

2023年双十二策划活动方案案例(精选10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

双十二策划活动方案案例篇一

21世纪，买方市场的今天，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，网店精心策划各种形式的促销活动就变得相当重要。网店在搞促销活动前，首先要明确网店服装的消费人群，传播什么促销信息内容，何时何地传播。

对于整个活动策划，以下是必须要做好的几项工作：

1、促销活动首先要准确定位，且主题要鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。

2、确定网店促销的最佳的方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，同时必须对促销人员进行相关的培训。

3、确定网店促销时间，时间的安排非常有讲究，最好比对手早三天，以免被对手抢先。

4、网店促销现场氛围的营造。比如促销广告要出彩，网店“装修”要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

- 5、制定一个适当的销售目标和激励方案，折扣要明显，简单明了，越给人便宜实惠的感觉，促销效果就越大。
- 6、根据自己的实际情况，要做好活动费用预算。
- 7、作好评估总结，为下次网店促销活动积累经验。
- 8、做好页面产品的相关展示及效果。把产品的图片拍好，网上客户能看到图片，图片就能成了关键的元素，以多图直观的方式展示你服装效果。网店不同于实体店铺，在实体店，店面固定，消费者只要走进店铺的大门，所有的商品几乎一览无余。

双十二策划活动方案案例篇二

活动时间：12月**日到12月**日

主题：这次活动主要以满就减、满就送、满就抽奖等形式，主要突出双12同学节活动的主题。

目标□10w□ 500单

提纲：

一、售前的准备工作

二、售中的跟进工作

三、售后的服务工作

一、售前的准备工作

1、选品：活动商品要挑选具有优势的产品，比如，价格优势，款式新颖，质量过硬等。当然，所有所售商品一定要有自信，

不要以次充好，好的产品才会带来更多的回头客，更多的好评，评分，更低的退换货率，减少客服和库房的工作量，降低运费成本。

2、营销：做好店铺商品的关联营销，搭配好推荐套餐，例如：外套+打底衫+裤子 等，平时的促销手法也不能停，如：收藏有礼，满就送，好评送金，关注送卷等。

活动规则：

(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。

3、装修：活动开始之前要做好店铺的装修工作，突出活动的主题，将主促商品美化好。

4、推广：店铺装修之后马上进行双12的预热推广及制定双12的详细推广方案。

5、备货：活动中销量大的商品以及赠品，备足货源；包装耗材准备充分，比如纸箱，塑料袋，快递面单，胶带，不干胶，美工刀，打印耗材等。

6、库存：在活动开始前，进行一次库房盘点工作，做到账务相符，即系统库存和实际库存相符，避免出现超卖少卖现象。注意：超卖的后果很严重，将严重影响顾客对本店的影响，严重影响dsr的评分以及动态评分。

7、整理：这里主要说，库房货物整理，货位货物摆放整齐，备货存放位置明确，这样出货效率，准确率才会提高。

8、场地：活动期间，包裹会比平时多很多倍，所以场地方面一定要提前规划好，做到人员位置合理，包裹整齐摆放，有

利于提高整体工作效率。

9、人员：合理分配各部门的工作人员，以及各部门之间的相互配合。告诉大家：活动期间，大家要调动自己的积极性，在完成自己工作的同时，去配合相关部门一起完成工作，大家要拧成一股绳，才能高效率的完成任务。

双十二策划活动方案案例篇三

一、2015淘宝双十二活动时间表

9月5日，淘宝双11双12嘉年华活动正式启动。（提前两个月卖家开始就预热了起来）

9月15日—10月9日活动准备期

10月10日—10月11日淘宝在杭州举办了卖家动员大会，针对此次双11双12大促进行动员。

10月10日—10月31日商家报名

11月1日—11月30日商品报名

12月1日—12月11日活动预热期

12月12日正式售卖

二、2015淘宝双十二活动主分会场报名条件：

淘宝双十二主分会场报名条件与今年双十一类似。相比双十一的签到送彩票，收藏送红包，设置无线端，淘金币抵扣，大促承接页，五折包邮。双十二少了两条必要条件。

1)全场五折版包邮：活动商品要求当前一口价的5折，且需要

低于近期30天的最低拍下价格(非最终成交价)

