

最新淘宝单品活动 淘宝活动方案(模板6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

淘宝单品活动篇一

1、单身礼品

降价促销，永远都是节日促销不变的主题!降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦!降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢!

4、送光棍节吉祥物

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧!所以吉祥物会被奉为上品哦，光棍节促销活动方案中也可以专门买光棍节吉祥物，当然也可以进店有礼，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。这绝对不是一个坏的光棍节促销活动方案。

在双十一活动前夕，商家可以参加淘金币、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。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，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

活动时间：11月7日到11月13日 活动方式：

2. 活动时间□20xx.11.11凌晨一点至24点。 宣传语：全场五折还包邮哦！

由于双十一活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法

1. 好评送消费券

2. 收藏拿双十一红包或者是淘金币 3. 关注有好礼

(1)消费券只限购买原价商品；(2)聚划算商品不参加双十一活动。

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

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，设计以双十一为主题的首页，以及活动广告图片。

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动 回复(提前准备、包含促销、尽量少用) 仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备!确保库存准确，避免缺货。 准备好打印机及相关材料和打包用的材料。 准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。 文案：提炼活动广告宣传语。 推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存

的提前备货。务必于 活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。(3)本次双十一活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是 发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

淘宝单品活动篇二

做任何事情都需要有目标，只有设定好了目标才能沿着目标一步一步的开始行动，淘宝双十一也一样，你需要设置好，淘宝双十一需要达到的目标。

“兵马未动，粮草先行”，对于淘宝光棍节，商品的重要性不言而喻，在市场需求的范围內，根据以往的经验储备好足够产品，以备不实之需。另外需要注意的就是不能储备太多，

到时候如果没卖出去就会积累库存。

双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货，所以物流资讯方面需要做好充足的准备。

淘宝双十一这一天，订单量可能会一下子增加很多，来咨询产品的人肯定非常多，所以这天肯定会非常忙，人员配备要充分一些，不要到时候手忙脚乱弄得一团糟。

好的活动当然需要好的营销主题来衬托，优秀的营销主题可以从商品功能到情感互动再到价值传递的`升华过程，所以每次大型的活动都要采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。

当一切文案设计策划都做好后，后面就是实战的推广与运营，在淘宝双十一来到之前可以先做些地毯式的推广与宣传，酒香也怕巷子深，所以在活动之前扩大活动的知悉度。同时，接连的事件活动可能会导致员工的懈怠，所以应做好团队的激励工作，有朝气的团队是成功的一半，任何事情都是人在做的，所以可以制定些激励方案来促进员工的热情，这个非常重要。

成功只垂青于有准备的头脑，在东风到来之前，做好一切的准备活动。

护肤品十一广告促销语：

为您的出游尽我所能

十一带着我，晒不黑，晒不干

让我的十一亮起来□xxx(名字)

