# 双十一活动推广策略(23篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-04

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。双十一活动推广策略篇一活动口号：但愿人长久/光棍不再有活动目的：...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**双十一活动推广策略篇一**

活动口号：但愿人长久/光棍不再有

活动目的：稳步提升x酒吧品牌

活动地点：x酒吧

活动时间：20x年11月11日

活动背景：因“万圣节”的刚过，且“x节”在x这样的中型城市发展空间不是很大，加上一年一度的“光棍节”即将到来，综合考虑，决定此节日不做大，但一定要做细，做得深入人心。

活动内容：

1、活动当晚凡20：30前到达酒吧的女士均可获赠奶茶一杯。

2、全场互动环节，如有光棍男士相中喜欢的女士可写小字条由服务生传递，体验飞鸽传书的乐趣。

3、晚十一点抽取幸运消费奖，一等奖1名：王朝干红一套;二等奖2名：啤酒4瓶;三等奖3名：啤酒2瓶。

但愿人长久，光棍不再有!

快快行动吧，在x酒吧告别你的单身!

预订专线：x

**双十一活动推广策略篇二**

一、活动主题?

丰富大学校园文化和大学生的校园生活

二、活动背景

光棍节是近期迅速崛起的大学生自创的节日，来源于11月11日这个特殊的日子，在这个新时代大学生自创的节日中，可以感受到了同学们对校园文化和情感的表达需求;借此契机，给同学们一个表达自我情感的机会。?

三、活动目的?

1、丰富校园文化生活。

2、创新活动形式，丰富活动内容，弘扬创新精神，积累创新经验。

四、活动对象

x学全体学生

五、活动时间?20x年11月11日晚

六、活动地点?

七、主办单位?节日文化创意协会

八、活动内容简介?

本次庆祝活动由为学生写信送信和舞会两个环节组成。

11月8日-11月10日18：00

1、在x主干道搭放2帐篷，让大家就光棍节这一主题指定的对象写信，表明收信人和宿舍号。

2、工作人员与11月10日晚将信送至人手中(限制湖大范围内。

3、征询是否想要参加假面舞会，狂欢舞会

11月11日晚19?30—22?00

1、邀请在上一环节中报名的人到舞会参加活动，在入门处给每个参与者发放一个号码标签，男女各50对。

2、戴上面具蒙面入场。并根据号码找到自己的异性搭档。

3、主持人要求两人之间先相互熟悉?

给15分钟的交流时间。然后请十对愿意上台的搭档进行游戏。每个游戏获胜者是2分。

4、给定一分半钟?

要求男女生记住对方的名字、院系班级、手机号、qq号。

5、考察男女之间的默契度?

将他们的一只脚绑在一起?看哪组最先到达终点。?

可以采取淘汰制，淘汰后面n名?

7、夹糖游戏?

在桌子前男生站在女生的后面，用手从女生的腋下伸过，手握筷子夹桌上盘子里的棉花糖给男生吃，一分钟，吃最多者剩。

8、给最获胜者颁布大礼包

9、放舒缓的音乐?

?让大家互相聊天，男生邀请女生跳舞。

九、注意事项

活动过程中注意安全，由三到四名负责人负责总协调，维持现场的秩序。活动要以愉悦为主，避免在一些游戏环节中参与者可能发生的冲突，活动结束后做好场地清理工作。

十、宣传计划

前期宣传?9月7日-9月14日海报?

将制作专门的宣传海报张贴在x公寓宣传栏。在海报上会醒目标明赞助商及赞助商logo如““活动赞助商?x集团”、“特别鸣谢?x集团”等。

网络、广播站等媒体宣传

在x主页上进行网络宣传、在工管院学生会新闻部为新生军训期间制作的手抄报或者x校报上进行文字平面宣传?

在宣传的同时重点提示“本活动由x集团赞助”、“感谢x集团对本活动的大力支持?”等。

冠名权：在活动宣传中我们将采用商家的企业名称以达到宣传商家品牌的效果。

传单宣传?

中期现场宣传?

11月11日展板宣传?

展板上可贴赞助商自身1-2张海报。

信封宣传?

信封上印上商家信息以及logo。

活动物品宣传?

在活动中的各种游戏工具以及彩带气球桌子椅子气球可以绘上商家的logo。

海报和横幅宣传?

在活动现场也可粘贴海报和横幅。海报上商家以赞助商的身份出现并可印上公司标志物，商家自行设计也可。

小礼品宣传?

商家可根据实际情况发送小礼品。

后期宣传?

x广播站、对本次活动进行总结报道?

