# 最新双十一促销活动策划方案(通用14篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-05-26

*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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决...*

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**双十一促销活动策划方案篇一**

1、将你的烦恼告诉我：

2、以旧换新

人都有念旧情节，要让消费者做到“喜新厌旧”，最好的做法，莫过于以旧换新，这一点上，电瓶车行业做得最到位，可以效仿一下。电器行业其实也可以，小家电、电视、冰箱等等都可以进行以旧换新。

3、颁发贵宾卡

为了增加用户的粘度，加快成交率，可以就不同品牌，颁发贵宾卡;在促销的同时，可以压缩用户选择的空间。具体操作如下：比如用户购买海尔的一件较大产品，则颁发海尔贵宾卡，如果该用户继续购买该品牌电器，则享受一定的优惠。

4、送现金券

这可以借鉴一些服装城的做法，比如购买900元衣服，送90元购物券，规定最低消费和使用时限，这样就可以捆绑消费，用户为了不浪费手中的购物券，为一次次掏钱购买。

5、评选最美主妇

在中国当下，商家促销千篇一律，毫无新意可言，而且更没有人情味。因此，来一次现场比赛，比如使用豆浆机、煎蛋等小家电，做一次早晨。相信会吸引很多人的目光。既有新意，又能够让人感到家的温馨。

6、为新婚送礼

双11已经接近岁末，很多新婚家庭选择在这个时候购买家电。这时，举办新婚送礼活动，既应时又应景。

**双十一促销活动策划方案篇二**

“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。

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：xxx告诉您:全场五折还包邮!活动时间：.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。

**双十一促销活动策划方案篇三**

在双十一活动前夕，我们要积极参加聚划算、掏抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

预热：时间是11月1日至11月10日

(1)线上

通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以双十一为主题元素，旨在营造双十一购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

（2）线下

设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受双十一气氛。

定做t-桖衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

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。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

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：售前名+售后名+客审名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置；确保打印机和相关材料(电子面单这类)；确保公司网络；检查软件设置。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，保证客服和出库的沟通畅通，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

(1)确定双十一活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%- 60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠品也需进行备货。

(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。

五、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而招聘的新员工，提前做好员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关工作的员工，做完善的操作培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。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。

六、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、泡沫填充物、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货；快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(准备，为提升打单环节的速度。

(3)如双十一这种大型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。

**双十一促销活动策划方案篇四**

一、活动主题

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

二、活动时间

20\_\_年11月9日—20\_\_年11月11日

三、活动内容

活动一：全场5折终极狂欢(20\_\_年11月11日)

20\_\_年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二：购物有礼幸运随行(20\_\_年11月9日-11月11日)

凡活动期间在\_\_\_\_购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名\_\_超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖名精美礼品一份价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三：一个人的节日双倍的甜蜜(20\_\_年11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

五、活动宣传

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2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

双十一活动策划2

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题

\_\_光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100\_\_\_\_即送10\_\_\_\_现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广大顾客在世界末日之后，依旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜\_\_日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50\_\_\_\_以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满50\_\_\_\_领取一张，超过50\_\_\_\_部分金额以50\_\_\_\_的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100\_\_\_\_-149\_\_\_\_可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客\_\_\_

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

场内外布置：

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

双十一活动策划3

一、活动背景及意义

\_\_协会一直以丰富同学们课余文化生活，营造良好的校园文化氛围为目标，并积极为此做出努力和创新。11月11日，是属于单身一族的节日，因为这一天有4个1的缘故。为了让一直处于单身的大学同学们，释放自己的学习压力，排除自己的寂寞、孤独的无聊心情。

\_\_协会特为协会干事及会员安排本次舞蹈培训会，促进协会成员间的沟通和交流，增加凝聚力和团队合作的默契，增加大家的友情。同时也为本协会11月19日的大型舞会做好舞蹈方面的相关准备。

