

双十二活动策划方案(大全6篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

双十二活动策划方案篇一

主题：这次活动主要以满就减、满就送、满就抽奖等形式，主要突出双12同学节活动的主题。

目标□10w□500单

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、2016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。而无线端将设置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、2016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、2016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、2016淘宝双十二活动无线端玩法简介：

七、2016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。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的4篇《2022年双十二活动_双十二活动策划方案》，希望对您的写作有一定的参考作用，更多精彩的范文样本、模板格式尽在。

双十二活动策划方案篇二

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“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：

四、活动目的：

为了促进协会成员之间的互相交流，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12月12日节(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。节据说起源于800多年前，也就是1212年12月12日，那天总数达到创纪录的8条。如今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□20xx年12月12日晚上6：30-9：00

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪

(四)活动对象：的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

更多热门文章推荐：

1. 商场双十二活动策划方案
2. 商场双十二活动策划方案
3. 商场双十二活动策划书

双十二活动策划方案篇三

活动主题：低价风暴全民疯抢(亲，你买了没?)

活动时间：11月9日—11月11日

活动内容：

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)

2016年11月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(2016年11月9日—11月11日)

凡活动期间在xxxx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xx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

参与奖精美礼品一份价值2元本站

(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(2016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。)

双十二活动策划方案篇四

一、售前的准备工作 二、售中的跟进工作 三、售后的服务工作

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。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。东艺茶具编辑 既淘宝商城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20__年的最后一次大型的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、20__淘宝全民疯抢 终极狂欢

三、活动卖点

1. 20__年最后一次大型促销活动促销力度不低于
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ip4s3999东艺茶具编辑
7. 聚划算0点开团千团之战 8. 20__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。

双十二活动策划方案篇五

一，活动主题：

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美一个人。

三，活动口号：交友万岁□xx无罪。

四，活动的意义和目标：12月12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。据说这个节起源于800多年前，也就是1212月12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，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“whn的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

五, 活动开展:

(一)活动时间：12月12日晚上《7:12---10:12》

(二)活动地点:

(三)活动对象：学校男女单身

(四)活动内容:

(1)，所有工作人员合唱《单身情歌》开场

(2)，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。

(3)，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。

(4)，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。

(5)，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。

六，资源需要：

(一)，已有资源：人力资源，场地

(二)，需要资源：物力资源，赞助商

七，广告宣传：海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“whn狂欢之夜”吧！这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

八，活动中应注意的问题：

(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。

九，经费预算：

(一)，音响等设施费。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

十，活动负责人安排：

(一)，广告宣传：2人

(二)，舞台：3人

(三)，应急：2人

(四)，指挥中心：4人

十一，注意事项：

(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，违犯者当场清理出局，决不留情。

双十二活动策划方案篇六

活动目的：通过商城的资源推广结合商家全场5折包邮的促销力度引爆流量，提升商家的销售额及购买转化。继去年双十二的光辉历史再创新高！

活动时间：12月12日

活动资源：央视广告，门户外推，淘宝首页，商城首页等，流量巨大！

全场5折包邮，现售价5折，无论购买几件均包邮！店铺后台设置满2元减1元促销工具。

1 商家提供的促销方式（必选）：全店参与现售价5折包邮，无论购买几件均包邮，活动当天店铺后台设置满2元减1元促销工具。双十二活动标题2 保证活动期间冬装新品款式丰富，库存充足。报名入选后缺货者，取消活动资格一个月。

3 按照活动要求对店铺首页进行设置，包括活动主题banner;活动页面上展示的单品需在店铺首页提供入口。

4 做好公司内部上下动员沟通，确保运营，仓库，客服等核心部门了解活动的全部细节，活动上线时正确地解答买家疑问，提前做好客服快捷回复以及买家q&a提高本店铺的导购效率及销售。

5 确保活动期间，旺旺在线时间早上9:00—晚上24:00

6 活动期间，小二随时检查，或者暗访，一旦发现未按要求执行者，立即取消活动资格并计入活动黑名单。

8 模特海报图效果与8月底大促提交图片风格类似，浅色背景，海报风格，要求体现品牌感、潮流感、产品质感。

1、店铺logo链接(80*40)

3、产品链接

4、店铺链接

5、店铺名称

6、产品名称（12字以内）标准标题为：品牌+商品名称（如only衬衫领格仔连身裙）

7、超值价

8、市场价

9、库存数量

10

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标？这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年双

十二的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十二的期望和市场投入力度；最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配送发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以*2要求来计算。

“兵马未动，粮草先行”，对于双十二这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品（3000件以上）进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

此次双十二活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十二的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十二我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十二当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、

查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。