注明本次活动由x集团全程赞助，同时简略介绍x集团的相关资料。

十一、经费预算

传单/信封?黑白?0.2元/张x000张=360元用于活动的信封和报名?会在x学生公寓主干道发放

海报12元/张x6张=312元张贴于学生公寓橱窗柜各宿舍楼

奖品?可提供物料?200元

荧光棒10元/盒x盒=20元用于发放给群众

气球?商家logo?10元/袋x袋=50元用于装饰场地

工作人员餐饮10元/人x0人=300元

面具1元/个x50个=150元用于狂欢舞会总计1362元

**双十一活动推广策略篇三**

一、促销目的

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!

二、促销时间

11月18日——11月11日

三、促销对象

可能形成购买的所有顾客

四、促销活动

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。不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为。抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为。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

在店面入口出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。

五、价格促销

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!

六、店面布置

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!

七、宣传渠道

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;

2、电视、电台广告：利用当地电台，在活动开始一周前播出，电台特点是经济和覆盖率广;

3、报纸广告：周末时间可以适当选择当地一些主流的报刊，做一些小版面的报纸促销广告，特点是传达速度快;

4、户外墙体广告牌：在商圈附近寻找一两处户外广告喷画，打促销折扣内容，特点是可以达到就近拦截消费的目的;

5、小区派发宣传单张：雇请一些临时工，分人前往本地各大小区或手机商圈入口处多天派发宣传单张，特点成本低，针对性强;

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，有等优惠措施”等。

**双十一活动推广策略篇四**

一、活动背景：

“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(“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，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

二、策划目的: 让单身成为过去式

三、活动内容：

1活动时间：\_\_年11月11日

2活动地点：聚吧

3活动人员：蒲公英e家---乐百汇部门

4面向群体: 西京学院全体学生

5活动类型：设点宣传，横幅宣传，

四、活动实施方案流程：

1前期准备:与聚吧老板商谈，一起搞一次单生派对活动。

2购买单身节的礼物

聚吧具体活动安排:

1. 主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

2. 所有人合唱《单身情歌》开场

3. 集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4. 踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5. 连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球 ，最后还要闭眼旋转15圈

速度最快者有奖

6. 让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦

比如：大话西游里的那个曾经有一段。。。。。。

7. 可以选两排人,3个一组,其中两个蒙上眼睛,然后喂对方食物(以柑橘为主),剩下能看的那人指挥.

8.(1)十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄容等十个女侠的签，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。

(2)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。

(3)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。

(4)评出大侠和女侠以及最收欢迎的一对 ，并颁发奖品。

9. 写纸条送祝福(各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。)

10. 同学们一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体验等。

11. 指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12.总结，晚会圆满结束。

**双十一活动推广策略篇五**

双11到来之际，针对各作之际，准备借势造势，策划双11重大营销活动，针对双11这天卖场内的所有手机进行低价促销活动，以吸引顾客形成气势、促成销售。重点体现实体店也可以享受网购价，更安全、便捷、实惠、售后更有保障)

一、 活动主题

购机狂欢节划算

双11疯狂购全场2折起——实体店也可以享受网购价

(安全、便捷、实惠、售后更有保障)

二、活动时间

20\_\_年11月9日-11日

三、活动专柜

大兴路天翼卖场——联想专柜

营业厅(路x数码城正对面)

四、活动预热

1、 群发短信、微信、qq群：

双11来了，x业厅专柜，x路综合营业厅x信数码城正对面)，全场疯狂机低至2折，实体店也可以享受网购价，你还在等什么?安全、便捷、实惠、售后更有保障，赶快来抢购吧!活动时间仅限11月9日——11月11日。

2、dm单页宣传：计划10000份(单页)

发放地点：

(临促10人，6人\*5天\*50元/天=1500元)

门店拦截：一句话营销：

手机5折了，仅限双11，赶快抢购吧!

发放时间：11月7日—11月11日

3、宣传车(由司支持)

宣传时间：11月8日—11月11日

五、活动内容

1、光棍不光 惊喜满框

(1)“一”见倾心：活动期间所有进联想专柜用户试机均有好礼相送

(2)“一”如既往：凡在柜内办业务、交话费的用户，免费赠送“幸运刮刮卡”一张;(礼品为牙膏、抽纸、洗衣粉、洗碗精、陶瓷小杯子等)

(3)“一”诺千金：凡在柜内购机的用户(不限金额)，均可 参加;扎“幸福金球“一次(礼品：充值卡、米，油，充电宝，牛奶，不锈钢锅)

