

# 双十一促销活动方案(优秀7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 双十一促销活动方案篇一

### xxx酒业亲情回馈家乡

我们的销售网络已经布全，乡镇14家代理、市区餐饮、流通铺货率80%以上，但是铺货基本上每家店一两件货所以形不成强势推销。

春节将近，广大消费者在节日期间难免会走亲访友，而酒水则是馈赠亲友不可或缺的必备品。由于生活水平的提高，消费者习惯了去商场、超市、便利店采购节日所需礼品。我希望能够以次为契机，在流通领域开展促销活动，全方位出击推动市场，进行强势市场推广销售，为市场旺季的到来做一个良好的开端，争取做到占领当地酒水市场最大份额。

占领当地酒水市场最大份额，提升产品在消费者心目中的品牌形象。

20xx年11月11日——20xx年11月25日

各乡镇代理商及市区经销商

#### (一)活动形式

初步定为买赠形式，分为代理和经销。

#### (二)活动内容(代理商)

凡在活动时间(一次性打款十万及以上的代理商)内购买50年、30年、红高尔夫系列白酒均有优惠，具体优惠活动如下：

注：此优惠政策适用于代理商，以活动期间货款到账时间为准。

### (三) 市区促销活动

购买50年12件增本品4件、电动车一辆，购买30年15件赠本品5件、电动车一辆。

### (四) 控制原则

本次促销活动各代理商必须要落实到网络终端，不许中间截留，如发现将扣除该代理商的所有返利。

#### (一) 活动发放条件

- 1、活动以规定时间内货款到账为准(见具体活动通知)。
- 2、公司经过审核后在开元路统一发放各个乡镇代理的产品和赠品，并有电视台新闻录像。

#### (二) 促销活动的广宣安排

1. 在电视台以新闻形式播出。
2. 统一发货造势转市区。
3. 场外摆展台，促销人员穿广告衫进行销售，扩大宣传力度。

(一) 11月11日前确定各项活动政策，完成报批

(二) 11月15日前完成各项所需物品准备工作。

### (三) 11月21——25日正式实施阶段

要求：

各业务员必须在11月16号之前把自己所属区域客户订货数量统计完毕。11月20号之前通知所有代理商货款到位，每个区域代理货款最少10万元。

赠出产品必须详细在报表登记(报表后附)。

各代理商订货品种要求不低于3-3-4得比例。

### (四) 人员安排

1、负责人：李长军

2、销售部全体(负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调)。

1、活动提报表

2、赠品预留登记表

3、销量表

(预估销量：50年：6000件、30年6000件、红高尔夫4000件)，  
销售额：63万+60万+54万=177万。

销售费用：100万(能找到便宜的电动车就更好了，现在联系到的最便宜1100元(质量好的))。

所需奖品电动车960辆。

注：1、能找到便宜的电动车就更好了，现在联系到的最便宜1100元(质量好的)。

2、做这样的活动属于强势推广，酒质必须要好才能做，这一点咱们具备，所以这么做的好处是：

- 1、整个市场没有模仿的品牌
- 2、各经销商自己拿现款进的货会全力推广，给他压力。
- 3、占领最大的市场份额
- 4、造势上也能一炮打响
- 5、让消费者真正的能喝到咱们的酒

## 双十一促销活动方案篇二

价格战是双十一的标配策略，我们应该根据自身的特点来推出新生报名优惠政策，让在这期间购买课程的家长或多或少都享有价格优惠，这样可以拉动课程销量，增加品牌曝光机会，拓展营销，本次活动策划方案如下：

1. 双十一特惠，报名可抽奖，最高奖项学费全免；
2. 部分课程双11当日买一送一；
3. 上门摘红包+报名有惊喜（半价、买赠、抢券、秒杀）+微店有秒杀；
4. 庆双11，满00减2000；
5. 最红双11，学费5折起（限当天）；
6. 登记信息，免费试听。

双11针对会员做打折优惠活动。动员老会员成为双11活动最好的推广员，同时也为下一阶段的续报做好准备。

1. 转发机构活动信息，并@三个好友，领礼品/减下阶段学费；
2. 点赞双11活动换学费；
3. 双11，拍照转发活动海报拿礼品；

在活动开始之前，组织员工动员大会，“双十一”启动的一个重点。

1. 宣布“双十一”整体策划。

这是让大家深刻的参与进来。只有充分认可校区的员工，才能被激发出更大的动力。在员工大会里面尽可能把双11讲详细，而且告诉大家怎样更轻松的完成目标，这样才能得到大家的认可。