手机促销广告语：

买手机、送大礼□xx天天有惊喜！

手机最怕贵□xx最实惠！

xx买手机，称心又满意！

质优价廉的手机，称心满意的xx！

购机有礼□xx(手机城名称)十分满意

无限精彩，尽在xx手机

双节购机有礼□(xx手机城名称)十分满意。

xx手机折上折，想都不敢想的价格。

xx手机，8折?7.5折?来了就知道。

xx手机价钱不能再低了，随便你去别处打听。

xx手机，为之“折”服！

你买不到xx手机了□x点x分我们就不打折啦。

不要抢□xx手机x日x时才恢复原价。

xx手机□x月x日后很难得再促销了。

淘宝单品活动篇三

特定商品除原有折扣外，还享受更低的打折幅度；案例如买钻戒，市场价3万元，会员折扣价2万元，活动折上折只需1.5万

元等，这个噱头比打折更加具有吸引力，会让人的潜意识里觉得特别值，所以在一些较高利润的行业里这也是个不错的促销方法。

淘宝单品活动篇四

结合圣诞节、元旦节双旦结合的主题进行全店活动，增加店铺的`的节日氛围，以促进全店转化！

庆圣诞迎元旦

这个大家根据自己店铺产品去考虑，最重要一点，所有活动离不开老顾客，所以唤醒老顾客是重中之重。

（一）预热期：

（开始加大付费流量推广，旺旺设置活动相关的自动回复，短信、旺旺告知老顾客，宝贝页面插入活动banner[]店铺店招、左侧导航加入活动相关信息，吸引眼球）

1、店铺优惠券

可设置优惠券的使用限制，按以下参考方式设置（结合自己店铺情况设置）：

- 1) 单笔订单满98元使用10元优惠券；
- 2) 单笔订单满198元使用20元优惠券；
- 3) 单笔订单满398元使用50元优惠券；

（二）活动期

1、店铺秒杀：

活动期间每天定时提供一件产品用于1元秒杀，并且仅限已经下单的买家参与

2、“双旦寻果”大行动

淘宝单品活动篇五

值此光棍节到来之际，我社团举办以“光棍节”为主题的社团活动，一方面想让小伙伴们体验大学的美好生活，感受“光棍节”的欢乐气氛；另一方面让小伙伴们交流感情，促进会员之间的了解，提高团队协作能力和凝聚力。

今年的双十一恰好是周末，单这一个条件就可以在同等情况下让去年的销售额翻一翻。购物的狂欢放在周末再合适不过了，当整个周末街上的人都明显减少时，我们就应该知道，多少人将近期的消费一股脑的涌向了天猫！

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。

今年支付宝的预充值类宣传的出现频率大大增加，从派友在相关帖子中提到的情况来看，今年支付宝预充值的比例应该是非常高的，由此带来的快捷的支付体验不仅让买家消费的欲望更加不可抑制，更是锁定了大部分想在此刻消费的人群，大大提高了支付成功率。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

当2亿多用户涌向天猫，在30分钟左右的时间将10亿元人民币

通过鼠标汇聚到支付宝的另一端时，你就可以知道这次注定是一个创造历史的时刻：

70分钟——20亿；

8小时16分——50亿！

13小时18分——超过100亿！

十一本店大酬宾购买任一单品均送纯棉袜子一双，买一送一，多买多送！

24小时结束——最终定格在，191亿。

其中，销售额破亿的商家有3家

5000万以上销售额——18家；

1000万以上销售额——227家；

500万，100万——501家，2580家。。。

淘宝单品活动篇六

十一黄金周作为传统的消费高峰期，人们在此期间大量购物；为了更好的发挥黄金周销售，淘宝店铺一般采用促销方式。常见的促销方式有：满就送，满件优惠，限时打折，搭配套餐，店铺优惠券，商品优惠券，店铺所有商品打折等。

不容错过的十一黄金周（双十一），××优惠到极限

1、采取“满就送”，“多件折上折”。

具体实施：凡购买本店铺商品满100返8元，满20xx年20xx年
满300送30元（包邮）在此期间，一般情况下客服工

作8：30—22：00期间均有人在线，发货承诺24小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

2、采取“限时打折”

具体实施：凡在××年9月20xx年10月10日期间购买本店铺商品均可享受8、8折优惠。在此期间，一般情况下客服工作8：30—22：00期间均有人在线，发货承诺24小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

备注：限时打折可以短期的去做，满就送可以长久实施。

××年9月到20xx年10月10日

活动资金：

“满就送”服务：一季度：24元；半年：48元。一年：96元

“限时打折”服务：一季度：30元；半年：60元。一年□120xx年

配套工作：

- 1、淘宝店铺做宣传图片四张，分别展示此次活动主题，内容等；
- 2、宝贝的价格是否需要调整，来满足满就送的`盈利；
- 3、宝贝的库存情况，公司支持的资金范围；
- 4、24小时发货需要哪些人事的支持。