

最新淘宝双旦节促销方案 淘宝双活动策划方案(精选5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

淘宝双旦节促销方案篇一

9月5日□xx年淘宝双11双12嘉年华活动正式启动。（提前两个月卖家开始就预热了起来）

9月15日—10月9日活动准备期

10月10日—10月11日淘宝在杭州举办了卖家动员大会，针对此次双11双12大促进行动员。

10月10日—10月31日商家报名

11月1日—11月30日商品报名

12月1日—12月11日活动预热期

12月12日正式售卖

二、xx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、xx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。而无线端讲设置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、xx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、xx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。

淘宝双旦节促销方案篇二

双十一走了，双十二要来了！这次流量史上最大，红包史上最多的1212将会是几百万卖家的舞台。零门槛，精准推送，让更多的卖家和买家加入到这场年终盛典中来。

二、活动时间

12月12日

三、活动主题

主题：淘宝双十二联合营销活动

活动主页：

四、全网推广方式

全网推广优势：

1、价格低

2、速度快，没有任何一种传播工具可以像互联网这么快。

3、传播范围广，可以全方位，全面的把活动信息展示在互联网任何角落。

淘宝双旦节促销方案篇三

一年一度的双十一又到了，淘宝开展双十一促销活动，为此淘宝店家们制定相应的双十一活动方案。本文是20xx淘宝双十一的活动方案，欢迎阅读。

一、前言

1、单身礼品

2、11元抢购

11元抢购?这可是京东商城最近正热搞的光棍节促销活动方案呐。是不是很有创意?当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫!11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦!

3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题!降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦!降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢!

4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧!所以吉祥物会被奉为上品哦，光棍节促销活动方案中也可以专门买光棍节吉祥物，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。这绝对不是一个坏的光棍节促销活动方案。

二、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加淘金币、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。“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，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

三、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月13日 活动方式：

顾家商品a□原价，淘金币价+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫
2. 活动时间□20xx.11.11凌晨一点至24点。 宣传语：全场五折还包邮哦!

四、活动目的

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

五、店铺活动

1. 好评送消费券
2. 收藏拿双十一红包或者是淘金币
3. 关注有好礼

六、活动规则

- (1) 消费券只限购买原价商品；
- (2) 聚划算商品不参加双十一活动。

七、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

八、活动跟进(团队配合)

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，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

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：发货员备货以及快递公司提前联系准备!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。 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双十一活动宣传。

九、库存准备

(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。

十、人员准备

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

十一、物料准备

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。

一、活动背景

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。

二、活动方案

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：

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

三、活动跟进

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。

四、库存准备

(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。

七、人员准备

(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

八、物料准备

(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。

一、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加淘金币、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。

二、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月15日 活动方式：

三、店铺活动 1. 好评送消费券

2. 收藏拿双十一红包 3. 关注有好礼

活动规则：(1) 消费券只限购买原价商品；

(2) 聚划算商品不参加双十一活动。

四、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

五、活动跟进 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。

六、库存准备

(1)确定双十一活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%- 60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货(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。

七、人员准备

(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

八、物料准备

(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。

淘宝双旦节促销方案篇四

活动，是继20xx年双十一之后，阿里巴巴集团的第七个双11。如今，“双11”已不仅是天猫或者是阿里的狂欢，更是全民的狂欢。同时□20xx淘宝天猫双11主分会场在进入门槛上，除了海选报名、设置店铺红包、店铺满减、承接页设置外，还增

加了卖家大促规则考试。

对于商家来说，最迫切想知道的就是20xx双十一活动如何报名?需要什么资质?接下来小编将为你详细介绍20xx淘宝双十一会场报名必备条件。

首先，所有卖家海选报名并审核通过，可以报名参加主分会场，外场报名无需参加海选;其次，参加报名的商家必须完成大促风险和安全考试;最后，商家还得完成店铺红包设置、店铺满减设置(外场不强制要求)以及承接页设置，才能顺利进入分会场。而主会场无需商家报名，将通过分会场以商家“赛马”的方式选取最优秀的商家入围。

9月14日□20xx年淘宝天猫双十一活动开始宣传。

9月15日-9月30日，参加分会场的商家开始海选报名(通过海选，才可以报名双十一会场)。

10月8日-10月23日，分会场及20xx淘宝双11外场报名，同时商家还得完成店铺红包和店铺满减活动的设置。此期间，将进行“双十一发布会”“商品报名”“主/分会场”“赛马机制”环节。

10月31日，分会场公布报名结果。

11月1日-11月10日□20xx淘宝天猫双11活动进入预热阶段。其中，11月1日-11月7日，卖家可以进行商品调整、库存调整、预售/营销、客户唤醒等工作。11月08日—11月10日，禁止商品操作、禁止库存操作、购物车收藏夹操作和双十一晚会等。

11月11日□20xx淘宝天猫双十一活动正式启动，双11商品开售。商家进行特定补库存、预售尾款、打单发货、供应链保障。

双十一之后，即11月12日，恢复全部操作，继续发货，商品派送，服务启动。

20xx年淘宝天猫双十一活动总共设置了32个会场：1个主会场，31个分会场(内含12个特色会场)，另外还设有25个大促外场以及单设的淘客会场。

所有会场均来自19个分会场的不同商品及商家(如上图)。分别是：女装、男装、女鞋男鞋、美妆洗护、运动户外、箱包、内衣配件、珠宝宠物、母婴用品、童装玩具、手机数码、家电、家具、家装、百货、美食、汽车配件、游戏、全球购。商家需要通过大促考试，完成店铺红包设置、满减活动设置以及承接页面设置，并且符合该分会场其他要求，才能参加该会场的双11活动。(更多会场详细介绍，小编将后续更新)

在今年的淘宝天猫双十一玩法中，分会场必设玩法为：设置店铺红包(红包适用范围为全店商品);设置店铺满减(二手车、爱蜂尚、虚拟会场不参加);装修店铺承接页(如不装修，系统默认采用大促模板，可从10月19日开始装修)。外场必设玩法中不包括店铺满减活动设置。除了以上玩法之外，淘宝平台还提供了主会场全场五折、“11.11”购物券、天天特价、淘金币、拍卖会、淘宝天猫贷款申请、店铺微海报发布、店铺升级等。更多玩法暂时官方还未公布，后续将会更新。

据媒体报道□20xx年11月10日晚，阿里巴巴将联合合作伙伴举办20xx淘宝天猫“双11”狂欢节晚会，由知名导演冯小刚执导，并实现全球同步直播。届时，邀请多位大牌明星将到场。据介绍，在阿里巴巴内部，这场晚会已经被称为“双11春晚”。同时，阿里ceo张勇透露，晚会虽有大牌明星出现，但这场晚会并不是单纯的综艺节目，而是要体现出电商特色，让观众互动起来。作为已经火热备战20xx双11的电商卖家，你是否已准备好了?让自己的产品、品牌趁势曝光。

据了解，针对参与20xx淘宝天猫双11(双十一)活动的“活动商品”与“活动商家”，淘宝网将给予额外特权支持：

1、“活动商品”将在本次双十一大促预热、分会场、外场得到流量支持

3、“活动商品”还有机会在淘客会场中展示，获得额外站外流量。

在20xx年淘宝天猫双十一活动中，淘宝将为商家提供流量资源支持：1、淘宝网首页焦点图、顶通引导图、腰带资源位、通栏资源位、行业频道首页焦点图等好位置；2、无线端手机淘宝和pad端淘宝会全力支持双十一淘宝网活动；3、淘金币等热门市场会透出大促商品；4、淘客的站外流量；5、钻石展位和直通车的付费流量。

此外，商家备战20xx双11期间，除天猫国际以外的商家可获得贷款额度的临时提升；网商银行还会携手淘宝贷款降低利率，为商家提供更实惠的资金。同时，还将为商家量身定制双十一专享产品“大促贷”及网商银行更多金融服务产品。

淘宝双旦节促销方案篇五

一、活动主题

全民疯抢，惠不当初

二、活动时间

2018年12月6日—2018年12月12日

三、活动目的

1、赚足噱头，为寒假招生提前预热；

2、提高家长对本培训中心的关注度；

3、提高续班率及新增报名；

四、活动宣传

海报：根据东方沸点总部安排。

传单：设计版本由东方沸点总部安排，传单发送次数及数量由各分校决定。

场内外广告牌：总体要求（活动公布一定要提前、准确无误、排版美观大方、主题突出）。

五、活动组织计划

全民疯抢，惠不当初第一重：团购科目，优惠多多

在12月6日—12月12日活动时间内，凡到本培训中心报名满2科，可享受9折优惠；报名满3科，可享受8.5折优惠；报名越多，优惠更多。（详情咨询分校服务中心苏老师）

全民疯抢，惠不当初第二重：提前预约，免费体验

在12月6日—12月12日活动时间内，到本培训中心提前报名预约，可享受寒假班免费体验半个月特权。（详情咨询分校服务中心苏老师）

全民疯抢，惠不当初第三重：秒杀课程

在12月12日当天10:00, 13:00, 16:00, 19:00发送短信至指定号码进行秒杀，每个时间段秒杀名额仅限1人，每人仅限1科。（详情咨询分校服务中心苏老师）

全民疯抢，惠不当初第四重：用品购买，全场5折

在12月12日9:00—10:00和15:00—16:00这两个时间段，

在本培训中心购买任意学习用具5折优惠，并有机会参与免单抽奖。（注：两个时间段内各有一名免单名额。）（详情咨询分校服务中心苏老师）

六、经费预算

此活动可依据学校实际情况，举办地点为各分校之内，要根据情况作出活动预算，收入包括老生续班、新生转化和现场定金等，支出包含场地布置费、宣传费、人力成本、礼品费用等。

七、特别声明

- 1、本创意仅供培训机构借鉴和参考，希望能点燃大家的创意之火，做出更有创意的活动，详细活动策划方案还需要大家动员学校相关人员完善。
- 2、活动现场转化环节应在隐性下成交，不能太直白，以便影响活动氛围。
- 3、活动组织时依据学校情况酌情安排，适合的才是最好的。
- 4、我们坚信：一流的'策划三流的执行，不如一流的执行三流的策划。
- 5、我们会关注举办圣诞、元旦活动的机构，欢迎大家活动结束后提供详细的方案、现场照片及活动成果展示汇报，东方沸点教育培训机构将对提供照片、方案、活动成果的分校进行宣传。

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](#)