(4)“一”面之缘：活动期间，每日第11位购机客户将享受特惠配件礼包

2、单身无罪 低价万岁

双11疯狂购全场2折起

a、双11精选配件特惠全场2折起

b、“双十一老年专场——特惠5折”

原价398元 5折价199元

价358元 5折价179元

c、(9号)“双十一星专场——品牌直降”

原价2588元 优惠价2288元

原价2790元 优惠价2190元

d、(10号)“双十一专场——品牌直降”

原价1999元 优惠价1590元

原价1590元 优惠价1111元

原价4980元 优惠价4380元

原价2199元 优惠价1699元

购全场2折起，周末重点以品牌吸引用户，重磅推出列品牌机进行让利促销，双11则以全场优惠为主吸引用户，时间重点把控在下午的4点至6点进行最后的让利促销。争取借双11的打折嘘头形成一定的气势和带来可喜的销量。

六、外围炒作

1、活动现场免费“手机加香消毒”服务;

2、礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲

3、广告制作

地贴、舞台背景、横幅、x展架、气球拱门

4、路演

(1)活动主持 1名

(2)学生舞蹈 4人

1. 最炫民族风 2.遗失的心跳 love love crazy

(3)三星宝贝迷你秀 4人 ：欢乐颂

(4)员工歌曲

肖丽：1. 爱死了昨天 2.潇洒小姐 3. 火

陈涛：1.你的眼睛背叛了我的心 2. 一个人的天荒地老 3. 听海

(5)员工卡通舞蹈 6人(由销售组负责执行)

**双十一活动推广策略篇六**

俗话说：兵马未动，粮草先行!一场大型活动的开展需要多方面的配合，同时需要整合各方面的资源，以便于活动顺利、有效的开展。因此，活动前期的准备显得尤为重要，否则临时抱佛脚会出大乱子;之前有参加过双11的商家都深有体会!甚至一些参加双11的商家，“幸福一天，痛苦半年!”

今年的双11报名比去年来的更早一些，双11商家报名从8.12日开始报名，8.26日官方公布报名结果，给商家留了更多的筹备时间;那么，我们在熟读20\_\_年双11招商规则后，在接下来的时间里，我们需要做哪些相应的准备工作呢?

接下来的文章本人从宏观角度给大家提供一下双11筹划的思路，以飨读者!

一、营销定位

双11作为一场消费者、卖家、平台、服务商等多方参与的狂欢盛宴，具备巨大的影响力与号召力;作为卖家的我们，在去年双11大促的经验基础上，今年我们如何做好这次营销活动，需要有一个明确的思路与定位。

在活动前夕，我们需要制定明确的营销思路和规划，包括流量、转化率、客单价、客户服务、品牌传播等方面，制定详细可行的营销方案，并按照计划严格执行。

二、产品定位

根据店铺现状以及活动需求，确定双11的活动产品，包括为双11准备的特供款。按照品类、风格、价位等因子进行分类，确定店铺的引流款、利润款、形象款，以便于后期的合理备货。

对于传统企业而言，双11活动产品既要保持让利促销，又要避免与线下的专柜的差异化，避免产生冲突;这就需要我们在双11的产品上进行合理定位，找出权衡利弊的产品方案。

三、合理备货

根据产品定位以及活动期间的预估销量，对双11产品进行合理备货;

随着金九银十的到来，无论是自己的工厂还是代工厂，接下来的工厂的订单都会急剧增多，常规的15天的生产周期可能会拖延到20天，甚至更久。如果我们把双11的订单都压在活动开始前1个月进行生产、备货，时间远远是来不及。

因此我们需要事先对双11的销量有一个大概的预估，在10月1日之前，完成预估销量约60%的备货;待10月1日之后，根据当期的销售状况、老客户基数、流量增长趋势等进行二次预估，然后在一个月之内完成剩余预估的备货量。这样一方面避免备货不足，另一方面也避免库存的积压。

四、理性促销&店铺预热

1、理性促销

双11对商品价格的要求中提到，活动商品价格必须小于等于20\_\_年9月15日至20\_\_年11月10日期间天猫成交的9折。

根据以上双11活动对价格的要求，在接下来的一段时间内，店铺参加双11的商品不要参加聚划算、天天特价等打折促销活动，以免双11活动价格过低，超出自己的承受范围，而不能为消费者提供好的用户体验。甚至一些商家不堪的要求，下架店铺的人气宝贝，致使自己在活动当天损失巨大的搜索流量;