2) 1212购物卷全场通用：参加活动的商品设置可以使用双12购物卷(原双12红包)金额(5的倍数，200为上限)。而用户通过各类小游戏获得双12购物卷。在双12当天，商品活动价格可以再减去双12购物券的金额来购买该商品。

3) 设置无线店铺及无线详情页：这点与双11的要求一致，从今年双十一42.6%的成交比例不难看出，无线端设置确实有很大必要。

4) 大促承接页：主分会场链接到的页面，可以装修但不可以删除。

三、2015淘宝双十二活动主分会场情况：

今年淘宝双十二pc端与无线端分会场有所区别。在pc端此次共将会有154个会场，其中1个主会场、23个分会场、130个行业分分会场。而无线端讲设置10个行业分会场。

其中pc段的分会场为：女装、男装、内衣、男女鞋、箱包/配件、美妆、珠宝配饰、母婴用品、童装童鞋玩具、百货宠物、家居、家装、数码、家电、手机、运动户外、汽车、食品、虚拟、全球购、淘金币、拍卖、聚划算。而无线端的10个分会场为：女装、男装、男女鞋、箱包配件、运动、食品、数码家电、家居百货、母婴及美妆。

四、2015淘宝双十二活动主分会场卖家激励机制

双十二主分会场之间的轮播仍然采用的是双十一的赛马机制。不同会场间从低到高晋级，按会场从低到高晋级。其晋级顺序为：行业分分会场楼层—行业分会场楼层—行业分会场海景房—主会场楼层—主会场海景房。

其中，在预热期，以天为单位赛马，根据全店加购情况安排会场展示。而在双十二当天，以小时为单位赛马，根据全店成交情况，以及红包消耗总金额安排会场展示。

五、2015淘宝双十二活动红包(购物券)用法简介：

今年的. 淘宝双十二红包改名为1212购物券(原1212红包)，主要玩法是，通过淘宝网官方派发，集市卖家在单个商品上设置，可在商品1212当天价基础上再使用的红包金额。

例子□a商家a商品(已报名参加双十二活动商品)双十二当天价格为200元，商家设置该商品可用1212红包的金额为10元，若用户有100元的1212红包，那么该用户可以花10元1212红包及190元现金购买该商品。当然，卖家最终收到的款项也是190元。如果用户只有8元的双十二红包，则卖家最终将收到 $200-8=192$ 元的款项。

也就是说卖家参与双十二的每个商品都需要设置其能使用的双十二红包金额(淘宝官方推荐是商品的20%以下，红包金额只能是5元及5元的倍数，且是200元以下)。而买家则主要通过完成官方的任务随即获得不同面额的1212红包。

六、2015淘宝双十二活动无线端玩法简介：

本次双十二无线玩法除了传统淘宝无线各种渠道之外(见下图)，其中值得一提的店铺宝箱互动游戏。当用户浏览卖家在手机淘宝店的首页或者店铺承接页时，有一定概率出现宝箱，用户点击宝箱后，即可在卖家设置的宝箱中抽奖。宝箱可中的奖品有优惠券，手机流量包，彩票等。(手机流量包：卖家出钱购买的手机流量包，用户抽中后可以自己用也可以转赠他人。)

淘宝无线流量获取方式

七、2015淘宝双十二活动大促承接页解析：

淘宝双十二大促承接页与双十一的要求基本一致，所有报名双十二的商家均可且必须设置大促承接页。主分会场的着陆页均为相应店铺的着陆页。卖家可以在店铺首页设置大促承接页大图以及大促承接页的背景图(主要是烘托双十二活动氛围)。而大促承接页的可选模块为：店铺优惠模块、1212预售商品模块、1212促销宝贝模块以及自定义内容区。以上四个模块为商家可以选择是否展示的(即商家可以编辑，修改及删除的模块)。而大促承接页还有热卖商品模块，将自动提取店铺热卖的40个单品，卖家只可以调整顺序而无法编辑及修改(即买家看到此处为该店铺的实际情况)

