

2023年网店双十二活动内容 双十二促销活动策划方案(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

网店双十二活动内容篇一

淘宝女装头部卖家的成交额依然高速增长，top1000卖家平均增速同比超过45%，其中不乏一些成长非常迅速的店铺，比如说红人卖家。今年双12，所以淘宝的资源投入依然是all in。乔乔（淘宝女装皇冠卖家）指出，双12当天资源及渠道流量分配，将按照店铺目标及成交完成情况进行分配，所以希望商家能够流程化、体系化、条理化准备大促。

乔乔：

如何玩转2015淘宝双十二促销活动？乔乔表示，今年淘宝女装的两大方向是品质和调性。

调性则是针对18到29岁的年轻女性，用她们喜欢的方式，建立新的导购模式，用无线化、社区化、图片化的方式，以人为主题拓展挖掘和发现更多特色店铺。

大厂直供：主要有质+和中国质造两个平台。

淘宝女装拥有丰富多元的产品结构，很多商家明确知道自己商品差异化的点，头部卖家大多有自己的核心特色。“我在女装类目这么久，看到这么多起起伏伏的店铺，得出的规律就是必须要有好的产品。这是乔乔对淘宝女装发展至今的总结。

此外，淘宝女装今年以来一大趋势就是，老客户维护得好的店铺，他们在新品和大促等节点时的销量都不错。尤其像红人店铺中，她们凭借自己的粉丝效应，能够在短时间内让销量拉升。

但是乔乔认为很多商家在运营流量时存在问题，新用户的留存率可能并不高，这对于大促流量峰值过境时非常明显，流量进来后，商家能不能做好承接和转化，这是商家在大促前要做好的准备。此外在无线端，商家对手机淘宝流量的利用率也不高，“提高笔单价的能力需要商家自我创新，并联合其他商家共同完成。”

淘宝女装下半年有很多大促节点，商家可以结合自己的产品以及营销节奏进行选择，乔乔特别指出，对于大促，商家一定要提前做好准备，“千万不要因为一天的促销而影响到整年的销售。”

双十二促销活动总结(二)

网店双十二活动内容篇二

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，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。

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。

网店双十二活动内容篇三

活动主题：低价风暴全民疯抢（亲，你买了么？）

活动时间：20__年12月9日—20__年12月12日

活动内容：

活动一全场5折终极狂欢（20__年12月12日）

20__年12月12日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城！

（注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。）

活动二购物有礼幸运随行（20__年12月9日-12月12日）

凡活动期间在____购物的顾客，单张水单金额满12元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1212元

二等奖2名__超市购物卡一张价值121元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖2000名精美礼品一份价值2元

（注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。）

活动三一个人的节日双倍的甜蜜（2013年12月12日）

购物满12元+1元赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满121元+12元赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

活动费用预计：

- 1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。
- 2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。
- 3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

活动宣传：

- 1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2期。
- 2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸

引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

网店双十二活动内容篇四

活动地点□x家居

活动主题：春季家具特卖惠，惠聚全城！（再度掀起家居热潮，联手知名装饰公司、高档建材、洁具。惊喜不断，大奖不断，仅此一天，莫失良机！）

活动目的：针对春节过后，整个家具市场还处于销售淡季。抢占市场等于争取商机，在别人还没有开始的时候，我们将“惠”的口号喊响。

一。活动内容：

1、全场折扣及特价产品

2、抽奖

3、强强联合装饰公司、高档建材、洁具齐力打造春季家居特卖惠！

二。活动前商场内部准备：

1. 商户协调组：（2人）

建立商场内各商户数据库档案，及时将活动的相关信息传达至各商户。将商户的意见与建议搜集，统一整理并上交至总

经理处，做好各商户的解释工作，将需要商户配合的事项以及相关促销政策准确告知于商户。

活动期间，为了确保各项促销活动能做到有机配合，形成一个完善的系统，商户协调组负责全程协调各商户的相关工作。

2. 接待组：（4人）

做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

3. 物业组：（8人）

包括保洁（4人）、保安（4人）。

保洁负责现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。

保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

三、物料准备：

根据活动内容确定，部门负责人列出以下采购清单，由领导审批，商管部、财务室进行采购，20__年2月27日准备到位。

1、活动喷绘，条幅制作；

2、需准备奖品：电冰箱1台、洗衣机2台、空调8台、电饼铛30台、洗衣粉450袋；

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个；

四、促销活动

(一)活动准备

一。广告宣传

- 1、组织人员发放彩页。
2. 悬挂喷绘或条幅；
3. 电台广播宣传本次活动内容。
4. 商场大门口桁架广告宣传本次活动内容

二。联系加盟单位

- 1、由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

三。活动车辆安排

1. 专车接送。

(二)活动内容：

2、惊喜抽奖

活动当天，前20位来商场购物的顾客均可获精美礼品一份。(洗衣粉450袋)；活动期间，购物满20__元即可参加抽奖一次，依此类推。

奖项设计：

一等奖：美的电冰箱1台

二等奖：格力空调8台

三等奖：苏泊尔电磁炉20台

四等奖：红双喜电饼铛30台

纪念奖：洗衣粉450袋

五、全程工作安排

1、制作、实施阶段工作安排：

网店双十二活动内容篇五

9月5日，20__年淘宝双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、20__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、20__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、20__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、20__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、20__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，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。)

七、20__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。

结语：

双十二双十一作为淘宝上市后第一年两场大促的第二场，阿里在准备时便已将二者作为一系列来宣传(主要针对卖家)与布置。所以其规则大部分是相近的。不仅如此，双十一的成绩更是作为双十二入选报名的重要考核因素。当然双十二也有其自己单独的玩法，关注本文，简明了解双十二。