2. 奖励方案。

当员工认可校区之后，再来宣布当他完成任务以后，怎样拿到奖励。举例说明，比如一个老师教个人报四科，每科奖励元。那么个人奖金就是20，但是首先他得完成校区的一级目标，就是第一个100%的目标。当他完成115%的目标之后，奖励20就变成了37。他完成第三级的时候，完成了130%的目标，就是100万的目标变成130万，奖金就是00元。这种奖励机制对老师动力的激发是很起作用的。

## 双十一促销活动方案篇三

“光棍不再有，用餐不寂寞”20xx双十一节日活动

20xx年11月11日

餐厅

凡是关注本餐厅微信的公众号的用户，皆可参与本餐厅最优惠的微信营销活动。

依x科技-微信营销平台上的幸运大转盘、拆礼盒、微投票、优惠券功能开展本次双十一光棍节微信营销活动。

### 1、“关注餐厅，光棍节礼物免费送”

凡光棍节当天到店关注餐厅微信即送：凉菜一份，饮料一杯，甜点一份。（每桌限一份。）

### 2、幸运大转盘，吃嗨双十一

用户在本公众平台回复“大转盘”即可有机会获得本餐厅精心准备的'4-6人餐一份。

一等奖：精致4-6人餐(468元)

二等奖：美食抵用卷(100元)

三等奖：剁椒鱼头(108元)

### 3、我要拆礼盒，既要对象也要吃

关注餐厅

在餐厅微信平台回复关键字“拆礼盒”；

领取礼盒后，邀请3位好友帮助拆开礼盒。

一等奖：1+1双人套餐(256元)

二等奖：111元代金券一张

三等奖：招牌菜11元尊享一份(原价99元)

#### 4、唱情歌，赢霸王餐

11月1日-9日，将自录的情歌以语音形式发送到公众号，由粉丝投票选出最动听的情歌，票数最多的前11位，可享受到店用餐1.1折的优惠！

#### 5、微信签到，坐享优惠

凡是连续在微信上签到11天以上的(包括11天)，即可获得价值111元的优惠券一张(消费满500元即可使用优惠券)

另：凡是参与以上活动并到店用餐的顾客，消费满111元即送玫瑰花一支。

本活动最终解释权归餐厅所有。

## 双十一促销活动方案篇四

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：\_\_\_\_\_电器销售有限公司

活动具体内容：

1、将你的烦恼告诉我：

在使用小家电的过程中，有很多小问题、小故障频发，而客户却无法解决，即使联系到商家，同样不能得到妥善解决，因此，举办这样的活动，只需要客户讲心中使用的困惑，大声地讲出来，而商家只需要专人记录，并配送小礼品即可。诸如指甲钳、洗衣服等等。

## 2、以旧换新

人都有念旧情节，要让消费者做到“喜新厌旧”，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。

活动总结：

双11，虽名为双十一，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。

## 双十一促销活动方案篇五

活动名称：你看电影我买单，光棍节温馨奉献！

活动时间□20xx.11.11

活动介绍

宣传方式：用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的新顾客。

活动内容：

- 1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；
- 2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

活动主题二

活动名称：光棍节，我们让你不孤单！

活动时间□20xx.11.11

## 活动介绍

活动目的：以双11为促销主题，突出“11”元消费不计成本的体验价，让顾客感受到美容院的特别，以此吸引更多新顾客。

活动内容：

- 1、活动当天所以持“11元抵扣弧钇墓丝途可支付11元享受美容院指定的护理项目。
- 2、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的小礼品。

## 活动主题三

活动名称：11靓佳丽，幸福全家人

活动时间□20xx.11.6-20xx.11.11

## 活动介绍

活动描述：在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

活动目的：伸延服务，促进再消费。

宣传方式：扩大美容院在顾客心目中的'影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

活动内容：

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院  
的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源。

活动主题：“光棍狂欢之夜”

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、繁忙的工作让我们的生活糟糕透了。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，那就加入我们的活动，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。

活动时间：11月11日晚上《6.00晚上11.40》

活动地点：聚餐ktv（在9号前活动参与人员确定后我们在确定场地）

活动口号：交友万岁，单身无罪

活动费用aa制，预收50元，女士30（多退少补）

活动内容：

1：娱乐游戏

2：悲伤情歌大对决

### 3: 光棍节之重头戏“狂欢夜”

#### 注意事项

- 1: 所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。
- 2: 当晚一切活动以组织人员安排为准。
- 3: 禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动着出现，违犯者当场清理出局。决不留情。

#### 报名事项:

- 1: 报名后我们将以电子邮件的形式将活动流程发到参与者邮箱里。
- 2: 报名请以真实姓名报名，并告知真实联系方式。
- 3: 具体活动内容安排，请在论坛一群里讨论
- 4: 为了让活动内容更贴近孤单的光棍们，现在向全体qq网友们征集聚会活动意见。拿出你们的激情和想法，让我们过个浪漫温情不孤单的光棍节。凡是提出好的建议的，有奖励的哦。活动那天大家能来的先在这里报个名吧！

更多精彩等着你！

#### 温馨提示

#### 参加活动的人员:

- 1、年满18周岁—30周岁的单身男女（请已婚人仕自重）。
- 2、有相对稳定的工作和固定收入。

- 3、所有参与人员均不得有猥亵的动作，污秽的言语。
- 4、活动中途退出，先向管理汇报批准再离开，已交活动费用不予退还。
- 5、保管好自己随身个人物品，请勿携带贵重物品，以免丢失，后果自负。
- 6、如果您参加了本次聚会，就表示已经同意了以上相关活动要求。

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](#)

## 双十一促销活动方案篇六

双十一是一个非常盛大的电商节日，在这一天手机销量会巨大提升，为了提高手机销量，必须要抓住双十一这个电商节日，通过各种优惠措施来促进消费者购买手机。

一年一度的双十一购物狂欢节又要来临了，在手机零售行业整体销量下滑的市场中抓住大型节假日做促销，从而拉动销售提高销量，树立品牌形象，清理前期不良库存！

11月xx日——11月xx日

可能形成购买的所有顾客

### 1、买手机返现金，最高返现xx元（特价机除外）

将资源机、主推机等高利润机器打到单页显著位置。表明原价，返现多少元！相当与多少元。；例如cect a60 原价999元返现金300元相当与699元 单页突出300元字样。其他机型可根据利润返现金从几十元到上百元不等！商家可根据具体情况自行设置。

### 2、买手机抽大奖，百分百中奖

只要购买手机的顾客凭销售小票均可参与抽奖，抽奖的形式多种多样，比如准备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按顺序抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为xxx□不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为xxx□抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为xxx□其他为纪念奖可赠送手机挂饰，手机贴膜等小礼品！奖品的设置要根据抽奖的概率及预估当天的销售量和销售额来订，抽中概率越低、销售量越大则奖品价值越高！反之越低！

### 3、逛北斗送大礼

主推利润机在返现的同时可配送礼品，礼品以厂家礼品为主，各地根据当地的生活习性等自行购买适合自己的礼品赠送。凡持单页进店的顾客凭单页都可以免费领取小纪念品一份！4、配件打折活动期间手机配件9折销售。

### 5、特价机专柜

在店面入口处设立特价机专柜展出一些积压机和处理机等。列出机器详细功能、原价、现价。特价机专柜要有显著的pop

标识来引起消费者的关注！特价机专柜可以有销售人员轮流销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有奖励提成。卖的越多提的越高。必要时可以制订负激励政策。

在价格战越来越激烈，渠道价格越来越透明的今天怎样才能用价格吸引消费者的眼球？在产品没有绝对优势的情况下通常我们会用“套餐价”和“相当与”来打价格战。

1、套餐价是指在购买一款手机的同时必须要同时购买一款或几款该手机的配件。首先手机的价格打的很低，用配件的利润来平衡手机的利润。比如诺基亚的5800现在进价在2550左右。那我们在单页上就可以打成”套餐价：2599”搭配的配件套餐为原电或品电、大容量多媒体卡、蓝牙耳机等！三种配件的价格为599。这样就能达到手机的利润配件赚。做套餐的机器也要根据具体型号来做不同的套餐。比如诺基亚1200就不可能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。具体情况还要商家自己灵活掌握。

2、相当与 现在很多商家都在和当地的运营商合作，就可以运用相当与 比如三星的c288销售价格269送268的话费那就可以在单页上打1元买手机相当与1元。如果没有和运营商合作的商家可以送配件比如送品牌电池送万能充等。如诺基亚1200卖199送价值68元的品牌电池1块相当与131元。品牌电池的成本一般在10元左右而1200的售价应该在17\*9之间，这样打即没有损失利润和销量消费者还感到有了实惠！不管是“套餐价”和“相当与”都要在宣传的显注位置上标注上价格，从而达到吸引顾客的目的！

店面以绿色为主，以春天形象为主体形象，天棚陪绿色柳条枝叶，主要位置悬挂pop广告及x展架，设立礼品堆放！

1、发促销短信，向目标客户、潜在客户发布精炼的促销讯息，特点是成本低、经济适用；

6、促销即将活动开始的两三天前，迅速搞好各专卖店店面促销氛围：拱门（充气拱或气球拱）+条幅+x架+标贴+宣传单页，创造出热销的氛围。

7、对销售员进行集中培训，统一促销口径和规范促销用语，如“您好，欢迎光临！现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有xx等优惠措施”等。

## 双十一促销活动方案篇七

作为美容店为了在双十一期间增加客户，提升客户质量，拉动消费，制定促销活动，增加客户粘性，让新老客户能够在本店体会到更好的优惠活动。

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。

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，至少要有有所防范。