值得注意的是大促承接页的pc端虽然将自动同步至无线端，但是自定义模块不会同步到无线端。

双十二策划活动方案案例篇四

一、售前的准备工作

1、装修活动开始之前要做好店铺的装修工作突出活动的主题将主促商品美化好。

2、营销做好店铺商品的关联营销搭配好推荐套餐例如外套打底衫裤子 等平时的促销手法也不能停如收藏有礼满就送好评送金关注送卷等。

3、选品活动商品要挑选具有优势的产品比如价格优势款式新颖质量过硬等。当然所有所售商品一定要有自信不要以次充好好的产品才会带来更多的回头客更多的好评更高的dsr评分更低的退换货率减少客服和库房的工作量降低运费成本。总之产品一定要物有所值。

二、售中的跟进工作

活动进行中最忙最亲苦的要数客服和库房的兄弟姐妹们了各部门负责人这个时候要配合、协调好他们的工作加上之前的准备工作已经做得很到位售中的时候鼓舞大家的士气是最重要的。在配备一个勤务员专门为客服和库房的员工服务比如端茶倒水、分配饮食等细微工作好让他们专心做事。

三、售后的服务工作

既商场疯抢后各个商场后开始了双十二抢购活动相信许多消费者对于的活动还意犹未尽双十二的活动据商场相关人士透露将是淘宝在20xx年的最后一次大型的疯抢活动如果需要购物的消费者可要抓住机会屯一些冬季必需品与年货哦。

双十二策划活动方案案例篇五

一年一度的双十一促销活动过后，的双十二装修促销活动也悄然临近了。若您错过了双十一，双十二记得找回来哦!对于装修公司来说，乘此次契机，也可以好好想想双十二的装修活动主题策划方案。本期，我们双十二装修活动主题方案策划注意事项，供您策划活动用。

家庭装修是一项系统工程，传统家装与建材是分开的，消费者在选择装修公司后，还要马不停蹄奔走于各大建材卖场，造成精力和财力的浪费。因此，业主渴望找到集家装、建材、软装一条龙的模式，且这种趋势越来越强烈。装修公司利用双十二装修促销活动契机，可以满足业主这一需求，从设计、装修、建材、室内配套设备等一条龙的服务、一站式解决业主的一系列需求，这样每个业主就不用再装修期间东奔西跑了，轻松解决家装事项。这样做可以扩大装修公司的市场占有率，有效提高市场利润增长，通过对目标市场的周密调查，可更好地服务百姓，事项经济效益和社会效益双赢的目的。

双十二活动在即，可借由某些楼盘交房之际，诚邀知名楼盘、精品建材(油漆、卫浴、陶瓷、地板、灯具、床上用品等)、家具进行集体展销，利用媒体做形象展示，促销活动互动;还可成立品牌联盟，相互拉动，相互推销产品，利用整体优势，让消费者得到实惠及方便，拉动销售、抢占市场。

对于刚接触策划的业内朋友，可能活动策划方案很难达到预期效果，甚至一些从事多年策划的人员，有时候也难免犯错。因此，小编整理了部分双十二活动主题方案策划的注意事项，供您借鉴：

1. 在策划双十二装修活动时，需要根据装修公司本身实际问题(公司活动时间、地点、预期投入及费用等)和市场情况(竞争对手当前广告行为分析、目标业主群体分析、消费者心理分析、产品特点分析等)做出准确的判断;经过swot分析之后，扬长避短提取最重要的值得推广的一个活动主题，把最想传达的信息最充分地传达给目标业主，吸引业主关注，且是容易记住您所表达的信息。
2. 在确定双十二装修活动主题之后，目标群里也接受了索要传达的信息后，就是要直接说明利益点了，可直接告诉消费者您的优惠数量等引人注目的卖点，目标客户群里在接触直接利益信息之后引起合作冲动后，就会形成交易了。
3. 双十二装修活动主题要精简，很多策划文案在活动策划时，都希望执行很多活动，认为丰富多彩的活动最能吸引人眼球，其实不然，这样容易造成主次不分，很难达到预期效果，看热闹的多，实际交易的少;若在一次策划中，加入太多活动，投入更多的人力、物力、财力，直接导致活动成本增加，也易导致操作人员执行不力，最终导致活动失败，得不偿失。
4. 策划人员注意变换思维，改变活动策划风格。装修公司在策划双十二活动时，若利用原有的模式，同样的壳子，若是统一客户三番五次看到同样的策划活动，心理上很容易产生

