

最新双十一销售活动策划方案(大全8篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

双十一销售活动策划方案篇一

双11是电商的狂欢，是突破销售保持强势的战场。每一家店铺，每一个品牌都有自己的目的去参与双11的推广，比如多引进新客户，激活老客户，清理库存，传播品牌等。这些都没有错，但都有一个共同点，那就是出成绩。

除了性能，还有两点。首先是团队和能力的压力测试。通过双11的大推广，促进各方面的准备和规划，提高执行力，可以锻炼和测试团队的运营能力和抗压能力。二是创建爆炸模型。很多店铺都知道，新产品上架的时候收集是很划算的，可以帮助新产品快速启动，爆发。但是很多店铺都忽略了在双11大浦制造爆款。如何利用好双11的流量做好宝贝布局和策略，这需要大家好好学习。

大推广之前分为蓄水期和预热期。在扣押期间，尽可能多的新老客户应该知道你的活动和宝贝信息。要做好三个方面的工作：提前通知、公告、公示。热身期间，让更多的顾客把自己知道的东西加入购物车或者收藏夹。

做好赛马是关键，可以让你的活动一开始就成为重中之重的店铺或者品牌，否则来之不易的场地资源会慢慢消失。想做好赛马，需要拉动客户的消费力，利益最大化。告诉客户你的大好处是什么，比如：吃饱了送，红包，折扣、免税等。利益最大的独占者，你有什么，别人就有什么，所以没有优

势。

大推广后要注意几个点，页面恢复，返场准备，数据盘点。

很多店主不知道自己的双11推广目标是什么，也不知道怎么做。边肖推荐了两种计算目标的方法。第一种是以价值为中心的算法，根据双11中促销前的品牌或店铺数据和历史数据计算出你关注的人数，然后这些关注的人能产生多少价值，进而得出目标销售额。这种方法更适合一些大品牌的标准产品。目标增长率算法适用于非标准产品，历史销售额乘以增长率和目标增长率得到的结果就是目标销售额。

以上四点是双十一营销活动的经验。所有店铺，尤其是新手店铺，在申请双11推广前，一定要充分了解双11，才能在双11推广中取得理想的效果。

双十一销售活动策划方案篇二

20__年11月12日，市场部就光棍节促销活动召开总结会议。会议对光棍节促销活动取得的成绩和存在的问题做出总结分析，并对年底的目标任务做出总体规划。

公司于光棍节期间开展的“光棍节，王者归来”活动已经结束，公司针对此次活动的开展情况，进行会议总结。上午，会议在公司三楼大会议室进行，参会人员包括公司总经理周才友、营销总监冉亚夫、营销中心其他管理人员和各区域市场主管负责人。各区域市场负责人先后做了工作报告，会上大家各展风采，认真分析、总结了活动开展过程中凸显的新问题和值得借鉴的经验，把在这次活动过程中的工作成绩与大家一同分享，把自己在平时工作实践中的心得和经验倾力奉献出来。对于活动进行过程中存在的问题，大家各抒己见，对活动情况进行细致的分析和探究。

最后，总经理周才友和营销总监冉亚夫分别对会议内容做出

总体评价，充分肯定此次活动取得的成效，强调各市场代表之间应该互相吸取经验和教训，营造一个互相学习，彼此提高的良好氛围，同时也是大家取得进步的好机会。周才友说：各市场代表和经销商要克服自身惰性，满足甚至超越公司要求，不断提升公司形象，提高自身效益，实现良性发展和多赢的局面。大会最后对的9、10月份任务做出具体规划。

承载着经销商朋友诸多期待和渴望的光棍节促销活动，在经过长期而繁复的备战工作和轰轰烈烈的销售工作之后，已经告以段落。针对此次活动，公司对部分经销商进行了回访。

其中，河北隆尧、河南漯河、山东曹县、单县等地依旧是雅宝家具公司的销售冠军。平顶山、虞城等店则紧跟其后。而一些新店开业同样出手不凡，长葛、宝丰、太康等店都取得了不俗的销售成绩。当然，也有一些销售则让经销商感到心酸。整合众多专卖店的珍贵经验，我们试着分析导致销售结果天差地别的原因，并整理成文，希望对广大经销商朋友有所助益。

