过低，参加双11还有意义吗?若定价过高，我们还能不能参加双11?

>2、流量因素

很多朋友参加天天特价，报名多次都不成功，为什么呢?一个关键的因素就是，你报名后，经审核，流量低于同类报名的产品，你这个产品的流量时有时无，或者你这个产品出了小问题，如被差评等。流量是决定我们有没有可能获得天天特价机会的关键原因之一，若你前面的条件都符合了，但后面的`流量被卡住了，结果也是报名不上的。

>3、准备工作

**双十一活动合同范文大全 第二十八篇**

>一、策划思路

>二、活动主题

时间：11月11日-13日。

>三、现场氛围

1.线上氛围，疯狂拆快递;

2.线下布置;

1)全场宣传物料以双十一氛围为主;

2)礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲;

3)广告制作：地贴、舞台背景、横幅、X展架、气球拱门。

4)音乐：最炫民族风、遗失的心跳、lovelovelove、SoCrazy、爱死了昨天、潇洒小姐、火、你的眼睛背叛了我的心、一个人的天荒地老、听海等

四、活动内容

1.光棍不光惊喜满框

(1)“一”见倾心：活动期间所有进xx珠宝客户试戴均有好礼相送;

(2)“一”如既往：凡在门店清洗、编绳、改圈、整修的顾客，免费赠送“幸运刮刮卡”一张;(礼品为牙膏、抽纸、洗衣粉、洗碗精、陶瓷小杯子等);

(3)“一”诺千金：凡在门店购珠宝的用户(不限金额)，均可参加;幸运大转盘(礼品：食用油、陶瓷碗，抱枕，牛奶等);

(4)“一”面之缘：活动期间，每日第11位购物客户将享受生活用品大件套(生活礼品可搭配成大件套)。

2、单身无罪低价万岁

A、双11精选银子特惠全场5折

银项链原价xx十一价xx元;

银戒指原价xx十一价xx元;

银耳环原价xx十一价xx元;

银套链原价xx十一价xx元;

B、双11钻石专场;新款直推;

参考：(门店热销款式+美好寓意);

挚爱-18K金钻石女戒;

挚爱，它是钻戒中经典的款式，简约六爪皇冠镶嵌完美凸显钻石华丽璀璨，钻托的镂空设计，让钻石360;无死角的散发璀璨光芒，经典的款式带来无与伦比的华贵感受，将挚爱的她守护于心，从此一生相随，不离不弃。

C、翡翠111元抢(每日限量10个)。

**双十一活动合同范文大全 第二十九篇**

>活动主题：低价风暴 全民疯抢(亲，你买了吗?)

>活动时间：20xx年11月9日—20xx年11月11日

>活动内容：

●活动一 全场5折 终极狂欢(20xx年11月11日)

20xx年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(20xx年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(20xx年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。)

活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000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。)

>活动宣传：

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。

**双十一活动合同范文大全 第三十篇**

>一、促销主题：

疯狂底价脱单狂欢

>二、活动时间：

20XX年11月1日—20xx年11月20日

>三、活动地点：

xx家具城

>四、策划说明：

光棍节是围绕【单】做文章的节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼

表白绝不能赤手空拳！

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个！

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到xxx指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

**双十一活动合同范文大全 第三十一篇**

>活动主题：

与其寂寞、不如跳舞

日 英皇娱乐的会所大型“脱单”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

独身的感觉太孤单，别让你的影子陪你过夜

日与其寂寞、不如跳舞

英皇娱乐有您心宜的mr/missrigst

在今天开始一段期待已久的缘分，共同度过一个心跳之夜

>活动优惠：

1、活动当天免费为消费客人办理“光棍证”凡办理光棍证的均可赠送啤酒一支。单包厢办理12张送红酒一支

2、制定光棍节特惠套餐：

乱棍齐发：1111元 会员价：980元

棍打世贸：911元 会员价：811元

我爱光光：611元 会员价：511元

3、活动当天购买会员卡：7折优惠

>场内布置：

公播音乐

林志炫的《单身情歌》;刘若英的《一辈子的孤单》;陈升的《把悲伤留给自己》;迪克牛仔的《我这个你不爱的人》;张楚的《孤独的人是可耻的》;梁静茹的《分手快乐》;司文的《光棍好苦》;司文的《光棍快乐》;张志林的《没有情人的情人节》;百慕三石的光棍节主题曲《你还在等什么》。

包厢待机画面：

>部门配合：

行政部：制做光棍证”及光棍证”申请表，收集客人资料

公关部、dj部：设计一套交友互动游戏

工程部：公播音乐及待机画面制作

吧台部：提前设计准备主题造型

**双十一活动合同范文大全 第三十二篇**

>一、活动背景

11月11日，是年轻一代中颇为流行的“光棍节”，被称为单身年轻人的节日。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。20xx级新生刚进校不久，新生与新生之间，新生与老生之间，学院与学院之间需要更多的交流与互动，这个特别的节日就可以为此创造契机，丰富校园文化，弘扬创新意识，增进友谊，让同学更真诚的交友。

>二、活动主题

单身不孤单，一起来狂欢

>三、活动目的

1、希望通过此次活动，端正当代大学生的价值观、择友观、爱情观，使学生在校园中能够更加积极向上地发展，做到自身学识和社会经验双向发展，从而提高学生自身修养，增加其自身附加值，为其日后发展提供良好支持。

2、大学校园内，不同学院、不同专业的学生交流较少，此次活动有利于增加学生间的交流，从而达到扩大校园紧密型，有利于校内团结，亦有利于不同院系之间的交流发展。

3、通过此次交友活动，我们能够达到扩大学生社交圈、交友面的目的，从而丰富学生校园生活，为学生在日常的学习生活中提供娱乐机会，同时，这也有利于活跃校园气氛，增加校园生气，使我校校内学习生活氛围更加活跃轻松。

>四、主办单位

xx社联活动部

xx心理协

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！