一种不信任的态度，这就有可能影响创意的表现。

双十二策划活动方案案例篇六

二、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！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“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。

三、主办单位：

四、活动目的：

为了促进协会成员之间的互相交流，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12月12日节(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。节据说起源于800多年前，也就是1212年12月12日，那天总数达到创纪录的8条。如今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。

五、活动开展：

(一)活动时间：20__年12月12日晚上6：30-9：00

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪

(四)活动对象：的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

双十二策划活动方案案例篇七

预热春节购物高峰，结合双十二，通过促销方式，营造新年卖场分为，提升客流、促进销售。

预热12月25日圣诞购物氛围，为元旦促销活动提供市场调研数据。

二、活动时间

12·8~12·19

三、活动预算

h5游戏开发使用费

固定预算，公众账号日常运营所支付的人力成本(日常支付)

推广成本，转发渠道付费推广。活动期间需满足至少每天300本地微信号(好友

在1000以上)参与转发。预算为1万~1.5万之间。

总预算大概为2万。

四、活动页策划

活动名称：双十二红包大作战

活动参与时间：12月8号~12月19号；红包线下购物抵现时间：12月12~12月20日。

活动卖点：抢红包h5游戏，抢到的红包金额可抵线下消费金额。

活动推送方式：麦凯德服务号微信推送一次，并做推广。

活动前一周麦凯德订阅号每天推送1次，并做推广，活动期间该活动也每天推送。活动后台设置：单人每天可抢3次；提示分享：分享后第二天还可以再抢红包；单人每天拿到红包金额的概率设置为：100元~300元红包概率设置为10%；50~80元红包概率设置为60%；20元红包概率设置为100%。

活动页链接：活动页红包抢完后弹出促销页商品展示优惠信息，商品一定要具有诱惑性如iphone、笔记本、大型电器、品牌时装等，让参与者能直接将自己拿到的红包换算对比价格，并诱惑参与人员继续参与分享活动页再次领取红包的行为。

五、数据调研

后台查询参与人数及抢到的红包金额总数，并作统计。

根据以往的活动经验，30%的参与人群会落实线下购物抵现行为，则估算红包总金额的30%为优惠金额，据此金额可设定优惠商品及商品价格。

六、活动后续

实际参与线下购物抵现的人群，可发放圣诞节购物优惠券，或现场扫码赠公众号在线vip会员卡，会员卡后台设置圣诞节及元旦节的优惠折扣信息，为后续微信促销互动预热。

七、活动总结

- 2、红包金额诱惑力度因素；
- 3、该商场自身口碑及品牌入驻因素。

双十二策划活动方案案例篇八

20__淘宝双12活动玩法攻略现已曝光，大家还在为不知道淘宝双12怎么玩而苦恼吗？看完本文20__淘宝双12活动玩法攻略，附双12报名入口。你就会明白淘宝双12应该怎么玩啦！那么一起看看20__淘宝双12活动玩法攻略吧。

(一)20__年淘宝双12活动报名入口

双12报名入口：20__淘宝双12亲亲节报名入口汇总[]yassur主会场无需商家报名，将通过分会场以商家赛马的方式选取最优秀的商家入围。

(二)20__淘宝双十二活动报名时间

分会场报名时间为11月3日-11月18日，分分会场报名结果在11月23日前公布时间(届时我们将通过千牛、旺旺及“淘营销”我的工作台公布结果)，双十二分会场活动预热时间：12月1日-12月11日。分会场从种类上可分为行业分会场、特色分会场、业务分会场、直播分会场、特色卖家分会场、标签会场。为保证流量利用效率，体现公平公正，不同会场间会有赛马晋级机制。