双十一销售活动策划方案篇三

本次活动在时间从20xx年xx月xx日到xxxx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率xx%[]除去节日期间xx%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到1月2日。

本次活动前期宣传费用，12月28日[]xx刊》封底整版xxxx元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的’活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日（周六）销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品。

双十一销售活动策划方案篇四

为迎接双十一，超市举行了促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了超市在xx的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

这次活动店里进货大概在x万元左右，还有以前店里不到xx元的存货。活动中xx的套盒，冬季的自发热用品都销售的不错。活动第一天的销售xx元，第二天销量达到xx元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了xx元。三天活动下来也有xx元的现场销量。

双十一销售活动策划方案篇五

明媚的阳光昭示着又一个灿烂的季节。在此刻的xx学院，数万名学子正怀着喜庆的心情准备迎接又一个光棍节。正所谓：又是一年光棍日，每逢佳节想相亲。兄弟登高遥望处，便插茱萸等那人。

身未动心已远，是都市男女，心已动身还远，是光棍青年。热情洋溢是特色，潇洒自由是特点，特立独行是特质，形单影只是特产。我为光棍喝彩，我为光棍骄傲。要happy□一起来！

一、活动简介

策划主办单位□xx学院大学生光棍联盟xx栋分部xx楼支部

赞助单位:xx班级全体成员

活动目的.: 促进二楼成员之间的交流, 增强凝聚力

活动时间□xx

活动地点: 食堂

活动主题: 没有情人, 过节同样不会寂寞

媒体支持□xx班两个qq群将同步直播活动具体进程

二、活动流程

1. 认真听一次即将告别单身的我们的美女英语老师的课
2. 第二节课下课收取活动经费
3. 放学后一食堂三楼聚餐。

参邀嘉宾: 曾今甩过我们和被我们甩过的女生(仅限在本学校内的)

4. 两点钟糖果“单身情歌”大比拼。吼吼心里的憋屈。

(期间, 将举行爱情故事pk赛, 说说自己最难的情感历程)

5. 六点钟天井湖集体观夜景。不管曾夜没有陪她来过这里, 今夜只有属于哥们的单身灯火。

6. 八点钟众神归位□cf寝室对抗赛正式开始。比赛实行淘汰制□c24=6局

7. 比赛结束后举行颁奖仪式。

代表致辞

嘉宾颁奖

获奖者发表获奖感言

锅碗瓢盆声中宣告活动结束

双十一销售活动策划方案篇六

我在cdd做过售前客服。经过前期的培训，对天猫的规则以及客服人员应该注意的一些事项有了一个大致的了解。我们开始自己的工作，主管把我们分成几个小组，每个组长负责。我在第七组，有八个组员。第一组，当然要互相帮助。分流期间，有的客服接待的客户比较多，其他团队成员忙的时候也会相应分享。我们的主要工作是回答客户关于产品的各种信息。最常问的问题是尺寸和快递。当然，也有棘手的问题，考验我们的耐心和耐力。

尊重客户，尽量满足客户的要求。我觉得做客服是一个很好的锻炼。首先，作为客服，要有亲切感，这是考验我们表达能力的。礼貌和善地说话非常重要。那我们要有很好的耐心，因为有一些不讲理的客户。这个时候，我们作为一个客服，要有耐心，要有良好的耐心，要保持良好的品质。如果顾客不讲道理，我们就不应该和他们争吵。最后，作为客服，你要有很好的口才，用恰当的语言向客户说明商品的优点，这样才能卖出更多的商品。

我认为做一个好的天猫客服应该对每一个客户购买的商品负责，保证客户买到满意的商品，得到好的服务。我认为顾客有一个愉快的购物过程是非常重要的。

双十一销售活动策划方案篇七

本次活动从11月8日开始报名到11月9日截止。11月11日活动当天，共有85人参与此次活动，08，09，10级同学均有参与其中，规模较大。

由于11月11日当天为周四，09级和10级的课程安排均有冲突，无法凑出大块时间，所以我们将时间安排到中午12点30分到14点。时间较为紧张，所以整个活动流程我们安排的相当紧凑。整个活动大致分为自我介绍，顶桔子游戏，抢凳子游戏，心心相印游戏四大块。每个项目根据同学们当时的反响，大致安排了10~15分钟。时间安排较为合理，有条不紊的完成了整个流程。

