

# 店铺双十一活动方案策划书 双十一店铺促销活动方案(通用5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 店铺双十一活动方案策划书篇一

牵手吉祥伴一生。

11月xx日—11月xx日。

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石。

黄铂金消费满3000元送177元钻石。

黄铂金消费满4500元送277元钻石。

以此类推。

银饰：

xx银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

### 1、相约xx—“一生的`约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

### 2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

### 3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计。

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计。

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计。

### 4□xx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放。

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

## 店铺双十一活动方案策划书篇二

电商的节日双十一，在这一天所有的电商都开始举行各种促销活动作为，提升销售额是必须的。

### 一、活动背景：

随着电子商务的迅速发展，网上购物，网上开店在大学校园中已成为一种时尚。在我们学校无论是电子商务专业还是非电子商务专业，已在和愿意在\_开店的同学很多，为了给愿意在\_开店和已经在\_上开店的同学之间一个共同交流和学习的平台，特举办了这次比赛。

### 二、主办单位：

\_\_\_\_\_

### 三、协办单位：

\_\_\_\_\_

赞助单位： \_\_\_\_\_

### 四、参赛对象：

\_\_\_\_\_全体同学

### 五、活动时间：

20\_\_年11月10日至20\_\_年11月11日

### 六、活动地点：

待定

## 七、报名方式和奖项设置：

(1) 同学们可以以个人和团队报名。

(2) 报名时间为20\_\_年\_月20至\_月24日。

(3) 王牌店长1名证书+奖品。

王牌团队1个证书+奖品

亚军团队1个证书+奖品

季军团队2名证书+奖品

参与奖4名证书+奖品

## 八、活动内容：

第一环节：\_开店策划

活动安排：

1、参赛选手自报名之日起，根据自己的参赛选手自己的设想制定自己的\_店铺开店策划书。

2、参赛选手、团队于4月5日前把自己的策划方案以电子档和纸制策划交到活动组委会。

3、有专业老师对策划方案进行评，优秀的方案进入第二轮。

要求：

1、策划书包括\_网店定位与目标、\_同行网店总体情况分析、\_网店团队组建方案、\_网店装修方案、\_网店物流方案、\_网店推广方案和\_规则和售后服务等。

2、策划书要含有\_店铺的店面设计。

第二环节：开店策划书ppt展示

活动安排：

1、参赛选手和团队根据自己的策划方案制作ppt对自己的策划方案进行说明。

2、店主竞争，对于自己的赛场竞争对手的店铺进行剖析，知己知彼百战不殆。

要求：

1、要用office20\_\_制作ppt

2、对自己店铺未来发展的分析要有理有据。

3、对赛场竞争对手的店铺进行剖析，要突出自己自己店铺的  
优点，和对方的优缺点。

九、活动安排：

11月9日前，活动的策划、宣传。

11月1至11月7日，参赛报名时间。

11月5日前，为活动方案的交稿时间。

11月10日为第二阶段的开店策划书ppt展示。

# 店铺双十一活动方案策划书篇三

身体是革命的本钱，在双十一即将到来之际，药店等同时也推出了促销活动，那么促销活动该怎么去开展呢，下面本站编辑为你带来药店双十一活动策划方案，欢迎阅读，仅供参考。

## 药店双十一活动策划方案

### 一：活动背景

双十一是单身人士的狂欢，但只有拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个的节日，更渴望表达她的报答之情!彰显我们品牌的价值!

### 二：活动主题

### 三：活动目的

1. 利用节日消费高峰，提高销量
2. 借势推广我们产品，促进认知
3. 回馈广大消费者，建立忠诚度
4. 加强与终端合作，改善彼此客情

### 四：活动时间和地点

各药房及专卖店

### 五：活动产品

主推产品：三个规格(96粒、192粒、400粒)

辅推产品：48粒

## 六：活动规划

### (一)：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“双十一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4. 活动的最终解释权归xx集团皖南分公司

### (二)：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作(尺寸长30cm\*宽30cm\*40cm)摸奖箱四个面：两个面为logo;另两个面为《触摸“双十一”赢幸运》字样。

2. 每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“双十一”字样，用白板笔写。

3. 乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”;5个球上写“

一”;一个球上写“双十一”;另外35个球上写“幸运”

4. 乒乓球的形式可以用其他东西代替

### (三)：奖项设计

1. 一等奖的标志为“双十一”，奖品为价值192元的远红内衣

2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的靠枕

3. 三等奖的标志为“十”，奖品为价值48元的x48粒装

4. 四等奖的标志为“双”，奖品为价值28元的护眼

(四)：补充说明

2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

七：活动终端要求

(1) 现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

(2) 此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名

(3) 此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

(4) 需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

(5) 在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式

2、终端的布置设计

(1) 在店门口要有活动的告知(比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容)

(2) 在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

(3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

(4) 在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望



(5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

4、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

八：控制点

1. 产品进场

2. 促销员进场、培训

3. 堆头的落实

九：效果预估

1. 促进现有产品的销售

2. 提升产品的知晓度

3. 树立彼此的信心

## 店铺双十一活动方案策划书篇四

双11·脱单季——告别单身小时代

201x年10月25日—11月13日

1□201x年新品会员享8.8折优惠；

2、部分产品7折起；

3、满额换购，聚划算

一次性消费满1000元，加11元即可换购价值200元以内的商品；

一次性消费满2000元，加11元即可换购价值400元以内的商品；

一次性消费满3000元，加11元即可换购价值600元以内的商品；

一次性消费满4000元，加11元即可换购价值800元以内的商品；

以此类推。。。。。

本次活动最终解释权归努xx男装直营店所有。

采用优惠券促销的目的包括了销售促进的三大目标，与现金折扣不同的是这种方式能更多地吸引没有计划购买服装的消费者找到确定活动的终端进行消费。

方案一：在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优惠券派发，并进行新产品说明，争取新顾客。

方案二：大型百货商场门前的产品小单页发放与优惠券活动结合，虽有短期实际销售效果，不过会对品牌造成伤害。一般不建议使用此种方式，除非竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三：可与产品品味相衬的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优惠券，并进行产品销售。

对于服装行业而言，打折是促进活动运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折扣。在购买后提供折扣更能吸引消费者，加强消费者对品牌的亲近感。

方案一：在终端公示并直接在购买时体现现金折扣，例店庆

七折特价。

方案二：不在终端公示而在消费者产生购买意向后给予意外的现金折扣。

方案三：将产品分为形象款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开辟专区进行现金折扣活动，避免大范围损害品牌形象。

赠品是除现金折扣外应用最多的一种促销方式，活动形式多种多样极富变化性。现在众多品牌运用的普通买赠手段越来越难引起消费者的关注。不过，在赠品促进这一环节，需要注意的是赠品的选择，好的赠品可以让消费者因为赠品而感到物超所值。

方案一：在某些确定的特价品种中，进行买一套即送任选另一套的特价活动。

方案二：进行买即赠的活动。发放的赠品与服饰相关的产品为宜。如帽子、围巾等。

这种促销方案的目的是为了增强产品价格及形象竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。

方案一：季节组合包。事先组合好同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。例春季，凡购春季+冬季各一款，组成季节组合包装，即获赠礼。

方案二：普通的特价组合包。两件八折，三件七折等这种折扣累计方式。

## 店铺双十一活动方案策划书篇五

一、活动背景：

“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。2016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，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿！

## 二、活动目的：

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，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

## 三、活动内容：

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!  
宣传语：陈慧琳告诉您:全场五折还包邮!活动时间：2016.11.11凌晨一点至24点。

## 四、活动分析：

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

## 五、团队配合：

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。  
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。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。