

# 2023年双电商促销活动方案 双十一活动策划方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 双电商促销活动方案篇一

### 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。

### ××超市

为了促进商场员工之间的互相交流，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，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

(二) 晚上6：30—9：00

(三) 活动地点生活区c4楼前草坪

(四) 活动对象××商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有趣的路人

(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》

## 双电商促销活动方案篇二

今年的“双十一光棍节”即将到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一“模拟情侣”活动和男、女生性格差异知识抢答活动，以促进我班同学之间的'感情交流，丰富他们的校园生活，让我们在学习知识(iq)的同时，提高我班同学的情商(eq)□

共赴11.11，交友万岁

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的相关知识，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮助同学们树立起正确的恋爱观，理性的对待大学时代的爱情。

化学化工系20xx级材料化学四班

11月11日——13日

理科楼610教室

化学化工系20xx级材料化学四班全体学生

1、利用qq群、172校园活动网、同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参与。以及采集同学们对这次活动的看法。

2、主持人进行游戏说明，宣布游戏开始。

3、配对原则：

通过在各种游戏中男女生之间的默契度来进行“情侣”配对，以及男、女生性格差异知识抢答赛。

4、各队“情侣”要在两日之内完成规定的任务，一切任务需

拍照片，以照片为凭证。

5、主持人颁发精美礼品，宣布活动结束。

## 双电商促销活动方案篇三

20\_\_年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。\_\_珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

\_\_珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

### 二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2、活动控制的范围：优先选择的特定区域。

3、促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚，注重品牌；对珠宝有所诉求。

4、促销的次要对象：注重装饰，关心质量和服

### 三、活动主题

1、确定活动主题。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润 $x\%$ 把得到的

结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换（可等值异地换货）、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

## 2、包装活动主题。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“\_\_”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动的主题是“\_\_”整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，是唐装，表达春节传统、祥和的意思。

首先，灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼□pop□展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\_\_公司大气精致的形象。

## 四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

## 五、活动时间和地点

活动时间□x月x号

此次活动在\_\_珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

## 双电商促销活动方案篇四

活动名称：11靓佳丽，幸福全家人

活动时间□20xx月11月6—20xx月11月11

活动描述：在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

活动目的：伸延服务，促进再消费。

宣传方式：扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的.宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

活动内容：

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源。

## 双电商促销活动方案篇五

淘宝网双11营销策划书。

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件非常普遍的事情。淘宝是当今在线电子商务平台的领导者。随着消费者群体消费能力和淘宝销售的快速增长，许多人从电子商务的市场潜力中看到了商机，被这片公平的创业天堂所吸引，并加入了电子商务的行列。影响是，即使淘宝的消费市场足够大，竞争也越来越激烈。因此，在今天的淘宝环境中，如果没有促销活动的驱动，即使是品牌商店也很难保持中小型网上商店价格战的影响，销售数据也会非常惨淡。即将到来的双11无疑为电子商务大战拉开了帷幕。在这种情况下，淘宝店主应该开始紧张，认真安排部队。

在双11电子商务推广中，利用各种营销手段吸引消费者的注意力，提高网上商店的流量，增加商店的销售额，最终提高商店的销售业绩和消费者心中的印象。

### 1. 店面装修及整体感受：

对店铺主页和婴儿内容页面进行艺术、安排，尽量做图片和文字，始终充满双11促销氛围，调动消费者的购买欲望。装饰阶段基本分为三个阶段：

(2) 双11：店铺要尽力推广，推出各种促销方式，无论忙不忙，为每一位顾客服务；

(3) 节后体现双11去吧，但促销余热还没有消退，让迟到的买家，或关注商店的买家，也可以享受双11带来的促销福利，但与当天相比，必须有很大的收敛，但突出了商店以买家为

上帝的目的。

## 2. 促销方式:

(1) 直接折扣: 原价300元, 现价50%折扣150元。这种折扣方式是最简单、最清晰的, 消费者也很容易理解。无论商店里有哪个婴儿, 即使整个商店的折扣是多少, 即使它不能显示在规定的20个折扣价格的婴儿, 它也很容易被许多消费者接受。

(2) 买一送一: 观众选择一个婴儿, 送另一个婴儿, 以最高的价格作为交易的. 最终金额。这种促销方式取决于消费者的愿景。如果聪明的消费者选择得当, 他们将享受近50%的折扣。

(3) 两件包邮: 买了一个宝宝后, 发现再买一个就可以享受包邮服务, 必然会有再买的欲望。虽然折扣不大, 但很多消费者还是愿意买单。

(4) 满送: 满100元10元优惠券, 满200元20元优惠券, 满600元80元店铺优惠券。这种方式有点讲究。比如这个宝宝刚好99元, 不符合优惠条件, 一定要选择另一个来享受优惠券的折扣。

(5) 搭配套餐: 这种方式有点绑架消费者。例如, 如果你买了观众中的任何一个婴儿, 你可以用37元加一个100元以下的婴儿, 用47元送一个150元以下的婴儿。类似的方法是以高价推动低价婴儿, 这可以更好地推动网上商店的销售。据相关统计, 这种方法最受消费者欢迎。

## 3. 客服:

在双11期间, 消费者的流量通常比平时多得多。此时, 客户服务必须掌握句子和回复速度。最好在语言中添加双11推广的快乐信息, 这也是对买家购买欲望的一种促进。



#### 4. 售后：

当顾客在商店购买婴儿问题退货时，及时、礼貌、善良的处理，不要给顾客留下问题，对商品问题进行适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝己的权利。