活动名称：乐事大波浪薯片618电商精细化运营日

活动目的：通过线上宣传活动，提高乐事大波浪薯片在618电商节的知名度和销量，同时增加用户对产品的好感度。

活动时间：2023年6月18日 0点-24点

活动预算：10万元

活动方案：

1. 社交媒体推广：在微博、微信、抖音等热门社交媒体平台上发布乐事大波浪薯片的宣传内容和活动信息，吸引用户关注和参与。
2. 限时抢购：在618电商节当天开展乐事大波浪薯片的限时抢购活动，吸引用户购买，同时提高销量。
3. 满减活动：在618电商节期间，对购买满一定金额的用户进行满减优惠，促进用户消费。
4. 线上直播：邀请明星或网红进行乐事大波浪薯片的产品介绍和试吃体验，吸引用户关注和参与。
5. 线上互动：通过线上问答、抽奖等互动活动，提高用户对乐事大波浪薯片的了解和好感度。
6. 线上广告投放：在618电商节期间，在热门电商平台和社交媒体上进行广告投放，提高产品曝光率和销售量。
7. 礼品赠送：对在618电商节期间购买乐事大波浪薯片的用户进行礼品赠送，增加用户购买的积极性。

活动效果评估：

1. 销售额：通过618电商节期间的销售额对活动效果进行评估。
2. 用户参与度：通过社交媒体平台的转发、点赞、评论等数据对用户参与度进行评估。
3. 线上互动数据：通过线上问答、抽奖等互动活动的数据对活动效果进行评估。
4. 社交媒体曝光率：通过社交媒体平台的曝光率对活动效果进行评估。
5. 用户反馈：通过用户反馈对活动效果进行评估，及时了解用户需求和意见，优化活动策划。
6. 小食代表 @吃货小姐姐：她的微博和抖音账号拥有大量的粉丝，喜欢分享美食和旅行的经验，以及自己的烹饪技巧。
7. 美食博主 @吃货大佬：他的微博和抖音账号拥有大量的粉丝，喜欢分享各种美食的制作方法和美食评测。
8. 美食达人 @美食家小妹：她的微博和抖音账号拥有大量的粉丝，喜欢分享各种美食的制作方法和美食评测。
9. 美食家 @吃货小哥：他的微博和抖音账号拥有大量的粉丝，喜欢分享各种美食的制作方法和美食评测。
10. 美食博主 @吃货小姐：她的微博和抖音账号拥有大量的粉丝，喜欢分享各种美食的制作方法和美食评测。

以上是一些预算不超过1万的美食KOL营销推荐名单，他们都是在美食领域有一定影响力的博主，可以帮助品牌推广产品。