店铺主推商品要有足够的利润空间，不至于在双11历史的9折基础上，无利润可寻。拥有一定的利润空间才能为消费者提供更好的售前、售中、售后服务。

2、店铺预热

从8月中旬开始，我已经观察到一些商家开始在店铺内对今年的双11进行预热，采用收藏店铺送现金券、限量大额优惠券免费抢等形式，为双11活动预热，这样有助于提前为自己的店铺积累人气，避免在活动前夕与众多卖家“直面相战”。

五、打造店铺人气爆款

打造店铺人气爆款，对于双11活动引流起到至关重要的作用!以众多参加过双11的商家案例分析来看，除了类目的主会场之外，一些大型店铺的分会场流量仅占到全店流量的10%左右，更多的流量来自于自然搜索;这也是买家购物的一种习惯。

9月份确定了店铺的主打款之后，在接下来的2个月内，需要利用各种渠道和资源，将店铺的主打款打造成类目的人气单品，以期在活动中获得好的排位和搜索流量。

**双十一活动推广策略篇七**

一、促销的目的：

l 销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程：

l 确定促销的商品、并备好充足的货。

2 要确定顾客人群

1、确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

2、要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

三、制定促销方案：

l 会员、积分促销：

2 折扣促销

3 赠送样品促销：

4 抽奖促销：

5 红包促销

6 拍卖：

7 积极参与淘宝主办的各种促销活动

⑴会员、积分促销：所有购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，会员不仅可享受购物优惠，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

优点：采用这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!

⑵折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销直接让利与消费者，让客户非常直接的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

a、直接折扣：找个借口，进行打折销售。

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会减少，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢?

建议：采用这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特殊性，直接的折扣销售容易造成顾客的怀疑，一般不建议使用。

b、变相折扣：

免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹!

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者非常满意，一定要找相关产品进行组合。

c、买赠促销：

其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种非常常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，高兴!

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到积极的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润减少了，但客户却不领情!

⑶赠送样品促销：

在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

⑷抽奖促销：

这是一种有博彩性质的促销方式。也是应该较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应注意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加;

b活动参加方式要简单化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参与;

c抽奖结果的公正公平性，由于网络的虚拟性和参加者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，并及时能过email、公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

**双十一活动推广策略篇八**

第一，选款。也就是说，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，\_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。\_上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果\_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。

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。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。

第五，活动上线后的客服管理。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。

**双十一活动推广策略篇九**

一、 天猫装修

1. 店招(清晰，醒目)

2. 页头大图广告 ①主题“双十一”

②文案“老板不在家，我们偷着卖”

③场景选择“春运背景或者兔斯基排队的背景，以烘托出疯

狂抢购的效果”

④产品“徜徉花韵”

3小图广告引流

枕头套餐系列——多关联sku

高弹力抗压枕 原价79 成本14 特价9.9

全棉舒适枕头 原价208 成本19.5 特价29.9

羽丝绒(防雨布) 原价276 成本23 特价39.9 薰衣草枕头 原价162 成本27 特价59.9

羽丝绒小缎格 原价338 成本29 特价69.9

加任意花型涂料印花四件套=228

4.设置满减送活动

单笔订单满300立减20

单笔订单满500立减50

单笔订单满1000立减100再送

单笔订单满20xx立减100再送水洗靠垫被一个

5设置收藏、分享、关注有礼

在店内消费任意价格产品后收藏本店，并截图给我们，立返5元

在店内消费任意价格产品后并通过新浪，腾讯，人人等分享后截图，立返5元 在店内消费任意价格产品后，登陆新浪，腾讯，人人等加我们好有，关注之后截图，立返5元

(5元现金待客服确认之后7天内打入您支付宝账户)

二、 天猫活动

1. 全场价格2~4折起

2. 部分商品限时限量抢购(秒杀)

3. 新款预定(前200名预定的返定金)

三.天猫推广

好友 将店铺链接，活动信息逐一发给他们

2.微博关注：加官方微博，转发活动信息。

**双十一活动推广策略篇十**

一、活动背景

“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。而大型的电子商务网站一般会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，发生了中国互联网最大规模的商业活动：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!

二、活动时间

11月11日前后

三、活动地点

淘宝店

四、活动主题

“双十一”轻松抢5折，健康不打折

五、活动内容

a. 产品促销

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}

2、单笔满600立减30或送一个专项体检

3、单笔满800立减40或送一个专项体检

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b. 信誉好评

拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，20xx以上返还100元!

六：活动推广

a、 内部推广

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、 外部推广

集合网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

**双十一活动推广策略篇十一**

一、促销的目的：

l 促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程：

l 确定促销的商品、并备好充足的货。

2 要确定顾客人群

1、确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

2、要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

三、制定促销方案：

l 会员、积分促销：

2 折扣促销

3 赠送样品促销：

4 抽奖促销：

5 红包促销

6 拍卖：

7 积极参与淘宝主办的各种促销活动

⑴会员、积分促销：所有购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，会员不仅可享受购物优惠，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

优点：采用这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!