二、活动主题

跳的不是舞，而是寂寞

三、活动时间

20\_\_年11月11日晚

四、活动地点

五、活动举办

主办：

承办：

六、活动前期准备负责人：

1、\_\_协会组织部负责场地的布置。

2、由本协会文艺部提前和学生会借音响等设备，并由组织部相关负责人士做好音响的调试工作。

3、由本协会相关人员负责将本培训会通知到协会的所有单身干事和会员。

4、文艺部做好舞蹈培训的内容。

七、活动流程

1、8：30之前将现场布置完毕，并由本协会文艺部带动协会成员一起学舞、跳舞。

2、舞蹈培训会上适当安排协会男女成员一起搭档，切实现场气氛温馨融洽。

3、会上安排几个小的舞蹈游戏，使大家更能够投入舞蹈培训中。

4、会后安排相关负责人士整理会场。

八、注意事项

1、培训会具体活动时间可根据具体境况进行调整。

2、文艺部事先必须做好舞蹈培训的内容的准备工作。

3、培训会结束后干事留下打扫卫生。

4、做好资料、照片和dv的后期整理工作。

5、活动现场的相关工作人员需注意人身、物品及财产安全，保持场地的清洁卫生。

6、相关工作人员对于突发情况，要临时应变处理。

双十一活动策划4

一、活动背景：

光棍的世界是一个充斥着无聊与空虚，同时又拥有很多怒吼的世界。在这里你绝对找不到红尘的影子，它是一片净土。这里他们相互扶持、相互依靠，每天实在无聊的时候就用那让人胆寒的声音打破原本就不平静的世界。

在\_\_年11月11日这一天，无疑是光棍们证明自己的时机;让世界都知道咱们是光棍，再加上六个一的神奇造化，可谓是千年难遇，就让不是光棍的人去羡慕吧!听见了吗，他们正在怒吼，光棍节!

二、活动内容：

三、活动目的：

1、让一直是光棍的和新加的光棍们一起欢度一个有意思的光棍节;

2、让205的光棍们感受到，我们并不孤独，世界上还有千千万万个我们的同胞;

3、让光棍们露一手，咱们虽然是光棍，但并不比不是光棍的差;

4、增进兄弟们的情义，让光棍与非光棍更好的相处。

四、活动主题：

光棍节，你准备好了吗

五、活动宗旨：借一个日子吼出我们光棍的声音

八、前期准备

1、由本人起草一份策划书，计划一下怎样过好这个拥有特备含有的光棍节;

2、宿舍的成员们用一声声怒吼和期待的目光，已经奏响了光棍节的前奏，它的温度正在蒸蒸日上。

九、活动的主要环节

1、六点在宿舍集中，向我们的目标冲过去

2、全体先吃饭，为后来的活动提供物质保障，然后去ktv

3、先来一个合影，然后由主持人引出活动，具体有：

4、退场

5、其它特别活动

十、活动后期安排

1、整理活动记录，把它放入大学生生活档案

2、由宣传部的负责总结活动的优缺点，争取下次中弥补不足;

十一、活动内部安排宣传部：

十二、活动经费预算

1、发奖品奖品费2、吃饭和唱歌3、其它小活动的开消费

十三、细节补充

1、如果要请到女生，主持人的把她们融在里面

3、一切行动听指挥，有事向组织报告

4、一定要玩好

双十一活动策划5

一、前言

1、单身礼品

2、11元抢购

11元抢购?这可是京东商城最近正热搞的呐。是不是很有创意?当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫!11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦!

3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题!降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦!降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢!

4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧!所以吉祥物会被奉为上品哦，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。

二、活动背景

在活动前夕，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，从而在活动中的销售做铺垫。“”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。11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

三、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月13日活动方式：

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

顾家商品a，原价\_\_\_，淘金币价\_\_\_+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

2、活动时间：20\_\_.11.11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦!

四、活动目的

由于“”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。

五、店铺活动

1、好评送消费券

2、收藏拿红包或者是淘金币

3、关注有好礼

六、活动规则

(1)消费券只限购买原价商品。

(2)聚划算商品不参加活动。

七、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

八、活动跟进(团队配合)

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，设计以“”为主题的首页，以及活动广告图片。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

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：发货员备货以及快递公司提前联系准备!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。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活动宣传。

九、库存准备

(1)确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在11。11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(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。

十、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(4)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

十一、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(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。

**双十一促销活动策划方案篇五**

“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。

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。

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：xxx告诉您:全场五折还包邮! 活动时间：2025.11.11凌晨一点至24点。

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。

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。

**双十一促销活动策划方案篇六**

最直接的方法就是打折：

方式1：自动降价折上折，例如倒数3天仅售xx元，售完即止;

