

# 2023年双十一促销活动策划方案 双十一促销活动方案(模板7篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

## 双十一促销活动策划方案篇一

疯狂底价脱单狂欢

20xx年11月1日—20xx年11月20日

xx家具城

光棍节是围绕【单】做文章的'节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼表白绝不能赤手空拳！

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个！

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到xxx指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

3、活动结束后将抽取1名幸运客户，奖励床垫一张；

4、中奖名单将于抽奖后在尚品宅配榆林官方微信上公布。

3、疯抢底价脱单优惠

绝配券：预约量尺送500元绝配券。

## 双十一促销活动策划方案篇二

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20xx年11月11日。

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在x购物的顾客，单张水单金额满x元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台

二等奖2名x超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20x名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□x份)

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□x份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x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。

## 双十一促销活动策划方案篇三

一个新的商业神话在推出的双十一促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是中国百货店单店日最高销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。双十一主要源于光棍节，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为傲(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种双十一的文化。

1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11

月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到2020年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

## 双十一客户群的分析

### 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

心理自嘲，娱乐，爱情

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

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

(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博)

为什么运用微博进行流量跳转

根据目前对双十一所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

光棍啦，时尚购物全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

## 二、策划案执行流程概括

### 1, 10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

### 2, 10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

### 3, 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

## 双十一促销活动策划方案篇四

- 1、地球人都光棍！
- 2、光棍万岁。
- 3、不走寻常路，更爱陌生人。
- 4、光棍我一个，幸福其他人。
- 5、今天，你光了吗？
- 6、但愿人长久，光棍不再有。
- 7、光棍[justdoit]
- 8、我光棍，我喜欢！

- 9、要在江湖混，最好是光棍。
- 10、交友万岁，单身无罪！
- 11、做自己的光棍，叫别人无棍可做！
- 12、对待光棍要像对待春天一样。
- 13、今年咱们不过节，要过就过光棍节！
- 14、人家就在过今年最后一个光棍节！
- 15、今日光棍，明天栋梁！
- 16、我是单身，我骄傲！
- 17、今天，你光棍了没有？
- 18、其实我过得也很好，一天到晚没烦恼！
- 19、四个一的日子，你光我也光！
- 20、你看见我光棍了么？
- 21、恋爱可贵，单身无罪。
- 22、大家光棍，才是真的`光棍！
- 23、同一个世界，不同的光棍。
- 24、光阴似箭，棍立百年！
- 25、一人一世界！
- 26、光棍，明天见，光棍天天见！

27、今年又是咱哥俩！

28、我光棍，我快乐！

29、一个人的节日，一个人过。

30、我光棍，我喂自己袋盐！

## 双十一促销活动策划方案篇五

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠！只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯；又或者到富轩各大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜！你们还在等什么？这个双十一，我们誓将单身拒之门外！

1. 线上商城流动客户；2. 高端别墅区在装修业主；3. 中高端花园洋房在装修业主；4. 其他(装修公司、物业等)

盛夏夜宴，科瑞伴你

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口)铝材：鑫发玻璃5+12a+5双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松 铝材：建美玻璃 5+16a+5 双钢化中空油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙 90 白橡  
铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开启  
扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木 铝材：建美玻璃 5+16a+5 双钢化中空油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙 其他类别  
产品按照价格手册6.5折进行核价(以上促销价格一定根据徐  
州木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，  
这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备 dm 宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、  
摇奖转盘1个。

10. 对于一个小区团购客户(3家以上)或一次订货金额超过10  
万元的大客户，在活动价格基础上可再优惠60元/平方米。

2. 活动期间所有参与人员一定注意工作安全。

## 双十一促销活动策划方案篇六

批发也敢半价？仅此1天，史上最优惠——1折+半价+送大礼

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们

（本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加）

阿里语：

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行！老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

活动优惠多多：

- 1、所有会员：全场产品均有大幅度降价（1折+半价+史上最低），部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢购！
- 2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。
- 3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用（现金券500元封顶）。
- 4、大额批发会员：满2w包物流（物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户）
- 5、分销商会员：初级分销商凡在活动期间下单量超过30单，可向客服申请升级高级分销，享受永久高级分销权限。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。
- 6、分销商会员：高级分销商凡在活动期间订单量超过40单，即可获赠阿里分销狂欢购物节温馨礼包一份，礼物清单活动前3天公布。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

1、活动产品均为正品，假一赔十。

2、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上、如有特殊日期产品会特别说明！

3、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

4、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

1、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

2、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

3、分销商优惠5和6条领取流程：

（2）符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

## 双十一促销活动策划方案篇七

“光棍节联谊晚会”

交友万岁，单身无罪。

11月11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。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！

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。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。

(一) 活动时间：11月11日晚上7：00——10：00

(二) 活动地点：大学生活动中心。

(三) 活动对象：建资系，经管系全体会员。

(四) 活动内容：

(1) 主持人开场白，说明本次活动的意义，目标。

(2) 所有会员合唱《单身情歌》开场。

(3) 传苹果

道具：苹果一只规则：一男一女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，接受惩罚。

(4) 玩xx牌魔术，调节气氛

(5) 猜谜语

(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。

(一) 音响等设施费。

(二) 参与者奖品费以及小礼品费。

待定

(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。

附，背景音乐参考：《单身情歌》《一个人》《我想我会一直孤单》《孤单是可耻的》。