

最新双十二策划活动方案实训项目(汇总9篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

双十二策划活动方案实训项目篇一

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。

双十二策划活动方案实训项目篇二

在双十二活动前夕，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，从而在双十二活动中的销售做铺垫。

活动时间：12月12日

活动方式：

1. 淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动
2. 聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动

淘宝双十二活动策划

1. 好评送消费券
2. 收藏拿双十二红包
3. 关注有好礼

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十二活动。

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。

客服：售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保公司网络;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：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。

(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。

(4) 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) 本次双十二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。

在双十二活动前夕，我们可以参加一折网等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十二活动中的销售做铺垫。

预热：时间：12月5日至12月10日

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

1. 收藏领券
 2. 签到领彩票淘宝双十二活动策划
 3. 多买多优惠
 4. 买就送，买10件以上送神秘礼品
3. 活动推广：

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
7. 免费试用

三、活动跟进

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。

客服：售前+售后(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保公司网络;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：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。

四、库存准备

行备货

(2)根据预期销售规模，做好双12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) 务必于双12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%录入电脑中。

(4) 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12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) 本次双十二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。

(1) 直接打折：原价78元，现价7折55元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多7折的优惠。

(3) 礼盒包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受

包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5) 满38元包邮：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任几件宝贝价总价格超过38元就免邮费，偏远地区除外。类似这种方式就是以价格低的带动价格高的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

双十二策划活动方案实训项目篇三

一、促销活动的目的：

现在学校招生市场情况如何？开展这次活动得目得是什么？我们是是处理积压库存？是提高成交数量？是打击竞争对手或者降低竞争对手对我们的压力？是因为校区又有某种新课程开设？还是为了进一步提升学校品牌认知度？只有目的明确，才能使活动进行的紧凑更有预期效果。基本机构都是为招生而来设计。

二、确定促销活动对象：

此次促销活动的'目标客户群体，我们针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在什么范围内或者什么地域内？哪些人是促销得主要客户？哪些人是促销得次要客户？这些选择都会与我们最后活动的效果有直接关系，影响到我们最后销量是怎么样的。

三、促销活动的的方法：

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动方法

2、包装活动

降价?打折?礼券?赠品?抽奖?演示促销?服务促销?消费信用?还是其它的某种促销工具?选择什么样的促销方法，要考虑到促销活动的目的、行业内竞争的形势和行业内环境以及促销的预算费用并如何去分配各种资源。

在确定了方法之后要尽可能做的生活化艺术化，淡化促销的商业性，使活动更贴近消费者，更能去打动消费者。比如借一些慈善行动来实现我们的促销目的。

个人认为这一部分是整个促销活动策划方案的核心部分，应该要新要准要狠，使活动具有感染力与震撼力。

四、确定活动的方式：

这一部分主要是研究确定活动开展的具体方式。这时我们要考虑上各种社会关系以及方方面面。

1、确定伙伴：拉上政府做力量后盾，还是携手一些知名媒体造势，是厂家独自进行，还是和下面的代理商经销商联手?或是与业内其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，这样有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可以更多的整合资源，降低成本以及风险。

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，能刺激消费者的购买欲望。刺激程度越大，促进销售的反应也越大。因此必须要根据促销实践进行汇总分析和总

结，并结合当前的客观市场环境确定适当的刺激程度和相应得费用投入。

双十二策划活动方案实训项目篇四

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□20xx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

更多热门文章推荐：

1. 商场双十二活动策划方案
2. 商场双十二活动策划方案
3. 商场双十二活动策划书

双十二策划活动方案实训项目篇五

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场

(2)由外联部朗读节宣言

(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》

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征.