由于参与人数较多，我们选择校足球场作为活动场地。由同学们的对活动的反馈来看，此次活动的地点选择还是很正确的，整个活动没有因为场地的原因受到限制。

本次活动当天，由女工部和组织部两个部门共同组织协调完成。两位部长主要负责整体活动把握，两个部的委员负责引领干事工作，组织部干事负责带队及分配各组人员任务，女工部干事负责道具，计分和现场秩序维护。整个活动人手安排较为合理，确保了活动的顺利进行。

本次活动我们利用宣传条幅和宣传板进行宣传。宣传条幅挂的位置位于实验楼门口南侧的小路上，地理位置相当占优势，在全校范围内造成了较大的影响，起到了强有力的宣传力度。

本次活动整个流程的进行非常顺利。虽然受当天大风天气的影响，但是因为活动整体安排比较合理，每个环节之间衔接的非常紧凑，所以并未影响同学们参与活动心情。“光棍节party”作为一种交际聚会，大大提高了同学们参与的积极性。通过男女协作的方式，增进了男女同学之间的交流，也提升了同学们之间的默契程度。本次活动不仅丰富了同学们

的校园生活，活跃了校园气氛，同时参与部门的新进干事的工作能力也得到了锻炼，让他们认识到了自己工作中需要改进的不足之处。活动中最重要的，是提高了女工部，提高了团总支学生会在全校的影响力，为我们今后的工作能够更加顺利的开展打下了良好的基础。

虽然此次活动整体举行的非常成功，但是在过程中，我们也发现了自己的一些不足：

1、在活动刚开始组织参与者进场的时候，我们计划的不够周全，场面一时出现混乱，虽然和同学们纪律性差有一定关联，但更多的原因在于我们没有做到高效的分工，这点在今后的工作中是我们迫切需要改变的。

2、虽说我们已经使用了宣传条幅和宣传板，但是我们忘记了贴吧等重要的宣传途径，所以宣传力度还不算特别到位。

3、我们组织本次活动时只考虑到了本系的同学，有些外系的同学看到我们的活动宣传后也有到达活动现场，但是没有能参与其中，另外本次由于时间限制，本系每班给的名额也是比较少的，经过活动反馈，很多同学因为没有能参与到其中而感到非常遗憾。

总体来说，本次活动成功的举行，圆满的落幕了，在光棍节这特殊的一天，我们给同学们带来了不一样的意义，温暖了他们的大学生活，促进男女同学交流这个目的成功达到。为女工部今后的发展打下了良好的工作基础。

双十一销售活动策划方案篇八

11月11日，这是一个属于单身人的节日，因此也注定会让一部分人感到孤独及落寞的，教科院爱心社本着“奉献一片爱心，播撒一份真情，收获一份希望”的宗旨，举办了这场光棍节晚会，希望能给孤单的人带去一份温暖，给落寞的人带

去一份欢笑。

11月11日下午4:00左右，爱心社实践部的干事首先来到会场，打扫，布置会场。正是由于他们的辛勤劳动才给了我们一个美丽，舒适的会场。

晚上7:00，爱心社光棍节晚会如期开始。出席此次晚会的有爱心社现任主席，各部部长，新老干事，以及兄弟院系及兄弟社团的朋友。大家欢聚一堂，在光棍节的晚会中尽情欢乐，节目有唱歌，做游戏，乐器演奏等等。大家手拿荧光棒，随着音乐而歌，随着旋律而舞。花样繁多的游戏，更是让大家手脚并用，玩的不亦乐乎！

晚上9:20左右，光棍节晚会在一片欢声笑语中结束。

一个属于孤单的日子，我们用温暖来迎接；一个属于单身的日子，我们用欢乐来庆祝。爱心社祝福单身的人们同样幸福快乐！

但是，每一次活动都有不足之处，而此次晚会的不足之处在于各部门衔接不是很好。因此，希望我们在下次活动中，各部门之间多些配合及默契，把我们社团办的更加美好！