

# 双十一天猫促销活动方案策划 双十一活动促销方案双十一活动促销(通用8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

## 双十一天猫促销活动方案策划篇一

双十一马上就要到了，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办？其实，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

### 第一，选款

用哪个商品去上活动？在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

### 第二，活动价格计算

淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少？大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，

人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

### 第三，店内营销策划

好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

### 第四，调货

搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

### 第六，发货

根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

### 第七，售后处理

发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

## 双十一天猫促销活动方案策划篇二

营销目标

产品策略

市场前景分析

产品价格

各项费用预算

执行方案

营销目标：扩大在淘宝销售量，提高知名度，扩大市场占有率

营销策略：此次活动进行全国性多方位的销售活动，主要是征对16—28岁的初高中生、大学身和年轻上班族，营销品牌是易森马为主。主要的具体措施如下：

- 1、在双十一来临之际，根据库存预算所要销售的份额。
- 2、规定与此活动结束后所发货的期限
- 3、与之前合作的快递公司，在快递公司所不能达到的地区进行其他快递转换。
- 4、用优惠券吸引顾客评价高分，提高店铺收藏数。
- 5、提前做好咨询准备工作，提醒顾客如何及时拍下中意的商

品

## 6、关注“芭芭拉”

1、市场：全国高中生，所有高校学生，以及毕业刚走上工作岗位的年轻上班族，市场极为广阔，且十分活跃，在其影响下的宣传更是广泛。在淘宝注册的库户超过百万。

2、企业本身：森马旗舰店商品描述相符于同行相比高出10.31%，服务态度和发货速度与同行相比去分别低于2.38%和2.05%，后两项显然存在不足之处，也是影响销售的一大障碍。

产品价格：在双十一期间，森马店铺所有上架商品一律5折销售，卖家承担运费。

销售渠道：森马服饰有限公司通过淘宝店铺直接销售

广告宣传：在双十一到来前一周，大力与淘宝商城合作，在淘宝页面大力宣传“双十一五折特卖，全程包邮，仅此一天”，同时展出店中商品以供预览。将森马服饰全方位，各款式程立。（面试网）

1、产品预算：根据现有的存货和淘宝网客户，预计产品销售应在10万件根据现有的快递运费，以10万件的数量计算，每件商品平均5元，则总共需运费50万。

2、给与评价各项都5分，赠与15元优惠券，提高森马旗舰店在淘宝商城信誉和知名度。

1、增加咨产品询客服、销售客户、运送客服数量；保持阿里旺旺在线。

2，增派商品包装人员，增大每天货物发行量。

3、根据所有订单笔数，调整产品的发现期限—在购买后的一周内发货。

4、申通没有设立点的收货地，允许转为ems发货。

5、在购买产品过程中，由于网络出现的各种问题，导致在产品颜色、尺码、商品等等方面出现问题的，提醒顾客及时申请退款。

## 双十一天猫促销活动方案策划篇三

### 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。2018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：2018.11.11凌晨一点至24点。

### 四，活动分析：

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。

## 双十一促销方案【二】

(一)方案目录：

营销目标

产品策略

市场前景分析

产品价格

各项费用预算

执行方案

(二)方案内容：

营销目标：扩大在淘宝销售量，提高知名度，扩大市场占有率

营销策略：此次活动进行全国性多方位的销售活动，主要是征对16—28岁的初高中生、大学身和年轻上班族，营销品牌是易森马为主。主要的具体措施如下：

- 1、在双十一来临之际，根据库存预算所要销售的份额。
- 2、规定与此活动结束后所发货的期限
- 3、与之前合作的快递公司，在快递公司所不能达到的地区进行其他快递转换。
- 4、用优惠券吸引顾客评价高分，提高店铺收藏数。
- 5、提前做好咨询准备工作，提醒顾客如何及时拍下中意的商品
- 6、关注“芭芭拉”

市场前景分析：

1、市场：全国高中生，所有高校学生，以及毕业刚走上工作岗位的年轻上班族，市场极为广阔，且十分活跃，在其影响下的宣传更是广泛。在淘宝注册的库户超过百万。

2、企业本身：森马旗舰店商品描述相符于同行相比高出10.31%，服务态度和发货速度与同行相比去分别低于2.38%和2.05%，后两项显然存在不足之处，也是影响销售的一大障碍。