方式3：同款宝贝按照不同的sku分阶梯价，比如对滞销的颜色给到适当优惠价格。

方式2：分量增加价格不变，加量不加价;

方式4：送小礼物的形式，赠品或者返现。

充分运用时间的节点，做好促销，方法有很多，如下：

方式1：店铺纪念日形式，例如店庆、店主生日、店主结婚;

方式2：庆祝传统节日，接下来年轻人都喜欢的圣诞节、红红火火的春节、情人节等;

方式3：会员管理，vip特价，会员日促销，维护好老客户;

方式4：固定周期促销，例如每周二上新，每个月几号店铺秒杀活动等。

给买家打心理战，让他们产生急促感去购买商品，方法很多：

方式1：榜单销售业绩促销，例如已热卖xxxx件;

方式3：小缺陷也能卖，比如标榜说宝贝盒子在拿货运输过程小受损，因此便宜卖;

方式4：保障质量赢取买家信赖，不怕货比三家;

方式5：某单品强调少量好货优先留给老客户，巧妙迎合新客户好奇心;

方式6：反促销形式，只卖好的贵的，走品质陆续，拒绝廉价次品。

这个机会是很多的店铺都会用的，活动方法也是千奇百怪的，具体来看看：

方式1：抽奖形式，比如购买获得抽奖机会、统一抽取几个幸运客户;

方式2：互动方式，签到有礼或收藏有礼、回答问题有奖品、设置悬念猜价格赢奖品;

方式3：优惠劵、红包现金券使用;

方式4：满就减，多买多优惠，买a送b，加x元送一件;

方式5：免费试用，赢免单。

**双十一促销活动策划方案篇七**

活动背景：双11，已经悄然间进入我们的视野，被电商打造成了一个空前的盛况节日。淘宝、京东、苏宁易购等等网络电商的强势之下，线下实体店，经营变得艰难起来。而实体店的生存空间的压缩，必须紧跟电商的步伐，而且要做得更好。

活动目的：建立商家与客户之间良好的关系，在当地打响美誉度，增加电器的销售

目标人群：本地用户

主办方：xx电器销售有限公司

活动具体内容：

人都有念旧情节，要让消费者做到“喜新厌旧”，最好的做法，莫过于以旧换新，这一点上，电瓶车行业做得最到位，可以效仿一下。电器行业其实也可以，小家电、电视、冰箱等等都可以进行以旧换新。

为了增加用户的粘度，加快成交率，可以就不同品牌，颁发贵宾卡;在促销的同时，可以压缩用户选择的空间。具体操作如下：比如用户购买海尔的一件较大产品，则颁发海尔贵宾卡，如果该用户继续购买该品牌电器，则享受一定的优惠。

这可以借鉴一些服装城的做法，比如购买900元衣服，送90元购物券，规定最低消费和使用时限，这样就可以捆绑消费，用户为了不浪费手中的购物券，为一次次掏钱购买。

在中国当下，商家促销千篇一律，毫无新意可言，而且更没有人情味。因此，来一次现场比赛，比如使用豆浆机、煎蛋等小家电，做一次早晨。相信会吸引很多人的目光。既有新意，又能够让人感到家的温馨。

双11已经接近岁末，很多新婚家庭选择在这个时候购买家电。这时，举办新婚送礼活动，既应时又应景。

双11，虽名为光棍节，但人们还是希望，家庭美满，阖家幸福。因此，以温馨的家为主题，来进行具体的促销安排，是最为合适的。

**双十一促销活动策划方案篇八**

\_\_时装店,由\_\_\_\_时装店服饰有限公司全资经营。\_\_时装店品牌创立于20xx年,\_\_时装店是国内知名的互联网快时尚品牌,截止20\_\_年9月,\_\_时装店下设\_\_个业务部门,员工人数超过\_00人,有超过\_00万的会员,是\_\_电子商务的代表企业.