⑵折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销直接让利与消费者，让客户非常直接的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

a、直接折扣：找个借口，进行打折销售。

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会减少，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢?

建议：采用这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特殊性，直接的折扣销售容易造成顾客的怀疑，一般不建议使用。

b、变相折扣：

免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹!

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者非常满意，一定要找相关产品进行组合。

c、买赠促销：

其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种非常常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，高兴!

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到积极的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润减少了，但客户却不领情!

⑶赠送样品促销：

在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

⑷抽奖促销：

这是一种有博彩性质的促销方式。也是应该较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应注意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加;

b活动参加方式要简单化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参与;

c抽奖结果的公正公平性，由于网络的虚拟性和参加者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，并及时能过email、公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

⑸红包促销

红包是淘宝网上专用的一种促销道具，各位卖家可以根据各自店铺的不同情况灵活制定红包的赠送规则和使用规则。

优点：

可增强店内的人气，由于红包有使用时限，因此可促进客户在短期内再次购买，有效形成客户的忠诚度!

⑹拍卖：

拍卖是网上吸引人气最为有效的方法之一，由于一元拍和荷兰拍在淘宝首面都有专门的展示区，因此进入该区的商品可获得更多的被展示机会，淘宝买家也会因为拍卖的物品而进入家店内浏览更多商品，可大大提升商品成交机会。

⑺积极参与淘宝主办的各种促销活动：

淘宝不定期会在不同版块组织不同的活动，参与活动的卖家会得到更多的推荐机会，这也是提升店铺人气和促进销售的一个好方法。要想让更多的人关注到你的店铺，这个机会可要抓住哦，所以别忘了经常到淘宝的首页，支付页面，公告栏等处关注淘宝举行的活动，并积极参与!

四、营造良好的促销氛围

有效利用店铺装修、公告及留言，营造一种火爆的氛围。有些人做促销，店外宣传也做得很不错，可进店一看，扭头就走。就是店内氛围没做好。促销时和没促销时一个样，冷冷清清的，店铺公告没有促销，留言也没有促销信息，进入店内就感觉不到一点有人气、有促销氛围的感觉。促销要“有声有色”!冷冷清清，能留住客户吗?

五、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**双十一活动推广策略篇十二**

一、活动背景：

光棍的世界是一个充斥着无聊与空虚，同时又拥有很多怒吼的世界。在这里你绝对找不到红尘的影子，它是一片净土。这里他们相互扶持、相互依靠，每天实在无聊的时候就用那让人胆寒的声音打破原本就不平静的世界。

在\_\_年11月11日这一天，无疑是光棍们证明自己的时机;让世界都知道咱们是光棍，再加上六个一的神奇造化，可谓是千年难遇，就让不是光棍的人去羡慕吧!听见了吗，他们正在怒吼，光棍节!

二、活动内容：

这次活动是特别为205的光棍们准备的，活动由205的光棍与非光棍们联合举办，到时全宿舍的人都为光棍干杯。说实在的，作为205的一员不容易，但作为205的光棍更不容易;在这个凄美而又神圣的日子里，让205的全体社员为它欢呼吧!即在活动中欢呼，在欢呼中庆祝我们还是光棍，areyouready

三、活动目的：

1、让一直是光棍的和新加的光棍们一起欢度一个有意思的光棍节;

2、让205的光棍们感受到，我们并不孤独，世界上还有千千万万个我们的同胞;

3、让光棍们露一手，咱们虽然是光棍，但并不比不是光棍的差;

4、增进兄弟们的情义，让光棍与非光棍更好的相处。

四、活动主题：

光棍节，你准备好了吗

五、活动宗旨：借一个日子吼出我们光棍的声音

六、主办方：205宿舍负责人：205全体成员策划：有身兼不凡气质的长江起草方向：面向全校单身的女生

七、活动时间：\_\_年11月11日活动地点：主场区后\_\_和其他能让全体成员高兴的地方

八、前期准备

1、由本人起草一份策划书，计划一下怎样过好这个拥有特备含有的光棍节;