2. 自主报名：被反向邀约报名的卖家可在单独的招商入口中进行自主报名

a.每个卖家在“通用报名入口中”有机会选择符合要求的2个商品进行报名；

b.资质奖励。

3. 主分会场的卖家也可以报名外围, 反向邀约和自主报名入口卖家可以在淘营销平台我可报名的活动中进行查看。

4. 亲们可以从11月3日开始从以下2个渠道关注外围报名信息:

a.卖家宣导页b.旺旺/千牛弹窗(pc+千牛均会受到邀约提醒)c.卖家中心大促看板d.卖家进入淘营销, 点击“邀请我参加的活动”点击菜单栏中的“行业营销活动”, 选中“邀请我参加的活动”, 即可看到被邀请参加的1212淘宝亲亲节外围活动。

(三) 20__年1212淘宝双12活动发货要求

发货时间延长说明:

按约定时间发货投诉入口关闭:

20__年12月12日00:00:00-20__年12月18日23:59:59期间付款的淘宝订单, 在20__年12月12日00:00:00-20__年12月26日23:59:59期间, 消费者无法选择【未按约定时间发货】作为申请投诉的理由;20__年12月27日00:00:00后上述理由可以选择。

未发货申请退款时间调整说明:

由于活动期间流量巨大, 订单产生数量过大, 在20__年12月12日00:00:00-20__年12月12日23:59:59期间, 消费者“已买到的宝贝”页面中未发货订单的申请退款功能暂时关闭, 该功能将于20__年12月13日00:00:00开放。

商家处理退款申请时间延长说明:

对于在20__年12月12日00:00:00到20__年12月26日23:59:59期间发起或修改的淘宝退款/退货申请, 商家应在消费者发起

或修改退款申请之日起的10日内进行处理，逾期未处理将自动达成退款协议。虚拟订单除外。

0秒退款功能关闭说明：

对于20__年12月6日16：00点到20__年12月19日16：00点期间所有生成的订单，不走0秒退款。18日恢复0秒功能后，历史订单不做处理。只对后续新增订单生效。

(四) 20__年双12活动(淘宝亲亲节)外围介绍

双十二外场”是除了“双十二主会场”、“双十二分会场”、“双十二特色会场”以外的活动区域总称。与主、分会场“活动商品”一样，同样享受购物车、收藏夹等一系列重点资源扶持的流量渠道支持。本次双12将针对百万卖家统一进行外场招商，超过千万商品将有机会成为大促“活动商品”，共享盛宴。20__年1212淘宝亲亲节大促承接页装修攻略，敬请期待(11月21日开放装修，本页面将会按时更新)

(五) 20__双12活动淘宝亲亲节红包攻略

双12店铺红包为全店无门槛通用红包。店铺红包是双12淘宝网大促活动卖家[会场+外围卖家](除部分类目外)的活动报名门槛，所以参加双十二主分会场和外场的卖家必须设置店铺红包。红包发放时间为20__.12.0100:00:00-20__.12.1223:59:59。使用时间为双12当天。

大家可直接领取店铺红包(2张)，关注/收藏店铺送店铺红包(1张)。不同类目红包面额不同，商家是根据店铺所属类目自行选择面额设定的红包。如：女装类目面额包含5元、10元、20元、50元、100元、200元、500元。淘宝规定50元面额以下的店铺红包数量不限；50元及以上面额限量3000张。如卖家朋友需要增发高面额店铺红包数量，请按如下格式在淘宝卖家

论坛回复报名帖即可。回帖格式：卖家旺旺名+增发__张+已设置店铺红包面额。

卖家1212红包设置流程：

第一步：设置入口，招商平台-双十二活动报名的过程中进入店铺红包设置页面,先签署协议，然后进行设置。

第二步：进入考试系统，参与店铺红包考试(考过的不用重复再考)

ps[]为了您能详细了解店铺红包的设置规则，只有全部答对了才可以进入红包设置页面，亲要看仔细哦。

第三步：设置大促玩法-店铺红包

红包设置页面只能设置红包面额，其他都为默认选项。

(六) 20__双十二活动淘宝亲亲节购物券玩法规则

购物券发放时间：20__年12月1日0点-12月12日23点59分59秒;购物券使用时间：20__年12月12日0点-12月12日23点59分59秒，淘宝购物券面额均为5元。