产品价格：在双十一期间，森马店铺所有上架商品一律5折销售，卖家承担运费。

销售渠道：森马服饰有限公司通过淘宝店铺直接销售

广告宣传：在双十一到来前一周，大力与淘宝商城合作，在

淘宝页面大力宣传“双十一五折特卖，全程包邮，仅此一天”，同时展出店中商品以供预览。将森马服饰全方位，各款式程立。（面试网）

营销预算：

1、产品预算：根据现有的存货和淘宝网客户，预计产品销售应在10万件根据现有的快递运费，以10万件的数量计算，每件商品平均5元，则总共需运费50万。

2、给与评价各项都5分，赠与15元优惠券，提高森马旗舰店在淘宝商城信誉和知名度。

执行方案：

1、增加咨产品询客服、销售客户、运送客服数量；保持阿里旺旺在线。

2、增派商品包装人员，增大每天货物发行量。

3、根据所有订单笔数，调整产品的发现期限—在购买后的一周内发货。

4、申通没有设立点的收货地，允许转为ems发货。

5、在购买产品过程中，由于网络出现的各种问题，导致在产品颜色、尺码、商品等等方面出现问题的，提醒顾客及时申请退款。

## 双十一天猫促销活动方案策划篇四

我光棍，我快乐

二、活动口号



让光棍节见鬼去吧

### 三、活动目的

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

### 四、活动地点

\_\_餐厅大厅

### 五、活动时间

20\_\_年11月11日

### 六、活动背景：

11月11日是光棍节，每年的光棍节都格外引人注目，社会上越来越多的光棍们，想脱离光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

### 七、活动内容

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点。

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）。

### 八、活动宣传

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张。

# 双十一天猫促销活动方案策划篇五

## 一、活动主题：

狂欢夜

## 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“光棍狂欢之夜”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：

\_\_超市

## 四、活动目的：

为了促进商场员工之间的互相交流，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11月11日光棍节(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。

光棍节据说起源于800多年前，也就是1111年11月11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，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11月11日

(二)晚上6：30—9：00

(三)活动地点生活区c4楼前草坪

(四)活动对象\_\_商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五)活动内容

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场

(2)由外联部朗读光棍节宣言

(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》

# 双十一天猫促销活动方案策划篇六

双十一就要来临了，各种商家总是在这一天绞尽脑汁为自己的产品做推广，做宣传，各种活动方案层出不穷。小编整理了相关的活动方案，快来看看吧。

## 1、双十一客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

### 双十一客户群特点：

单身，时尚，娱乐

### 双十一客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

### 策划双十一公司资源现状

### 活动目的：

多店资源整合，借助双十一为托管店铺引进流量

## 2、双十一资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

双十一活动的整体构思和部署

### 活动的卖点：

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

流量入口分析

引流示意图

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

1. 一次性购钻石饰品满8000元及以上，赠米卡化妆镜一个，会员同享折扣；

不同享。

以上活动，不可和同期其他促销优惠活动同享。

活动要求；

1、本活动仅限钻饰和翡翠参加，“特价、素金类”不参加任何优惠活动；

活动详情欢迎进店咨询

电话;0515--8726678

地址;阜城大街59号(太平洋百货一楼)通灵珠宝

第一：汽车好容雇主要员工雇用尺度

1、好容店司理雇用尺度

(1) 下中以上，两年以上同业业任务经；

(3) 社会经历丰硕，自力处置处理成绩的`才能强；

- (4)能制订较具体的远期目的及历久成长筹划；
- (5)能很好天调和员工之间的干系；
- (6)对告白谋划及市场营销有相称的熟悉；
- (7)义务心强，涌现成绩能自动承当义务并念方法处理；
- (8)说话表达才能强，能很好天取他人相同；
- (9)能严厉履行司理任务指北。

## 2、招待蜜斯雇用尺度

- (1)下中以文明水平，身下1.60米以上,年纪25岁以下；
- (2)仪表正直，牙白口清，思想迅速；
- (3)说话表达才能强，擅长取人相同；
- (4)待人接物文质彬彬，没有亢没有吭；
- (5)懂得才能强，较易接收新颖事物；
- (6)对汽车结构及好容照顾护士有必定熟悉。

## 3、好容技师雇用尺度

- (1)下中以上文明水平，年纪40岁以下，对汽车结构及维建颐养有相称的熟悉；
- (2)脑筋灵巧，懂得才能强，较易接收新颖事物；
- (3)有必定的治理能力，能准确处置调和部属员工的干系；

(4) 干事勤奋，能享乐刻苦；

(5) 说话表达才能强，能有用天将自有常识教授给别人；

(6) 性情平和，没有浮躁，最好没有抽烟。

## 谜底弥补

参加汽车好容业能够有3种形式□a□综开一站式好容包含洗车，但终点下消费时光精神多；b□专业店，只做单项冠军，但要选准项目；c□汽车用品专卖店，这类能够用做家纺用品、体育东西店的运营思想运营，实在即是发卖商品，没有是供给办事。