2、宿舍的成员们用一声声怒吼和期待的目光，已经奏响了光棍节的前奏，它的温度正在蒸蒸日上。

九、活动的主要环节

1、六点在宿舍集中，向我们的目标冲过去

2、全体先吃饭，为后来的活动提供物质保障，然后去ktv

3、先来一个合影，然后由主持人引出活动，具体有：

①主持人开场白;②介绍到场光棍、嘉宾;③光棍发言，谈谈多年光棍生涯的感受，非光棍说俩句祝福的话语;④光棍k歌;⑤大家尽情玩耍;⑥颁发光棍特别奖

4、退场

5、其它特别活动

十、活动后期安排

1、整理活动记录，把它放入大学生生活档案

2、由宣传部的负责总结活动的优缺点，争取下次中弥补不足;

3：玩归玩，但玩的不能过火，由宿舍长负责纪录问题，让宿舍成员做到①不危害自己;②不危害别人;③不危害社会

十一、活动内部安排宣传部：

负责把消息宣传出去，205有活动策划部：写策划书外联部：负责拉人，当然负责拉什么人应该都明白其他人力部：负责把这个活动的气氛搞出来

十二、活动经费预算

1、发奖品奖品费2、吃饭和唱歌3、其它小活动的开消费

十三、细节补充

1、如果要请到女生，主持人的把她们融在里面

2、还得强调一点，有女生作为光棍的我们的有一点气节，你有啥想法，等过了那晚在行动，别给咱光棍丢脸

3、一切行动听指挥，有事向组织报告

4、一定要玩好

**双十一活动推广策略篇十三**

双十一中型卖家运营节奏分为三个时期：

一，蓄水期(10月15-10月31)

这段时间京东基本还没什么大动作，但是关于双十一的细节部署已经要制定好并开始实施。

1，提前和小二沟通，表达你们的双十一计划目标(备货、投放广告、销售额、订单量)。并向小二提出你的需求(资源)

2，条件允许的话，适当准备一些新品，在双十一当天上线。

3，准备好双十一要用的素材，10月31日前全部完成

4，有策略性的投放一些广告，特别是之前没有投放过的位置

5，和老顾客进行一些互动，页面开始营造一些双十一的气氛

二，预热期(11月1-11月9)

这个时候京东一般已经开始双十一的节奏了，部分产品已经是提前降价。原因很简单，双十一当天肯定是天猫的主场，只有通过延长活动的方法，才能多吃一点市场份额。

1，签到功能(签到送的东券，可以叠加使用的，因此金额不要太大，小心亏本)

2，老顾客全面激活，京东后台crm系统派发优惠券，第三方短信软件发送短信提醒顾客参与狂欢。

3，利用微信公众号，做起粉丝营销活动，如转发有奖之类的，进一步营造活动气氛。

4，选择部分sku降价，以“提前抢”作为主题，提前吃掉一部分市场份额。

5，在蓄水期测试好的广告，清楚适合自己投放的位置和定向人群后，进一步加大投放广告。

三，双十一爆发期 (11月11日-11月12日)

按照京东ppt的规划，今年京东的双十一高潮期有2天，销量最高一般是双11当天。这两天的活动力度是最大的。这两天就不要做什么准备工作了，临时抱佛脚是没用的了(没错，就像读书时候的期末考一样)。全身心的迎战吧!

细分时间段要做的事情：

1.做好客服、运营、美工、仓库48小时轮岗。预防有什么突发情况也能迅速作出反应。

2.检查页面活动有没有问题，确保活动能顺利进行。

3.观察其他商家的活动情况(页面，活动力度，促销玩法等)，特别是自己的竞品。

4.及时观察数据，看哪里有出问题，及时作出运营方案。

三，注意事项

1.一定不要忽视无线端，现在京东的无线成交占比已经超过一般，如果你还是只玩pc端，那你在起跑线就已经输了。

2.不要刷单，现在京东抓刷单越来越严，不要在双十一来临的时候才被降权，很不值得的。

3.尽量开通货到付款，这是京东的核心竞争力，在作图的时候，也可以适当把这个利益点写上去。

4.服务这块一定要抓好，尤其是售后和发货这两个环节。建议安排好打包人员，提前打包。不然按照平时的人员配置，很可能打半个月都打不完当天的包，导致dsr拉低。

四，最后的总结

1，在大卖家的蓄水期，小卖家做好销售，挖掘用户的营销痛点

(1)不要等快递爆仓了，提前购买!(2)这里已经最便宜了，提前购!

4，只要记住1个原则即可

一定要用极度诱惑，让顾客当天成交

5，这样在双十一前抢一部分流量和销量，在双十一之后可以稳稳的一直卖到过年不成问题

**双十一活动推广策略篇十四**

一、前言

1、单身礼品

过节送礼!这样的炒作方式很符合民意，尤其在这百年一遇的神棍节呢，是不是幸运的神棍，都想送自己一样特殊的礼品来纪念或者祭奠一下这个很特别的时刻。自己送自己礼物，当然也要有好友送自己礼物的刺激喽，光棍节本来就是个寂寞的节日，好友借此机会送礼，是不是会让人感受到一点点温暖呢?