\_\_时装店是韩风快时尚第一品牌，旗下有四大品牌，女装\_\_\_，男装\_\_\_，童装\_\_\_，设计师品牌：\_\_\_。

各个品牌的定位：

\_\_时装店\_\_\_-韩风快时尚女装第一品牌

\_\_时装店\_\_\_-韩风快时尚男装第一品牌

\_\_时装店\_\_\_--韩风快时尚童装第一品牌

\_\_\_--东方复古设计师品牌

\_\_时装店的目标销售对象为都市时尚人群，公司旗下拥有百余位专业的时尚选款师和设计师，并在韩国拥有分公司，同800余家韩国时尚品牌保持紧密的、全方位的合作关系。以产品\"款式多，更新快，性价比高\"而迅速赢得都市时尚人群信赖。

\_\_时装店致力于打造\"韩风快时尚\"的都市时尚人群服饰品牌，秉承\"韩国时尚专家\"这一品牌理念，将韩国最新的时尚元素第一时间引入国内，在引入韩国设计的同时与中国的审美相结合，将演绎的淋漓尽致，目前，\_\_时装店已经成为国内知名时尚品牌。20\_\_年\_\_时装店评为\"全国十大网货品牌\"、\"全球化实践网商\"、\"全球网商三十强\"。

一、促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程：

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

(1)确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

活动时间：20xx年11月11日0点0分0秒到11月11号23点59分59秒

活动方式：淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动顾家商品，原价699，淘金币价399100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

(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。

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**双十一促销活动策划方案篇九**

也就是说，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。

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。

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。

既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

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。

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。

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。

**双十一促销活动策划方案篇十**

一、活动背景：

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20\_\_，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典!

20\_\_年的“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20\_\_11“万众商城”及小九城市wifi新时尚。

二、活动目的：

在“双1111月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

三、活动方：

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局

承办方：张掖市、张掖市瑞景科技有限责任公司

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

四、活动时间：

20\_\_年11月11日开幕

五、活动地点：张掖市中心广场

六、参会单位：

工\_\_

七、活动造势：

宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班;后续服务。

八、活动流程：

九、活动内容：

1、你来我就送。万众商城102到不敢想。

3有小九111

2、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。商家大会时间：待定

3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

4、工作人员筹备

5、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅x展架、商家展位。

十一、安保准备：

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

搜索文档

**双十一促销活动策划方案篇十一**

xx时装店，由xx时装店服饰有限公司全资经营。xx时装店品牌创立于20xx年，xx时装店是国内知名的互联网快时尚品牌，截止20xx年x月，xx时装店下设xx个业务部门，员工人数超过xxx人，有超过xxx万的会员，是xx电子商务的代表企业。

xx时装店是韩风快时尚第一品牌，旗下有四大品牌，女装xx，男装xx，童装xx，设计师品牌xx。

各个品牌的定位：

xx时装店xx—韩风快时尚女装第一品牌

xx时装店xx—韩风快时尚男装第一品牌

xx时装店xx--韩风快时尚童装第一品牌

xx--东方复古设计师品牌

xx时装店的目标销售对象为都市时尚人群，公司旗下拥有百余位专业的时尚选款师和设计师，并在韩国拥有分公司，同800余家韩国时尚品牌保持紧密的、全方位的合作关系。以产品“款式多，更新快，性价比高”而迅速赢得都市时尚人群信赖。

xx时装店致力于打造“韩风快时尚”的都市时尚人群服饰品牌，秉承“韩国时尚专家”这一品牌理念，将韩国最新的时尚元素第一时间引入国内，在引入韩国设计的同时与中国的审美相结合，将xx演绎的淋漓尽致，目前，xx时装店已经成为国内知名时尚品牌。20xx年xx时装店评为“全国十大网货品牌”、“最佳全球化实践网商”、“全球网商三十强”。

（一）促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

（二）促销的过程

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

（1）确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

（2）要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

活动时间：20xx年xx月xx日0点0分0秒到xx月xx号xx点xx分xx秒

活动方式：淘金币：挑选xx款产品（顾家支持）上淘金币活聚划算：挑选3款产品（顾家支持）上聚划算活动顾家商品，原价xxx，淘金币价399 100淘金币，数量500份，折扣5-7 折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

（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）本次双十一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。

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**双十一促销活动策划方案篇十二**

一、活动背景：

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的.消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典!