1212购物券领取路径：在大促活动会场、商品详情页、店铺承接页、淘客会场、等场景均可以进入购物券领取页面。

购物券使用范围：设置了淘宝购物券的商家全店商品都支持抵扣(除虚拟、生活服务类目商品及其他特殊交易定制商品不支持抵扣)，不支持类目详情见第14条。

抵扣范围：淘宝购物券只支持商品价格费用抵扣，运费、服务费等其他非商品价格费用不在购物券抵扣范围。

优惠叠加：在满足使用条件的前提下，淘宝购物券可与店铺红包、店铺优惠券、商品优惠券、满返、支付宝现金红包、淘金币等优惠叠加使用，优惠叠加顺序如下：

单品级优惠工具店铺级优惠工具(店铺价格类优惠店铺优惠券、店铺红包)淘宝购物券满返红包等。

分会场要求卖家装修店铺承接页(一旦活动商品被审核通过，系统会自动生成店铺承接页，但卖家需要对店铺承接页进行装修及发布，如不装修系统将默认采用大促模板)

(七)20__年双十二淘宝亲亲节活动直播

1. 报名时间：11月7日-11月16日；审核截止时间：11月18日23点59分59秒；预热时间：12月1-11日；正式时间：12月12日。

2. 20__双12活动直播亮点

字段解读：详细说明直播的最大看点，方便活动审核人员快速了解报名主播的直播亮点填写示例：

(八)20__年双12活动撩亲神店宣导帖

1. 什么是撩亲神店。双12撩亲神店是向全网用户展示淘宝特色卖家的舞台，从特色卖家粉丝社群运营以及卖家特色等维度筛选卖家，旨在向用户展示淘宝商品的多样性，以及卖家的丰富度。

3. 报名方式：反向邀约由系统自动进行，卖家在招商入口点击立即报名后，填写商品信息时，点击”符合资质的商品”，即可知晓店铺内被邀约的商品数量。温馨提示：亲们可以从11月5日开始从以下2个渠道关注外场报名信息a]旺旺/千牛弹窗(pc+千牛均会受到邀约提醒)b]卖家进入淘营销，点击“邀请我参加的活动”。

双十二策划活动方案案例篇九

双12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12·购物狂欢这一概念，在12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。

12月7日至12日

折扣促销：

1、双12美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双12美妆任你挑：化妆品（玉兰油、欧莱雅、欧莱雅□dhc□满400元立减80元。双12超级护肤套盒低至7折！

o2o□线上线下互动），十万折扣券提前抢！

3、十万抵用券免费疯抢！百货折后满额立减，低至折上7折！

1) 12月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券（每个券自动生成折扣码）。

2) 每人每个品牌仅限领取10张。

3) 双12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。

屌丝逆袭白富美，完胜高富帅！0.12元、1.1元、12元、120元热抢超级单品！

12月7日至12日，每天12款单品，仅用0.12元、1.1元、12元、120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！

1.1元（超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右）

12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）

120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12作为商场的12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12·vip顾客免费送：双12当天到店，即可在甜心饮品获得指定热饮一杯。（开业赞助，无费用）

2、双12·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至游乐园免费畅玩一次。

文化营销：

1、双12，脱光马上走起！

1) 免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2) 单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手！

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双12，单身情人场·光棍走起（4f影院光棍节专场活动）

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支（用于赠送邻座女生。）座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：12月12日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

氛围布置：

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来商场=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

双十二策划活动方案案例篇十

一、售前的准备工作

1、装修：活动开始之前要做好店铺的装修工作，突出活动的主题，将主促商品美化好。

2、营销：做好店铺商品的关联营销，搭配好推荐套餐，例如：外套+打底衫+裤子 等，平时的促销手法也不能停，如：收藏有礼，满就送，好评送金，关注送卷等。

3、选品：活动商品要挑选具有优势的产品，比如，价格优势，款式新颖，质量过硬等。当然，所有所售商品一定要有自信，不要以次充好，好的产品才会带来更多的回头客，更多的好评，更高的dsr评分，更低的退换货率，减少客服和库房的工作量，降低运费成本。总之，产品一定要物有所值。

