

双十一方案策划(模板9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

双十一方案策划篇一

趁着本次“双十一”的到来，我们决定举办一次活动好好宣传一下品牌和门店。

大声告诉你心仪ta

20xx年11月11日

年龄在18—40岁左右的单身男女

既然光棍节，在店内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让店内来全副武装自己一番。店内团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为店内提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动方案一：好像大声说喜欢你。

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得店内“成双成对”、“一生一世”产品套餐，这些爱的套餐都是店内免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的店内产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪

的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取店内的礼品。

活动方案二：幸福触手可及。

在20xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到店内的活动中。当然如果店内真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

双十一方案策划篇二

1、活动形式：

全城“爆价”（商家优惠总动员，已合作商家+意向合作商家）单品特价爆款特别推荐；“金主”品牌（十大“门类截杀”各选2家，如：299买卫浴、399买瓷砖、499元买橱柜，线上集齐30户意向需求即开杀！凡参与本活动钻石级商家可线上资源消耗2-3万元，或其它级别商家现金8000-12000，活动期间可享受365推广补贴，配“门类选购攻略”+“专项产品现场测评”+论坛截杀活动帖置顶、家居宝滚图推荐等）

抄底价格大pk(门类优惠排行榜)， “双十一”给你好看！

2、活动目的：通过线上炒作的空前影响力召集所有意向装修网友，为商家吸纳意向订单，同步消耗重点商家合作资源，服务全体商家的同时，为公司带来实际市场效益。

3、活动推广：活动推广周期为一个月(每周2-3个门类开展线上截杀)，期间，确保365平台宣传资源“海陆空”多线联动，资讯分门类主题炒作推广、社区业主论坛及qq群话题邮件覆盖，家居宝“截杀对对碰”专题推荐等持续强推。以o2o线上展会的形式呈现商家双十一特惠活动，以实地探店、专访的稿件为辅助突显商家在价格、品牌、质量等方面的独特之处，同时重点突出商家的优惠政策以及365网友的特惠专享。

4、活动亮点：

亮点二：单身装友“时光胶囊”，对在365家居网上报名的网友进行小小的奖励，例如成功脱单的网友携伴侣在活动期间到相应门店购买成功后拍照合影，登记相应信息，来年的光棍节再携带伴侣前去即可获得一定的现金返还或礼品赠送；而仍然单身的网友也可私q“南京家居公众微信号”留言，365工作人员将留言内容填写明信片，该明信片将于2015年11月11日寄达留言人。

1、稿件采写

选取二十家有代表性的商家进行采写，可以通过选购攻略、测评等形式来包装商家，涵盖的方面包括企业理念、售后质量、产品口碑、价格优势等方面，“火队”商家主攻价格攻势；“云队”商家主攻服务质量，侧重点不同，稿件风格不同。

2、微信同步推送

365公众微信平台每日微信推送，开放截杀报名与产品点评投票通道，让网友选择自己心仪的品牌，双十一结束后可以从参与的网友中抽取幸运网友，赠送礼品。

双十一方案策划篇三

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，从而在双十一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，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最大流量和包裹数去计算

(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。

双十一方案策划篇四

一、策划书名称：

二、活动背景：

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。

三、活动目的和意义：

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。

四、活动内容：

(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，以价格最高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，这个方式是最受消费者欢迎的。

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，在语言里最好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。

学生□xxx

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

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。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范。

双十一方案策划篇五

“光棍狂欢之夜”。

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。

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。

（一）活动时间：11月11日晚上x点。

（二）活动地点□xxx□

（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。

（一）已有资源：人力资源，场地。

（二）需要资源：物力资源，赞助商。

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，在光棍节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“光棍节狂欢之夜”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！