xx年的“双11”，张掖市本土商家也将积极响应，大力发展本土电子商务，以实现由传统行业到电子商务的转型，努力把电子商务培育成我市乃至我省经济发展的新增长点，推动我市特色产品、农副产品及文化旅游产品外销，促进我市特色优势产业发展。我市也将鼓励个体工商户、创业者投入电子商务领域，提供更多就业岗位的同时，大力培养电商人才，以实现大学生和失业人员的创业再就业。

xx年的“双11”，张掖万众商城也将在其中扮演着重要角色，作为由张掖市政府重点扶持的张掖本土最大的电子商务网购平台“万众商城”及小九城市wifi，将填补张掖本地网购狂欢节的空白，让张掖人真正体验在家门口网购的新时尚。

二、活动目的：

在“双11”到来之际，张掖市本土商家借此机会，将于11月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

三、活动方：

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局

承办方：张掖市焱晶电子商务有限责任公司、张掖市瑞景科技有限责任公司

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

四、活动时间：

xx年11月11日开幕

五、活动地点：

张掖市中心广场

六、参会单位：

七、活动造势：

1、宣传造势

新闻发布会

网络宣传、报纸、dm广告

汽车车贴巡街宣传

2、市场造势

打造张掖市首家电子商务创业孵化基地，免费开设电子商务创业培训班;免费为所有培训班商家建站并提供专业的运营指导、技术指导等全面周到的后续服务。

八、活动流程：

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市wifi、微官网

2、“双11”启动流程

xx年11月11日09:30主持人致开场白

xx年11月11日09:40各局领导及活动方讲话致辞

xx年11月11日10:30狂欢节启动仪式

xx年11月11日10:40狂欢节正式开始

九、活动内容：

1、你来我就送。万众商城10万现金大回馈，只要来到现场的消费者，扫万众商城二维码即送现金红包。

2、折扣低到爆。现场商家均打出亏本折扣，只此一天，低到不能想，低到不敢想。

3、手机玩转“双11”。“双11”要上班?要出差?用不了电脑?没关系，有小九app，将“双11”装进手机。还可以手机免费开店，免费打电话，聊天搭讪。。。。赚钱社交两不误。神器出世，还不快来下载!

十、活动准备：

1、前期宣传准备

网络软文、报纸宣传文、汽车车贴宣传页内容、红包抵金券。

2、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。

商家大会时间：待定

3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

4、工作人员筹备

5、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏

音响设备、礼炮、启动仪式道具

红包印制、抵金券印制

拱门、拱门条幅

展架、商家展位

十一、安保准备：

张掖市公安局、保安公司。

**双十一促销活动策划方案篇十三**

“以书会友，相约龙睛；光棍之夜，告别单身”。

二、活动背景

值此光棍节到来之际，我社团举办以“光棍节”为主题的社团活动，一方面想让小伙伴们体验大学的美好生活，感受“光棍节”的欢乐气氛；另一方面让小伙伴们交流感情，促进会员之间的了解，提高团队协作能力和凝聚力。

三、活动目的

增加本社团与其他社团之间的交流与联系；丰富小伙伴们的课余生活，让其体验大学的美好生活；增加小伙伴们之间的交流和了解，提高团队的协作能力和凝聚力，让小伙伴们在社团中得到应有的锻炼等。

四、活动对象

龙睛读书社全体成员及其他兄弟社团部分成员。

五、活动时间、地点

时间：11月11日。

地点：教学楼a楼。

六、活动前期准备

1、社团内部做好宣传工作，向会员们征求活动意见及建议。

2、会长、部长合理分配任务。

3、做好活动之前的材料、设备及道具的准备工作。

4、做好预案，确保活动的有序开展。

5、携手共度难关。

6、情牵龙睛。

7、同一个龙睛，同一个家。

七、活动细节

活动一：

“携手共度难关”。

活动说明：

小伙伴们男女之间两俩组合，记忆书名，男生或女生转十圈后，如果能准确说出书名，则不需惩罚，如果说出书名错误，则两人相互背靠背夹气球绕班级一圈，期间不允许气球掉落，否则从头开始。

实施步骤：

1、活动前准备好大量气球和需要记忆的书籍，供游戏时使用。

2、做好活动中男女队员之间的分配，组建好挑战队伍(可以男女速配或抽签决定)。

3、结束活动。

活动二：

“情牵龙睛”。

活动说明：

光棍之夜，速配脱单。根据我社团的实际情况(女多男少)活动二实行相亲环节，但有所不同的是女生作为嘉宾，女生选取台上心仪的男生作为对象。男生也应争取女生能够选择自己，期间各部长也可帮助男生说服女嘉宾并且提问问题等。

