

# 2023年双十二活动方案策划书(实用5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 双十二活动方案策划书篇一

### 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。

## 双十二活动方案策划书篇二

20xx年12月

多功能厅

中班组所有幼儿、教师

“圣诞节”是孩子们喜欢的节日。每年12月刚到，各大商场、店面就布置一新，孩子们就会打听关于圣诞节的事情，既然孩子们这么感兴趣，就和他们一起过个快乐的圣诞节吧！希望通过活动能给孩子们带来欢乐。

我们将“迎圣诞”的宗旨定为：快乐、创新、感动、关爱

- 1、收集有关《圣诞》主题的音乐、卡片、图书、故事和flash□
- 2、收集有关圣诞节的装饰品、食品、卡片、图片等进行圣诞

节的主题环境创设。

3[jinglebells(铃儿响叮当) 碟片。

4、多功能厅门口放圣诞老人一个，欢迎幼儿；大厅内放圣诞树；舞台背景挂圣诞喷绘、四周墙壁挂圣诞饰品。

5、幼儿每人一顶圣诞帽。

1、了解圣诞老人、圣诞树的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。

2、通过游戏、表演节目等活动体验节日的喜悦。

### 一、活动导入

1、聆听节奏乐《铃儿响叮当》。

2、请幼儿相互交流自己过圣诞节的经验，说说为什么喜欢圣诞节。

3、欣赏ppt《圣诞节的由来》，介绍圣诞节的由来。

### 二、游戏：你我同乐

1、雪花飞飞

2、圣诞老人送礼物

3、灌篮高手

4、蹲蹲乐

5、猴子卖桃

### 三、表演节目

- 1、圣诞节来了，我们准备了许多好看的节目，一起看看吧！
- 2、幼儿表演童话节目。

#### 四、祝福送给好朋友

- 1、圣诞节来了，你想和谁分享这个节日呢？
- 2、每人拿一件小礼物，送给好朋友，说句好听的话。
- 3、和朋友将圣诞礼物挂在大大的圣诞树上。

### 双十二活动方案策划书篇三

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。

## 双十二活动方案策划书篇四

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。

### 二、双十二折赠促销

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\_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。

### 三、双十二节日促销

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/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。

## 双十二活动方案策划书篇五

### 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。