

最新双十一电商活动策划方案(优秀7篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

双十一电商活动策划方案篇一

- 1、为自己代言，为顺丰扬威，迎战高峰，众志成城，干一周，创造奇迹!
- 2、万众一心，迎战高峰!
- 3、为自己代言，为顺丰扬威，迎战高峰，众志成城，干一周，创造奇迹!
- 4、万众一心，迎战高峰!
- 5、用服务擦亮我们的品牌，服务没有最好，只有更好!
- 6、有甜一起享，有苦一起担，风雨同舟，我们在一起!
- 7、万众一心，永不言苦，相信团队，飞跃巅峰!
- 8、抢客户，创收入，提升客户满意度;保质量，人心齐，携手共战高峰期!
- 9、众志成城，决战高峰，保质保量，赢战双十一!
- 10、双十一必胜，保驾护航有顺丰，保质保量保太平!

- 11、攻守并重，全员发动;集结顺丰，赢战高峰!
- 12、双十一，我们准备好了!
- 13、收发并重，全员实动，保质保量，决战高峰!
- 14、齐利断金，决战双十一!
- 15、全员出击，迎战高峰，提升服务，擦亮品牌!
- 16、困难面前，我们依然微笑!
- 17、团结奋战“双十一”，顺丰!还是顺丰!
- 18、用服务擦亮我们的品牌，服务没有最好，只有更好!
- 19、双十一，我们准备好了!
- 20、初心不变正道求进，奋战只争第一!
- 21、华东群雄撒激情，仓储鏖战争第一!
- 22、行不行，双战绩来证明!牛不牛，华东仓储占鳌头!
- 23、困难面前，我们依然微笑!
- 24、团结奋战“双十一”，顺丰!还是顺丰!

双十一电商活动策划方案篇二

加油加油，双11肥的流油，继续蓄力。

不求一战成名，但求钱程似锦。

努力或不努力，就在那里，越来越近!

小伙伴们冲啊，带着奖金来战啦！

生命诚可贵，爱情价更高，卖爆，两者皆可抛。

行不行，双11战绩来证明！牛不牛，华东仓储占鳌头！

每逢双11，难免心潮澎湃，亲们，准备好了吗？

大战在即，斗志燃烧吧，小宇宙们！

前任是什么东西，有我们就够了！

天生我才必有用，有用用在！

每逢佳节倍拼命，我们都是为了亲！

打赢，做淘宝英雄！

快到了，请各位提前进入奖金收割模式。

众志成城齐作战，斗志高昂续千万！

大波光棍关不住，大家都过！努力！

前方高能，携带一大波奖金在逼近！

决战，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲！

说好的双11，说好的目标，加油！

万众一心，永不言苦，相信团队，飞越巅峰！

一年如一日，勇攀销量顶峰。

让每个上帝都微笑。

让每个光棍过好节，买到宝贝，而奋斗。

你的工作态度，决定了你的钞票厚度。

双十一电商活动策划方案篇三

在双十一活动前夕，商家可以参加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。

1. 活动形式：

预热：时间：10月20日至11月10日

图片：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，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量，钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

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。

2. 活动力度：

1. 收藏领卷2. 关注有好礼

3. 抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4. 邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111

元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3. 活动推广：

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x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;确保公司网络;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：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。

(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。

(4) 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流量和包裹数去计算

六

(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。

双十一电商活动策划方案篇四

京东公关人士介绍，京东从11月1日起启动的年度促销将持续到11月12日。除了在各大城市推出“双十一”广告外，京东还在北京世贸天阶、上海仙乐斯广场推出了高5米、只有“11”一个刻度的巨大时钟为京东网购节助威。据了解，这个巨大时钟还向线下消费者传递了“不光低价，快才痛快”的促销主题，彰显了京东在“最后一公里”体验方面的核心优势。

与苏宁、京东的含蓄不同，易迅网今年的年度大促口号则要直接得多——网购别等双十一。早在xx月xx日，易迅就宣布，将从11月4日~11日投入超过7亿元提前开启年度大促。

上周五，阿里集团旗下的移动社交工具“来往”欲通过微信

等渠道推广，具体为用户邀请好友可获2元红包。随后有用户表示，无法在微信中打开相关链接。对此，微信团队告诉记者，微信并没有屏蔽来往，只是为保护用户体验，防止过度营销。

近日，腾讯电商还公布了此前旗下两大平台qq网购和易迅网联合发起的“1020疯抢节”销售业绩。数据显示，持续5天的“1020疯抢节”共创下超过16亿元的订单金额，订单总量达到创纪录的550万单以上。腾讯电商相关负责人表示，以后，每年的10月20日都将成为腾讯电商规模最大的网购节日。

与竞争对手的广告“轰炸”不同，阿里方面将精力放在了新产品上。

昨日，阿里集团高调宣布，淘宝刚刚获批的基金销售平台将首次参与到今年的“双十一”购物狂欢节中，成为网购节的理财分会场。

阿里公关人士介绍，届时，上周五刚集体在淘宝开店的基金公司们，将为用户提供上百款基金产品。据介绍，该理财分会场将于11日上午9点18分开启。“为的是让大家在精神状态满满的情况下理智选购投资理财产品。”该人士称。

据了解，这些基金产品购买门槛低至1元。

“他能陪我四天四夜，你呢，就一天！上网、逛街他都行，你呢？”随着“好声音”学员吴莫愁的出现，屏幕上亮出了苏宁首届o2o购物节的广告。苏宁此前曾宣布，将于今年11月8日~11月11日期间推出第一届o2o购物节。

双十一电商活动策划方案篇五

双十一巨献，错过再等一年！！

签单即赠50寸液晶电视，

更有整点抽奖，

订单抽奖12重惊喜！

介绍朋友成功签单，

更有ipad□苹果6赠送！

请将图片保存到手机作为免费入场券！

到场即赠进口红酒一瓶。

实创整体家装，

诚邀您参加首届天猫家装博览会！活动现场汇聚国内外一线家装品牌，近百位知名设计师一对一贴心讲解！现场特别推出12项升级、12项不限优惠大礼，更有12重家装好礼等您领取！

活动时间：年月日

双十一电商活动策划方案篇六

此次活动目的在于促进大家购物，让更过多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

二、活动时间和地址

时间：20__年11月11日00：00~~24：00

地址：淘宝店所在的网上店铺。

三、活动的准备

(一) 车辆： 准备要求

- 1、 根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？
- 2、 去车辆部门提前告知，要求准备车辆；
- 3、 运作时间：早上 8 点开始提货，到晚上10点；
- 4、 可以临时全部算加班，特别事件特别对待；

(二) 操作

1、 根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；

2、 简化操作流程：

a□提前印制5个城市的图章，避免写大字。

c□操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

(三) 人员安排

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拨打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒

体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款淘宝11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20__ (10%)年春装新款。”淘宝店品牌公关总监__表示，今年淘宝11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，__淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在淘宝11.11期间玩得更开心。

双十一电商活动策划方案篇七

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。

二、活动时间：

20xx年11月9日——20xx年11月11日。

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

四、活动内容：

“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xx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！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

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。

六、费用预算：

礼品费用xx万，宣传费用xx万，人员费用xx万。