实施步骤：

1、布置好相亲现场。

2、安排好男女嘉宾，有序进行活动，并拍照留恋。

3、现场观众提问，可以给与女嘉宾建议等。

4、活动结束。

活动三：

“同一个龙睛，同一个家”。

活动说明：

由龙睛全体成员集体合唱歌曲(单身情歌)并录制mv留作纪念。

实施步骤：

1、集体合唱歌曲。

2、唱歌的同时录制mv，并于班级里播放。

3、活动结束。

八、活动意义

让刚步入大学的小伙伴们体验了一个不一样的，丰富了他们的课后生活，体验了大学生活的丰富多彩，同时，也加强了同学之间交流与了解，增进同学们之间的友谊，有利于增强社团内部的凝聚力，是社团更加团结，促进社团发展。

**双十一促销活动策划方案篇十四**

\"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。而大型的电子商务网站一般会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。20xx年11月11日前后，发生了中国互联网最大规模的商业活动：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!

11月11日前后。

瑞臣体检中心淘宝店。

\"双十一\"轻松抢5折，健康不打折。

a.产品促销。

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}。

2、单笔满600立减30或送一个专项体检。

3、单笔满800立减40或送一个专项体检。

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检。

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b。信誉好评拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，2025以上返还100元!

a、内部推广。

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、外部推广。

xx网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

淘宝网店双十一营销策划书

　随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的双十一，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3)节后：体现“双十一过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1)直接打折：原价300元，现价5折150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5折的优惠。

(3)两件包邮：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)搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是消费者欢迎的。

3、客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，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。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年11月9日—20xx年11月11日。

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送!凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停!凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推!

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

礼品费用xx万，宣传费用xx万，人员费用xx万。

光棍节活动3

20xx年11月11号这一天你要干什么?不要再想了,和你的他(她)逃离“光棍节”!加入我们!xx婚纱摄影20xx光棍节来临之际热情推出“告别光棍节，婚纱照免费试拍”!体验xx婚纱摄影规模室内实景基地，万种风情，一恋倾城!

特惠一：凡活动期间参与xx婚纱摄影网络预约客户预订婚纱照赠送价值1288元情侣写真一套。

内容包括：

高清晰度保真拍摄28款，精选12款入册

免费提供6次精美时尚造型(男生女生各3套)

免费提供个性拍摄服装6套(男生女生各3套)

精美设计8寸杂志相册一本

制作精美20寸含照片奥黛丽水晶一组

制作精美10寸含照片奥黛丽水晶一组

特惠二：论坛报名、短信报名

前20名各赠送3张精美设计皮夹照或1张精修照片

前10名各赠送6张精美设计皮夹照或2张精修照片

前5名各赠送10张精美设计皮夹照或4张精修照片

特惠三：付定金500元赠送3d华纳电影mv

付清全款送680元高炉家酒代金卷不等

活动主题：

与其寂寞、不如跳舞

11、11日英皇娱乐的会所大型“脱光”交友派对

店内写真广告：

“女友几时有，把酒问青天。不知告别单身，要等多少年？我欲出家而去，又恐思念美女，空门不胜寒。起舞影为伴，寂寞在人间。追女孩，妄相思，夜难眠。不应有恨，何时才能把梦圆。男有高矮胖瘦，女有黑白美丑，此事古难全。但愿人长久，光棍不再有!”

户外广告内容：

有人去闷酒/有人去决斗/有人去单身晚餐/有人去加班，有忙碌的工作洗刷耻辱/有人去裸奔做彻底的光棍/还有人新生，彻底的告别光棍生涯/独身的感觉太孤单，别让你的影子陪你过夜。