投资可多可少，看小我的经济气力。汽车好容店的初初投资的跨度较年夜，少的能够十万元，多的可达七八十万元以上，重要是房租、拆建、首次进货、两到三个月的运营现金等用度。

\*择凶开店评价风险选址对开任何店的成败有很年夜的影响。普通来讲，以下三种处所是开店比拟幻想的地点：

第一， 年夜型室庐区。车主把车开回家后便可以找到专业人士把爱车装扮一新，不消走任何过剩的冤枉路，这类自己便意味着供给了便利、省时的店天然便是一个招牌。

第二， 减油站战汽建店邻近。今朝，许多汽车好容店便是开正在减油站战汽建店中间的。车主正在减油战“年夜建”的时刻，便是车跑了很少一段路的时刻，天然也是给车颐养的时刻。

第三， 车流量比拟年夜的公路邻近。

# 双十一天猫促销活动方案策划篇七

圣诞乐翻天，缤纷乐淘惠！

活动时间

20\_\_年x月x日—x月x日

活动目的

- 1、提高消费金额，增加化妆品店销售业绩；
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

活动资料

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在本化妆品店圣诞节活动期间，凡是当天消费满\_\_元以上的顾客均可获得吃三人自助圣诞大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

注：可选择当地酒店圣诞自助餐（提议价格\_\_元-\_\_元位）

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以化妆品店想要在20\_\_圣诞节策划不一样的促销活动，不妨研究和一些旅行社联合促销。



在活动期间，新顾客在本化妆品店开通会员卡，并且消费满\_\_元的话，就能够和另一半享受本化妆品店推出的圣诞节双人游活动。而已经是本化妆品店的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满\_\_元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在本化妆品店消费满\_\_元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不一样区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

促销活动四：狂欢平安夜，领礼又免单！

1[x月x日、x月x日晚上18点20点22点整点和圣诞老人pk拿礼物喽！

细心了，圣诞节本化妆品店有圣诞老人出没，大家留意喽你们的福利来喽

和圣诞老人玩猜拳、掰手力，三局两胜制，由你来决定玩哪个项目。快和家人一齐来吧。获胜了圣诞老人身上的、拉着的小马车上的礼物可任你挑选，可别挑花了眼。是不是手痒了，那就快来（活动期间每人凭本店会员卡限玩一次，先至本店服务台领取圣诞游戏卡片）

2[x月x日晚上18点20点22点整点总计8个免单大奖，让你“88888888”

活动细则：消费即可参加抽奖，18点前消费的顾客可享有4次以上的免单机会哟，20点可享有3次以上免单机会，以此类推。

免单金额最高达\_\_元，以本化妆品店现金券形式返还。本店当天以现场公示牌、隔天官方微信公布的形式告知各中奖者，活动期间领取均有效。详情咨询本店工作人员。

活动注意事项：

- 1、在活动前期，店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。
- 2、在活动期间，店员必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。
- 3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

## 双十一天猫促销活动方案策划篇八

一、活动时间：

\_\_年\_\_月\_\_日18：30——21：00。

二、活动地点：

\_\_学院\_\_教室。

三、活动目的：

让单身成为过去式。

四、活动背景：

“光棍节”是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日

和11月1日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

## 五、活动准备：

- (1) 教室申请及布置。
- (2) 嘉宾邀请。
- (3) 活动主持。
- (4) 活动现场气氛调动。
- (5) 活动中节目表演。
- (6) 活动前、中、后期宣传。
- (7) 总策划，细节商议。
- (8) 活动整体把握。
- (9) 现场纪律和卫生。

## 六、活动参加人员：

待定。

## 七、活动过程

- 1、主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词，同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。
- 2、所有人合唱《单身情歌》开场。
- 3、集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4、踩气球。一组出2—3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5、连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈，速度最快者有奖

6、让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦。

比如：大话西游里的那个曾经有一段。

7、可以选两排人，3个一组，其中两个蒙上眼睛，然后喂对方食物（以柑橘为主），剩下能看的那人指挥。

8、（1）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。

（2）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。

（3）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。

（4）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。

9、写纸条送祝福。

10、同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体会等。

11、指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12、总结，晚会圆满结束。

八、备注：

1、当晚一切活动以组织人员安排为准。

2、禁止一切粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。

3、请男士们保持绅士风度。

九、活动负责人：

青年志愿者艺术分会部部员\_\_。