4、备货：活动中销量大的商品以及赠品，备足货源；包装耗材准备充分，比如纸箱，塑料袋，快递面单，胶带，不干胶，美工刀，打印耗材等。

5、库存：在活动开始前，进行一次库房盘点工作，做到账务相符，即系统库存和实际库存相符，避免出现超卖少卖现象。注意：超卖的后果很严重，将严重影响顾客对本店的影响，严重影响dsr的评分以及动态评分。

6、整理：这里主要说，库房货物整理，货位货物摆放整齐，备货存放位置明确，这样出货效率，准确率才会提高。

7、场地：活动期间，包裹会比平时多很多倍，所以场地方面一定要提前规划好，做到人员位置合理，包裹整齐摆放，有利于提高整体工作效率。

8、人员：合理分配各部门的工作人员，以及各部门之间的相互配合。告诉大家：活动期间，大家要调动自己的积极性，在完成自己工作的同时，去配合相关部门一起完成工作，大家要拧成一股绳，才能高效率的完成任务。管理人员要发挥好协调的工作。

9、培训：特别是客服的培训，活动量的巨大，需要客服做好和客户之间的faq(疑难解答)。活动过程中，每个客服的旺旺需要面对几百、甚至上千顾客的问答，做好顾客分流工作，尽量让老客服多分担一些顾客，提高工作效率，这需要技术支持。

10、交接：部门与部门之间的交接，部门内部之间的交接，库房和快递之间的交接，都要做好。特别是库房和快递之间的交接一定要清清楚楚，避免丢单落单现象，这个很重要。

11、安全：做好安全检查工作，不需在关键时刻，物业停电、停水，灭火器是否可正常使用，网络瘫痪，系统崩溃等硬件

设施的检查维修工作要做好。

12、饮食：提前为大家定制好饭菜，饭菜一定要比平时好，犒劳辛苦劳作的兄弟姐妹们。这样大家工作起来更给力。

二、售中的跟进工作

活动进行中，最忙最亲苦的要数客服和库房的兄弟姐妹们了，各部门负责人这个时候要配合、协调好他们的工作，加上之前的准备工作已经做得很到位，售中的时候鼓舞大家的士气是最重要的。最好在配备一个勤务员，专门为客服和库房的员工服务，比如：端茶倒水、分配饮食等细微工作，好让他们专心做事。

三、售后的服务工作

货物发出后，接踵来而的就是客户反馈，这个时候客服人员要做好心理准备，耐心细心的解答客户所遇到的任何问题，神经不能有半点松弛，不要以为接了单就没事了，处理好客户的问题会减少不必要的退换货。将客户退换货的问题标示清晰，方便库房分拣。

库房统计退换货的商品，将残次品上报给采购部门及时进行处理。

既淘宝商城双十一疯抢后，淘宝后开始了双十二抢购活动，相信许多消费者对于双十一的活动还意犹未尽，双十二的活动据淘宝相关人士透露将是淘宝在2018年的最后一次大型的全网疯抢活动，如果需要购物的消费者，可要抓住机会，屯一些冬季必需品与年货哦。

活动内容如下：

一、2018淘宝全民疯抢 终极狂欢

三、活动卖点

1. 2018年最后一次大型促销活动，促销力度不低于双十一!
2. 房产5折(多个城市多套)：全款5折、首付5折、几十万购房现金券免费送等!(史上第一次。。。)
3. 全场5折封顶、包邮。
4. 江浙沪24小时到货：与多家物流合作，江浙沪24小时能到。7天无理由退换货!(注重服务!!!!)
5. 支付宝充一百送一百：12月8日-12日
6. 欧洲、北非旅游ip4s等一元拍卖活动ip4s史上最低价3999。
7. 聚划算0点开团，千团之战!
8. 2000万现金免单、各种秒杀、抽奖、抢拍!
9. 奢侈品促销：到时会有奢侈品专场!

心动了吧，您也不妨进入淘宝商城先看一下预热的活动哦。