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的

人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，

看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人,有可能裁判叫的是3块5,但你们团队里已经变成5块了,这时候你就需要踢人了,该狠心时就狠心,一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领:反应要快,裁判一说出来钱数,就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快,抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算:

(1) 麦克风、音响、电等的租借: 200元

(2) 小礼品: (具体看拉的赞助)

(3) 小零食的费用: 200元

(4) 制作邀请函的费用: 50元

(5) 海报, 横幅等的制作费用: 150元

七、活动流程:

1、全体会员合唱(单身情歌)开场

2、由外联部朗读节宣言

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、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进行宣传，另一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

传单宣传：

双十二策划活动方案实训项目篇六

一，活动主题：

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美一个人。

三，活动口号：交友万岁□xx无罪。

四，活动的意义和目标：12月12日光棍节是所有单身年轻人

的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是1212月12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，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“whn的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

五、活动开展：

(一)活动时间：12月12日晚上《7:12---10:12》

(二)活动地点：

(三)活动对象：学校男女单身

(四)活动内容：

(1)，所有工作人员合唱《单身情歌》开场

(2)，十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

(3)，十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

(4)，十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

(5)，评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

六，资源需要：

(一)，已有资源：人力资源，场地

(二)，需要资源：物力资源，赞助商

七，广告宣传：海报，互联网等。内容如下：你累了吗?你寂寞了吗?曾经让你引以为豪的自由，在到来的这一天让你陡感凄凉了吗?你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗?你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗?在这个特殊的夜晚请来我们的“whn狂欢之夜”吧!这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情!我们热烈欢迎您的参与!

八，活动中应注意的问题：

(一)，工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

(二)，指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

九，经费预算：

(一)，音响等设施费。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

十，活动负责人安排：

(一)，广告宣传：2人

(二)，舞台：3人

(三)，应急：2人

(四)，指挥中心：4人

十一，注意事项：

(一)，所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

(二)，当晚一切活动以组织人员安排为准。

(三)，禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局，决不留情。

双十二策划活动方案实训项目篇七

活动一：凡珠宝类购物满1212元，均返212元购物券一张，多买多得。

活动二：凡购物满3999元以上钻石，赠3000元大礼包一份(礼包包含价值600元k金券一张，私人定制婚纱一套，价值2000元，金叶吊坠一枚，价值198元。五克黄金免工费，价值200元)。

活动三：1，首克黄金199元起，最低5克。2，黄金当钱花，高价回收换钻石(黄金兑换不可参与活动)，最终解释权归本店所有。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

双十二策划活动方案实训项目篇八

双十二就要到来了，下面小编整理了淘宝双十二活动策划方案，欢迎阅读！

面对来势汹汹的双十一，双十二，大家都牟足了劲，准备大干特干，立志要在这场战斗中杀出个好成绩，那么如何才能做到卖家和买家双赢呢？下面就需要做的准备工作一一罗列出来，供大家参考！

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、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。

9月5日，2019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

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。

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。

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。

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。

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

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实训项目篇九

为了确保活动顺利进行，时常需要预先制定活动方案，活动方案是为某一活动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么你有了解过活动方案吗？下面是小编为大家收集的商场双十二活动策划方案，希望能够帮助到大家！

让顾客参与赢取奖励，这类型的促销活动很多淘宝开店的卖家都会用，活动方式各式各样，具体看以下方式：

方式一：互动营销方式，收藏有礼、签到有礼、回答问题赢取奖品等等；

方式二：抽奖形式，可以是购买店铺宝贝就能获得抽奖机会；

方式三：满就送、满就减，购买a产品送b产品，加x元就能获得c产品等，多买多优惠；

方式四：店铺红包、优惠券等；

方式五：店铺参加免费使用活动，赢免单。

最直接的折赠促销方式就是打折：

方式一：宝贝设置自动降价，实现折上折，比如此款宝贝倒数5天仅售xx元，售完即止；

方式二：同款产品按照不同的颜色设置分阶梯价，对于滞销的颜色给予更加优惠的价格；

方式三：统一价格促销，可以设置区域。比如9.9专区、19.9元包邮专区等等，每个专区的宝贝价格都是相同的，设置多少元封顶。

运用好时间的节点，做好节日促销，具体促销方式有很多，如下：

方式一：可以利用一些传统的节日，比如12月的平安夜、圣诞节等；

方式二：店铺纪念日的促销形式，比如店铺一周年、店家生日大降价等等；

方式三：固定周期促销，比如每周四店铺上新，每月20号店铺秒杀/限时活动等等；

方式四：店铺vip特价、会员管理、会员日促销等，做好店铺老顾客维护。