11.11日与其寂寞、不如跳舞。

英皇娱乐有您心宜的mr/missrigst。

在今天开始一段期待已久的缘分，共同度过一个心跳之夜。

活动优惠：

1、活动当天免费为消费客人办理“光棍证”凡办理光棍证的均可赠送啤酒一支。单包厢办理12张送红酒一支。

2、制定光棍节特惠套餐：

乱棍齐发：1111元会员价：980元

棍打世贸：911元会员价：811元

我爱光光：611元会员价：511元

3、活动当天购买会员卡：7折优惠

场内布置：

公播音乐：林志炫的《单身情歌》;刘若英的《一辈子的孤单》;陈升的《把悲伤留给自己》;迪克牛仔的《我这个你不爱的人》;张楚的《孤独的人是可耻的》;梁静茹的《分手快乐》;司文的《光棍好苦》;司文的《光棍快乐》;张志林的《没有情人的情人节》;百慕三石的光棍节主题曲《你还在等什么》。

包厢待机画面：

部门配合：

行政部：制做光棍证”及光棍证”申请表，收集客人资料

公关部、dj部：设计一套交友互动游戏

工程部：公播音乐及待机画面制作

吧台部：提前设计准备主题造型

阳光sun酒吧单身节

(非常6+1等你加入)

(1)大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起“我要过单身节”的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

(2)酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

(1)本次活动的主要目的在于：让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

(2)活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到sun酒吧的文化。

(3)活动目标：打算“将单身进行到底”的人自信地喊出“我爱单身，单身贵族就是我”。想要“脱光”的人实现“光明之恋”。

20xx年xx月xx日在阳光sun酒吧

1、卖入场券(5元一张，6人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主，以卖为辅)

2、精彩节目(也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目)

3、情歌对唱卡拉ok(在宣传的时候，将事先选好的6首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名.每首歌曲报名的人限定为3对，每首歌曲将产生一对最佳组合，最终由这5对人进行最后的pk，产生当晚的冠军。1对冠军将共同获得一张100元的带金券，其他4最佳组合将获得8折的优惠券)

4、浪漫挤球活动(一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得9折的优惠券。)

5、拼酒论英雄活动(酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一比拼，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。)

6、免费调酒(当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。)

活动主题：低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)活动时间：20\_\_年11月9日-20\_\_年11月11日活动内容：

活动一全场5折终极狂欢(20\_\_年11月11日)

20\_\_年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二购物有礼幸运随行(20\_\_年11月9日-11月11日)凡活动期间在\_\_购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(20\_\_年11月11日)购物满11元1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)购物满111元11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)(甜蜜有限，礼品送完为止。)活动费用预计:

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。3、海报及广告宣传费用5000元。此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2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。

可以通过多种信息沟通方式层层递进地接近消费者达成销售目标：

1.媒体传播。这是信息传递与消费者沟通的传统方式，利用能影响目标消费群消费行为的广播、电视、报纸等媒体介绍活动和团购内容。媒体的选择、投放的频率和每次投放的主题要依活动具体要求而定，目的在于引导消费者关注本次促销活动，是促进消费的第一步。

2.销售生动化。对卖场内货架、堆码陈列、pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出主题，一目了然。一般在活动的前3天到前1天就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深光棍节的气氛，又可以更贴近老百姓。

3.人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在卖场内外设立活动兑奖点或直接销售，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。

上述每种沟通方式都有各自不同的特点，要依据不同的消费心理阶段来取舍不同的沟通方式，但这种联系是要求灵活的应该把握上应注意以下特点：

1.属于注意、兴趣、联想、欲望阶段：主要采用媒体、市场冲击等方式，将消费者引导至终端。

2.属于欲望、比较、确信、决定阶段：主要采用生动化、人员推销方式，促使消费者快速形成购买决策。

3.光棍节高利润的商品应该以堆头的形式陈列，堆头要就强大的冲击力，要有气势，要注重堆头的造型，可以用中国传统的喜庆形象来设计。

陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配此外，在促销活动中，陈列还要注意以下主要原则：

1.一致性原则，指的是在促销活动期间所有的陈列点表达的都是本次促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

2.重点突出原则，指的是重点表现本次促销活动的核心品牌、包装。可采用集中陈列、加大陈列比例、专门设立特殊陈列位等等方式来体现。

各店在实际操作过程中，应该要认真坚持是做好陈列的关键，因为再好的陈列标准和原则都是通过实际的陈列操作来体现的。春节经常遇到的问题是：由于销量太大，堆放在堆码或货架上的产品没有多长时间就会被顾客拿光，来不及补货或补充。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn