

2023年双十一促销活动策划方案 双十一促销活动方案(实用16篇)

项目策划需要我们做到目标明确、资源充足、时间合理，以及风险可控。如果你正在寻找一些有效的整改措施，那么以下的范文可能会对你有所帮助。

双十一促销活动策划方案篇一

20xx年x月x日-20xx年x月x日(共x天)

xx迎新，半价返还

主要活动□xx迎新半价返还

1□x天中一天半价返还：即在x天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过5000元。

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)。

4□x月x日(初一)开始，至x月x日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在x月x日之前消费，逾期无效。

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)。

可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8、6折；50%返还，相当于全场9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，

因此事实上实际的成本很低。

辅助活动：

- 1、男女装特卖场。
- 2、儿童商场购物送图书。
- 3、厂方促销活动。
- 1、报纸广告。
- 2、电台广告。
- 3、现场横幅。
- 4、现场彩灯。

略

双十一促销活动策划方案篇二

活动目的：用玉文化引导消费

活动时间：20__年x月x日——20__年x月x日

活动主题：中国玉文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化消费服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点：__路__珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动概述

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

第二部分

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造

总体原则：

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

片区分工布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

珠宝店店外

门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展板一块，发布活动主题及相关优惠活动。门口用玉文化相关饰品装饰。

珠宝店店内

门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪

念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传

向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。现场宣传单的发放。

第三部分：活动实施方案

活动方式(概要)：

1、自x月x日起(活动之前一周)凡在珠宝店购物满x00元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天

的抽奖活动。

2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。

3. 凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估：

1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。

2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。

3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的logo和品牌过目不忘。
宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20__年x月x日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

珠宝店的企业形象

珠宝店的服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以当地报纸媒体、网络论坛□dm宣传单为主□dm单通过派人员分片区发送

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20__年x月x日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的：活动效果巩固

双十一促销活动策划方案篇三

疯狂底价脱单狂欢

20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。

双十一促销活动策划方案篇四

批发也敢半价?1天，惠——1折+半价+送大礼!

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们(本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加)。

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行!老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到!建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季!

- 1、所有会员：全场产品均有大幅度降价(1折+半价+最低)，部分产品限量秒批!届时请尽早放入购物车，尽快抢购!
- 2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。
- 3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用(现金券500元封顶)。

4、大额批发会员：满2w包物流(物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户)。

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

一、活动产品均为正品，假一赔十。

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上。如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

售后服务跟踪：

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

1. 初级分销商直接向客服提供会员名和活动期间实际订单数，

客服会在3个工作日内审核并升级会员等级。

2. 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

参与活动建议：

一、活动开启时间20xx年11月11日0点，建议需要采购的会员提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四、活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再等一年咯！我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服。因为：臣妾做不到啊！

双十一促销活动策划方案篇五

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

1、家具市场从高端转向低端（家电下乡）

- 2、传统淡季家具市场也火热（季节性促销活动）
- 3、家具产品趋向时装化（产品设计风格和材质的改变）
- 4、家具团购成为时尚（产品促销）
- 5、家具销售网络化的（网络营销）

以上为现在家居业的整体发展趋势，然我公司主要以出售欧派家居为主，就欧派本身而言，属于家居建材产品中的引领，设计风格、整体搭配、材质选取上来看性价比很高。所以在这次新双十一之际的促销活动应以规模性、品味性、时尚、实惠为素材，体现出顶级家居装饰市场特点，给广大消费者留下一个很深刻的印象。

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行双十一促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办双十一酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。一来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理！

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的`促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。要让消费者感觉我们的目的.不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。

所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次（如□20xx元/次4000元/2次）依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

三等奖价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖价值约x元的家居饰品或用品

五等奖价值约x元的家居饰品或用品

1、须一次性付清货款；

- 3、用券消费的部分不能开具发票，不能找赎
- 4、购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日
- 5、须持销售合同及交款凭证抽取奖品

双十一促销活动策划方案篇六

近年来一年一度的双“11”被称为神节，开实体店的朋友千万别涨他人志气，灭自己威风。要知道双“11”不仅是网点的狂欢节，更是实体店的又一次商机，甚至是一年中的一天，并可前后延续一段时间，为什么呢？过去人们会在“五一”、“国庆”等重大节日集中购物，现在由于生活水平的提高，在这些传统的重大节假日里都跑去：长城、三亚、西湖去“扔垃圾”了、去旅游去了。而双“11”是没有假期的，去年信我的人，这一天是整个11月业绩的一天，今年继续备战双“11”。将销售再一次推向高峰。同时提出：“网购清查月活动”有力打击sikeer网购行为，树立良好的“sikeer丝珂”品牌形象。

11月3日-9日

11月11日

“情定11，网购清查月活动”

一、全场“满千返百”

满1000返100现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

满xx返200现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

以此类推…….

二、活动当日满1000元时尚风衣“免费”穿回家!(秋装风衣拿出3—5个款式)

三、推出团购价5.0折---6.0折

四、超值换购

预存20元换取40元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存30元换取60元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存50元换取100元现金抵用卷(在规定时间内使用)

双十一促销活动策划方案篇七

11.1——11.12决战双十一，不只有猫!!!

爱要“大生”说出来，甩掉光棍做土豪

活动期间凡预订或购买钻石≥20xx元以上的顾客加111元可获周大生价值600元购物券一张(或同等价位金镶玉一件)

买一送一比猫更狠：凡购买钻石吊坠均送18k金项链一条，价位到最低，不用拼网速，不用等快递，购物有保障。

润九月，金饰呈祥，百年一遇。黄金限时抢首克仅需258元起，铂金每克优惠50元。(抢购时间11.10——11.12)婆婆要给儿媳买首饰，婆媳关系更和睦!妈妈要给女儿买金锁，生活一辈子红红火火。做老公的`要给老婆买手镯带，谁也牵不走老婆的手!爷爷要给孙子买金锁，子孙满堂，代代相传!

金额在1000—3000元：获得两次抽奖机会，或者直接领取五等奖一份;

金额在3000—6000元：获得三次抽奖机会，或者直接领取四等奖一份；

金额在6000—10000元：获得四次抽奖机会，或者直接领取三等奖一份；

金额在10000—20190元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份；

奖品设置（设七个等级），特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

双十一促销活动策划方案篇八

批发也敢半价？仅此1天，史上最优惠——1折+半价+送大礼

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们（本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加）

阿里语：

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行！老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

活动优惠多多：

1、所有会员：全场产品均有大幅度降价（1折+半价+史上最低），部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢购！

2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼

物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。

3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用（现金券500元封顶）。

4、大额批发会员：满2w包物流（物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户）

5、分销商会员：初级分销商凡在活动期间下单量超过30单，可向客服申请升级高级分销，享受永久高级分销权限。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。

6、分销商会员：高级分销商凡在活动期间订单量超过40单，即可获赠阿里分销狂欢购物节温馨礼包一份，礼物清单活动前3天公布。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

1、活动产品均为正品，假一赔十。

2、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上、如有特殊日期产品会特别说明！

3、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

4、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活

动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

1、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

2、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

3、分销商优惠5和6条领取流程：

(2) 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

双十一促销活动策划方案篇九

一个新的商业神话在推出的双十一促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是中国百货店单店日最高销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。双十一主要源于光棍节，是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种双十一的文化。

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。而一般光棍节则指11月11日。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到2020年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

双十一客户群的分析

1、双十一客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

双十一客户群特点：

单身，时尚，娱乐

心理自嘲，娱乐，爱情

活动目的：

多店资源整合，借助双十一为托管店铺引进流量

2、双十一资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

活动的卖点：

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

流量入口分析

引流示意图

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博)

为什么运用微博进行流量跳转

根据目前对双十一所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

光棍啦，时尚购物全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

二、策划案执行流程概括

1, 10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2, 10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3, 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

双十一促销活动策划方案篇十

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠!只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯;又或者到富轩各大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜!你们还在等什么?这个双十一，我们誓将单身拒之门外!

1. 线上商城流动客户;2. 高端别墅区在装修业主;3. 中高端花园洋房在装修业主;4. 其他(装修公司、物业等)

盛夏夜宴，科瑞伴你

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口)铝材：鑫发玻璃[5+12a+5双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙**b:90落叶松铝包木标准配置：**1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松铝材：建美玻璃[5+16a+5双钢化中空油漆：
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙c[b:90白橡
铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开启
扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木铝材：建美玻璃[5+16a+5双钢化中空油漆：
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙d[其他类别
产品按照价格手册6.5折进行核价(以上促销价格一定根据徐
州木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，
这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备[dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、
摇奖转盘1个。

10. 对于一个小区团购客户(3家以上)或一次订货金额超过10
万元的大客户，在活动价格基础上可再优惠60元/平方米。

2. 活动期间所有参与人员一定注意工作安全。

双十一促销活动策划方案篇十一

活“有，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套

婚纱火爆预定中!

“浪漫直袭!单身男女今日崛起!”一直是恋人们狂欢的浪漫节日,单身男女的抓狂纪念日,而今天,单身男女要崛起啦!

进店礼:活动期间,凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼:宝宝周年照一套!

二重礼:孕妇照一套(2张)

三重礼:婚礼当天饰品一套

四重礼:新娘定妆液一套

写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张,香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元,赠送价值二百元放大产品加外景拍摄,并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼:转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元)

抽奖时间：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

双十一促销活动策划方案篇十二

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20xx年11月11日。

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在x购物的顾客，单张水单金额满x元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台

二等奖2名x超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20x名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□x份)

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□x份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的'音乐营造良好的活动氛围。

双十一促销活动策划方案篇十三

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. 收藏领券

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

6. 淘客联盟

7. 钻展

双十一促销活动策划方案篇十四

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`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，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。

在活动前夕，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。

活动时间：11月7日到11月13日活动方式：

1、淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动。

顾家商品a□原价xxx□淘金币价xxx+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！

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。

1、好评送消费券；

2、收藏拿红包或者是淘金币；

3、关注有好礼。

(1)消费券只限购买原价商品。

(2)聚划算商品不参加活动。

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

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。

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；做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

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活动宣传。

(1)确定活动上线产品，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。

(1) 对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2) 对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3) 制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(4) 物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

(1) 包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(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。

双十一促销活动策划方案篇十五

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。

双十一促销活动策划方案篇十六

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

- 1、家具市场从高端转向低端(家电下乡)
- 2、传统淡季家具市场也火热(季节性促销活动)
- 3、家具产品趋向时装化(产品设计风格和材质的改变)
- 4、家具团购成为时尚(产品促销)
- 5、家具销售网络化(网络营销)

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。以来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理！

活动主题

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

要让消费者感觉我们的目的不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

- 1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它

厂家联合促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

具体内容

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次(如：20__元/次 4000元/2次)依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

三等奖 价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖 价值约x元的家居饰品或用品

五等奖 价值约x元的家居饰品或用品

注意事项

1. 须一次性付清货款;
3. 用券消费的部分不能开具发票，不能找赎
4. 购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日
5. 须持销售合同及交款凭证抽取奖品