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。微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。20\_\_年11月11日前后，在微商城上，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：

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\_\_\_，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：20\_\_.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

得到微商城展示位支持。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

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。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_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双十一活动宣传。

九、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。

十、人员准备

(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，做完善的微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

(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

(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。

(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。

**双十一活动推广策略篇十五**

一、策划书名称

网店双十一营销策划书

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。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，xx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

1.店面的装修与整体感觉

对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，使顾客对本店持有关注;

(2)双十一：店面要体现出在尽最大力度进行促销的景象，针对商品推出各式各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务;

(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。

**双十一活动推广策略篇十六**

(1)目标设定

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标?这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年双十一的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十一的期望和市场投入力度;最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配货发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以\*2要求来计算。

(2)商品准备

“兵马未动，粮草先行”，对于双十一这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品(3000件以上)进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了在明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

(3)物流/客服/系统准备

此次双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十一我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十一当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

(4)主题策划

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次双十一是百年一遇的六个一，在10.1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11.11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

(5)淘宝沟通

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为双十一家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次双十一打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

(6)运营组织和安排

在9月初我们成立了双十一活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期(9.15-10.31)、活动预热(11.1-11.10)、活动执行(11.11当天)活动后续(11.12-11.20)四个阶段。在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计(需要有冲击力和创意)、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券(为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式)、创建会员群(最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用)、120xx名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度(店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话)、内容维度(商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励)设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

(7)团队激励

我们一直认为“要想让顾客high起来，我们自己得先high起来”。在这次双十一活动运营期间，我们一共开了三次动员会。第一次是在10.1国庆长假过完后，我们把180多项工作任务都罗列出来，召集大家开了第一次动员会，向双十一活动的参与工作人员(包括客服)详细讲解工作任务和要求，向大家表明双十一活动的重要性。由于我们去年双十一达成了日销售2156万的业绩，位居商城第二，所以这次集团领导和淘宝商城都对我们非常关注，要求我们在今年冲刺商城第一。我们也觉得责任重大，务必要求大家竭尽全力。第二次是10月底，各项基本工作都已经准备差不多，但每天临时变更的工作任务还有很多，大家也稍有疲态，此时我们以鼓励为主，表扬了在前期准备工作的表现突出的同志，同时提出要求，接下去的二周是战斗的开始，工作任务比前期更为紧张和繁重，希望大家全身心的投入，取消周六日，待活动完成后，后续再补休。第三次是11月8日，为了最终给大家大气，我们制作了红色横幅，列上我们的活动主题和目标，举行盛大的动员仪式，请所有人员上来签名，同时也给我们第二天入驻杭州的运营小组送行(为了及时快速的反应，并应对紧密突发情况，在每次大活动的时候，我们都有核心的运营人员入驻平台方进行紧密配合)，由于准备非常充分，大家都充满信心，现场气氛非常热烈。为配合这样的气氛，我们在9日店铺首页banner位打出了“我们准备好了”的主题，展示我们积极、乐观、自信的态度，得到了广大顾客和淘宝商城的高度评价。

**双十一活动推广策略篇十七**

一、促销活动目的：

双十一旺季抢量，同时强化\"步步高音乐手机，完美音质\"的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

二、促销主题和内容：

主题：\"完美音质，随身畅响\"

xx年9月20日-10月31日，凡购买步步高音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

三、促销活动的开展方式：

此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动其间的音乐手机销售任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(最高为100%)×单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。

配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

四、终端的赠品配送方式：

派驻促销员的铺货型的卖场：赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

无派驻促销员的铺货售点：最好能借助促销活动转成现金进货;否则，不必在此类售点开展促销活动。

现金进货的售点：由于促销礼品主要是对于实销活动的促销，原则上不补通路库存。建议根据促销开始之前的零售商音乐手机库存的实际情况，按照1/3或者1/4(比例可自定)的数量补部分赠品，后续发货则按一比一配发;而且，这种补库存的情况，必须来自于该售点有新的订单下达。

五、促销活动注意事项：

从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员;另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备。k098，k028，k128必须配真机。

陈列和形象更新。为突出音乐手机的主题以及整体品牌形象，在促销开展之前，各地务必在大卖场，核心售点，专区中尽可能使用新的背板(音乐手机主题背板);并且使用1-2节柜台做专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机\"完美音质\"的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出\"完美音质\"的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在9月15日前，要设法拿下关键陈列位(人流大，留驻率高)。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在长沙市投放的的临促数量(300名临促)，估计十一各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在国庆三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