（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。

(一) 广告宣传□x人

(二) 舞台□x人

(三) 应急□x人

(四) 指挥中心□x人

(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。

双十一方案策划篇六

“双十一”剁手节就要来了，还在担心东西抢不到□xx提前免费送给您，让您提前享受“双十一”！

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

单笔投资天天赚项目超过x元（含），可获得x%的额外年化利率奖励；单笔投资天天赚项目超过x元（含），可获得x%的额外年化利率奖励。单笔投资天天赚项目超过x元（含），可获得x%的额外年化利率奖励。单笔投资月月盈a产品达到一定金额，可获得相应的实物奖励。单笔投资月月盈b产品达到一定金额，可免费领取一部xx□

本次活动根据平台x月份回款及用户参与活动效果反馈制定，主要针对平台已投资用户回款续投，并兼顾平台小额投资用户。天天赚活动参与门槛最低x元，月月盈活动最低门槛x元，最高x万元，最大程度上覆盖平台投资用户。

活动奖品选择上结合之前已举行活动效果反馈以及和各个部门沟通，最终确认用户认可度较高且实用性较强的奖品，于活动结束后统一采购。

活动整体约加息年化利率x%[]成本将分摊至每名参与用户，最终结合投资额进行效果评估。

第三方论坛、投资人论坛、投资群组、新媒体渠道及平台短信渠道同步推送。

双十一方案策划篇七

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，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：

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

7. 钻展

双十一方案策划篇八

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。

××年11月9日--××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。

双十一方案策划篇九

20xx年11月11日

×××卡幕尼酒吧

丝袜派对鸡尾酒沙龙世纪光棍节

顺利完成活动有待进步

团长小新

20xx年11月11日爱你(6.1)儿童节!nonono!这可是百年一遇“世纪大大大光棍节”。

可能你是一个人，但是今天你不是一个人!

也许曾经一个人，有可能今天在这里你就会告别单身!

让所谓的“齐天大圣”都闪开，姐(哥)今天要过六一!

象孩子一样去交朋友，精彩尽在“丝情袜意”主题相亲派对!

活动小叙:

一直希望有一家自己喜欢的酒吧，没事就来做做，品位十足的成都夜色!自从卡幕尼诞生了，注定我要拜在它的石榴裙下，不仅因为和酒吧老板师徒的关系，还有它的整个布局，酒吧面积虽小，但一点都不觉得含糊!我喜欢自己或者朋友更或者和心爱的人，坐在这里，点一杯适合自己的鸡尾酒听着舒缓的音乐慢慢品尝!

11号下午18点，我早早的来到了位于芳沁街的卡幕尼酒吧，和酒吧的老板和工作人员紧张的为晚上的光棍节派对布置场

地!由于人手不足和时间限制，我们未来的及吃晚饭，一直在酒吧的卡卡角角里忙碌着，目的就只为给我们的网友呈现一场好的派对!不到20点，拼客“惩罚”就早早的来到了现场，他是东北人，性格很豪爽，就正如他健壮的身躯一样。

20点半的时候我们网友陆续来到了酒吧，签到，领优惠券、抽奖牌、领面具、入场。一切井然有序的进行着。这次活动来的美女可真多啊，事先公布给大家穿丝袜入场可以立即优惠50元/人，我的美女些还真不怕冷，好些都穿了丝袜过来了。呵呵，我要送给你们巴巴掌。

本次活动主持人是我小新本人，我挺惊讶的，象我这种三无人才还能假把意识的秀盘主持，荣幸啊荣幸!话说回来，我的心都一直砰砰的跳不停，生怕弄砸了。派对原计划21开始，但是由于来的人太多，后延了半小时。再一段深情的独白中，表演开始了。首先登场的是老黎，作为酒吧老板，他给大家带来了一段精彩的花式调酒表演，不愧是知名调酒师，技术是倍棒倍棒的!紧接着美女歌手的甜美歌声，和性感dancer的肚皮舞赢得了大家不断的掌声!

在各位光棍的笑语声中，开始了我们精彩的互动游戏和抽奖活动，参与活动的胜利者都领取了我们的奖状和奖金，并致了获奖感言!.还是蛮有意思的。

凌晨时分，我们的游戏和抽奖活动都相继结束，大家相继离开了酒吧。