

最新双十一促销方案设计(精选5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

双十一促销方案设计篇一

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。

脱单特惠：

全屋正价商品满10000元，即送20xx元现金券；

正价柜类满20000元或以上，再减20xx元；

正价柜类满30000元或以上，再减4000元；

正价柜类满40000元或以上，再减6000元；

正价柜类满50000元或以上，再减8000元；

脱单抄底折：

正价柜类满10000元以上，预存10000元，享惊喜额外9.5折；

正价柜类满20000元以上，预存20000元，享惊喜额外9.4折；

正价柜类满30000元以上，预存30000元，享惊喜额外9.3折；

正价柜类满40000元以上，预存40000元，享惊喜额外9.2折；

正价柜类满50000元以上，预存50000元，享惊喜额外9.1折；

活动当天到店再享神秘折上折，一脱到底；凡活动当天到店，正价柜类满20000元以上，惊喜折后再享1%返点优惠。

“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。20xx年11月11日前后，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！

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：陈慧琳告诉您：全场五折还包邮！

活动时间□20xx.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。

双十一促销方案设计篇二

一、活动主题：

光棍节不孤单没有他，你还有我

二、活动档期划分

前期（11月1日—11月10日）活动前期宣传招募，物料准备；

中期（11月11日）活动进行时；（采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引最大值。）

后期（11月11日之后）后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

三、活动具体细节

活动参与者：女性（须带上其闺蜜）

活动具体内容：参与者（一组6人）在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委（从围观者众随机抽取9人），搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电影票1张（可选热门电影）

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电

影票2张（可选热门电影）

双十一促销方案设计篇三

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2012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。

双十一促销方案设计篇四

我光棍，我快乐！

让光棍节见鬼去吧！

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度。

大厅。

今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，

想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点。

2、凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张。

2、策划部市场单位展架13幅、不同规格海报3张。

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人买单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的你找寻另一“半”的机会！

双十一促销方案设计篇五

（一）双十一大促在即，商家们除了紧锣密鼓地开始筹划整体活动外，还需要注意前后端部门任务的衔接，活动前、中、后期运营活动的整体配合等环节，更好地做好活动先期预热，取得更好地效果。

双十一项目进程表

项目进程表最为人所知就是对事情何时完成有一个承诺。项目进程表为了让客户或同事能根据某个项目制定计划，对于特定事项何时发生，成果何时提交，必须有一个一致统一的时间。项目进程表是鼓励参与项目的每个人，将其付出视为整体的一部分，并尽量使工作能和他人配合。

项目越大越复杂，进度表就越显的重要。对于像双11这样的大项目而言，团队之间各个部分的相互依赖程度就越高，决策和时间对其他人的冲击可能也就越高。当品牌团队有几十或上百个人，项目进程落后一天会很快连锁反应下去，问题会以各种意想不到的方式出现，团队想赶进度也很难。从这个角度来说，项目进程表非常重要，当然这些依然只是一些文字和数字的表格，最重要的还是有人善于利用它们作为管理和驱动项目的工具。

接下来我们看看双十一项目进程表由哪些维度信息组成，为什么会有这些维护信息的存在。

双十一项目进程表由品牌logo、序号、部门、主要内容、责任人、备注、日期、各时间节点相对应的工作内容等几部分组成。接下来我们把进程表中各项内容进行解读讲解。

品牌logo:logo是企业标志重要功能之一。所在在企业外部和内部合作场合、合作文件都会加上企业品牌logo。**部门:**在双十一期间，整合各种资源，组建成立项目部，项目部下设多个职能部门。整个双十一促前、促中、促后过程中的团队人员安排，工作分工与进度的确认跟进，通常情况下会按照以下架构进行项目团队架构组建和工作职责的划分：

商品部:负责货品结构，备货深度，商品属性，商品定价，卖点包装，搭配，品控等；**策划部:**负责营销方案，预热方案，页面方案，视觉，风险管理，其他预案等；**推广部:**负责推广方案，流量方案，推广素材测试等；**客服部:**自助购物流程，催款方案，自动回复，话术，危机处理、客服培训等；**物流部:**库存清点，仓库布局，订单分拣，提前打包，发货模拟等；**后勤部:**生活后勤服务，硬件后勤服务，活动现场摄影等；成立双十一活动运营指挥部，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，组成几个执行部门，各个部门可以按照自己企业文化或者电商团队的江湖文化进行取名，比如香影的双十一团队就是按照海陆空作战部队进行命名。

当然，每个部门还会设立多个执行小组，比如像物流部，除了与发货相关的小组之外，还会增设一个络信息安全小组，负责双十一活动期间erp系统和络的安全和稳定等方面的工作。

双十一各部门职责

运营部

1. 双十一活动报名及活动商品申报
2. 制定双十一活动方案
3. 完成双十一专题页画版、策划好页面导入接口。
4. 双十一专题页制定日收藏数据指标
5. 跟进双十一专题的访客量及收藏量，根据需求做出适时流量或页面调整（持续）
6. 双十一页面完成页面画版、页面陈列布局、页面产品需求。
7. 优惠券派发入口、文案说明
8. 要求商品选主推款；对推广提出数据指标
9. 跟进爆款销售情况，每天确定流量指标
3. 活动款文案撰写和优化，以及产品定价
4. 确定双十一主推商品及价格，拟定商品申报表
5. 规划和淘宝后台设置活动安全库存
6. 主推款及常规款关联销售方案
9. 跟踪库存商品销售数据和预售情况，及时补单

1. 产品详情页设计、制作、分批次优化
2. 主推款的详情页制作、制作、优化上线
3. 预热期dedm单制作及双十一当天促销新品edm单
4. 活动报名素材制作与优化
9. 店铺自定义页面及商品列表页优化
12. 无线端手机专修
- 13.o2o素材制作

推广部

1. 制订活动期间广告资源方案
10. 双11钻展素材测试
11. 站外sns推广测试及推广计划制定
12. 无线端推广测试及推广计划制定

客服部

7. 制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话
8. 双11当天催付方案以及催款话术制定：

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间

（0:00~9:00, 11:30~14:00, 21:00~24:00），催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例： 客服：你好，我是xxx旗舰店的客服，我的名

字是xxx,你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9. 制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案10. 制定维权投诉处理预案

物流部

5. 临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

13. 由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包14. 制定物流应急预案

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠券：主要的工作是开始发放优惠券，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠券领取banner,客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠券；10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00,商品价格自由报备；店铺满减自由报备；10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大量的流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

（二）主题：单身无罪，交友万岁

活动形式：假面舞会派对

时间：11月11日晚7点（7点半）

地点：酒吧（the lady sun作为备用）

道具：花，气球，塑料巴掌，红纸，卡片，荧光棒，面具，笔，登记表，海报x展架，便利贴，小展板，拉炮，发票，拉花等收费方式：采取统一票价或者男士收费女士免费等标准（具体可协商）前期准备：

1. 市场部周三前确定地点，谈好具体事宜（包括酒水，小吃，场景布置等责任分配），并做好活动前的沟通交流工作，确定各项准备万无一失。另外提前做好采购工作。

2. 英翻负责对外国客户的查找确认，以及与客户的各种沟通问题，并做好统计规划，列出具体名单，并在活动前一天开始保持联系，确保到场率。（突发事件及时与各部门沟通，保证活动的顺利进行）3. 信息部负责宣传海报与登记表的制作，协助其他部门完成工作需求，客观观察工作进程，提出合理化建议活动流程：

1. 场地布置：

市场部提前去店内与店家完成活动的场景布置：门口处摆放x架，店内张贴公司海报，过道上进行气球的悬挂和花瓣的铺撒，吧台旁放置展板，（）供客户张贴交友宣言或个人信息的便条，对店内桌椅进行归放，围成圆形场地并加以装饰，提前做好好酒水和小吃2. 宾客接待：

7点前所有工作人员到场，英翻部再次确认客户到场时间并做好准备。若有需要专门接待的客户，确认好到站时间然后派出一名英翻（或配一市场）将其接到店内；门口处设一英翻和一市场做接待，负责引领客户登记入场和入场道具的分发，务必让客户留下详细信息并确认客户经理，做好统计以便交接，两人相互配合保持门口始终有人接待。其他两名英翻负责与迎宾处交接，做好客户沟通工作。市场部配合店家完成顾客需求，完成补缺工作。信息部负责照片的拍摄工作，并兼顾补缺工作。

3. 派对进行：

7:30主持人宣布派对开始，念开场白，放音乐，舞会开始，5分钟开场舞热身（安排内部人员领舞带动气氛），迎宾回到活动中带气氛，仍保留一英翻和一市场在门口接待。

7:40主持人宣布第一个节目，自我介绍、才艺展示，结束后大家可互相认识走动，点餐，英翻部此时与客户沟通交流，协助点餐，市场部负责跑腿，与英翻部形成密切配合，信息部抓拍各种活动照片。

8:15主持人

宣布游戏环节，谁是卧底，选出4-5个人（是当日情况而定，人员踊跃可适当添加人数，人数不多可适当英翻人员顶上）。大约进行3-4轮，大约用时15分钟左右；第二个游戏笔画猜词，可随意两人一组，现场组队，赢得队伍有惊喜大奖（如喝掉一瓶啤酒等），每组人限时1-2分钟，从准备到结束大约共用时15分钟；第三个游戏击鼓传花，大家围坐成一圈，主持人敲打节拍，游戏人员传递气球，敲打结束后气球在谁手里就要接受惩罚（真心话大冒险或者吹一瓶啤酒等），用时15分钟。市场部负责活动道具准备及活动顺利进行和活动的安全。

9:10自由时间，大家可以通过游戏及前面环节的认识一起随着音乐跳舞，也可随意走动交谈或者点餐，交换名片互送鲜花等。英翻负责交流，市场负责跑腿补缺。

9:30主持人宣布派对结束，大家一起合照留念。工作人员负责善后整理活动场地。

4. 活动结束：英翻负责对信息进行整理，对客户进行维护，市场对店家进行回访，信息负责对照片进行整理。负责人开会整理各个部门的信息，对整个活动进行整体归纳，做出，并做出改进方案等。

人员安排：（具体分工会再做详细表格）

迎宾（2人），沟通交流（2人），摄影（1人），客户统计安排及整体规划（一人），入场签到处安排道具派发及补缺灵活变通（2人），主持人（1人）*补充：若有人需要接送时

（2人），活动结束后，人若不齐，迎宾回到活动中带气氛，留市场和英翻各一人在门口守候（1人）；人若全齐，则都参与到活动中去。