国庆当天要准备低价格机器冲量。比如：k218等。

六、预防问题：

赠品的流失问题，必须有严格的流程控制，促销员必须填写《赠品发放登记表》。每发放一个赠品，都必须在表上做相应填写。

活动效果延续性的问题。要设定促销目标，开展分组竞赛;促销活动过程中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果;利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推。

**双十一活动推广策略篇十八**

一.可以拿出一部分产品来做促销，第1-3天优惠10%，第2-5天优惠15%，第5-7天优惠30%，这个优惠额度你可以自己定，也可以是送东西，有吸引力就行，尤其是最后一个阶段要有很强的爆炸性，但是需要注明数量有限先到先得，这样的广告打出去很有吸引力，而且客户看到后觉得数量有限，想等两天会担心卖完了一点优惠都拿不到，会着急出手，如果你觉得促销到一定阶段了就直接说优惠的数量已经卖完了，如果想优惠让业务员单独申请，也是可以吸引客户购买的。活动方面可以打个中国好声音的噱头，让客户参与活动唱歌，得分数就是优惠金额，或者是飙高音都行，大家参与了可以吸引人气，也花不了多少钱.

二.首先要重视活动店门布置，要布置的隆重，色彩突出。比如：多拉条幅，在店门附近多贴海报，\_架感觉就没什么必要了，单张假如为了省事也可以不弄，有不少地方用彩车的形式，好像效果还不错，比单页好。有条件请个乐队，搭个舞台，热闹下也不错。选择活动音乐，这个也比较重要，是提升气氛的好方式，但音量不可太高，以适耳为宜。人员安排，统一服装，可向厂家要求广告衫，或者自己定做，要求所有出现在店里的人员都精神饱满，热情大方，有问必答，以礼待人。其次是活动内容：活动内容其实都是返利，让消费者有利可图。但以什么方式表现，让消费者乐于接受呢?

我提供两点供你参考：(具体情况不是很了解，你自己调整)

1、团购形式，多买多折，多买多送!

2、签售形式，邀请公司领导(业务员也行)在活动当天开展特价签售。

一、是证明了你的商品厂家正货。

二、厂家来优惠，价格真实。消费者买的放心、买的开心了。

\_不管你最终采用什么样的返利方式，基本的是让消费者乐于接受。

总之为三点：

1、恰当、到位的宣传。

2、热情周到的服务态度。

3、易于接受的活动内容。

**双十一活动推广策略篇十九**

整个双十一营销计划表中我们可以把活动分成三个部分：

第一部分是打基础、增销售的部分，时间节点是在10月10日至10月31日，这部分主要活动是xx活动和店铺优惠劵发送活动，当然这段时间也不局限于只是商品团和品牌团，如果开通淘金币权限的，xx活动同样是可以参加的，另外像品牌特卖也是可以的，只要是一切能上的店铺活动，都可以申请参加。

第二部分是预热。预热活动也是直接影响到双十一当天业绩的关键部分，预热是双十一的前奏，预热的时间节点是11月1日至11月10日，活动内容主要包括双十一当天使用的店铺优惠劵推送、提醒消费者提前加入购物车、参加官方预热活动、crm维护和营销、sns推广。

对于卖家来说，预热这十天除了通过合作预热活动拉新会员之外，对于用户群基数较大大大卖家，预热期间最最重要的事情是crm维护和营销。具体分成几步，每一步采用什么样的手段来激活、维护已有的老会员，吸引老会员领取双十一优惠劵，提前把目标商品加进购物车，双十一当天能回来下单购买，是值得各位卖家要深思的问题。 第三部分就是双十一当天。双十一当天的营销活动主要是根据当天官方赛马时间点和规则来定，不同时间段有不同时间段的玩法，当然全场1-5折是必须要有，满就减也是不可缺少的。但是除了这些常规款外，我们是不是可以进行一些玩法的创新呢?以下是两个活动设计思路，可以作为参考： 刺激用户购买：

第1、88、888、1888......用户的激励 限量购产品销售(稀缺感) 售罄产品公布(紧迫感) 赠送礼品 vip会员包装 提高客单价：

关联营销 满额就减、买多折上折 对高客单价用户进行奖励 提高单包件数 买多件享优惠

双十一关键指标

在做双十一营销计划指标内容的时候，明白双十一关键指标所包括的是那几个信息维度，这里重点讲一下双十一营销计划表纵轴中的几大关键指标：

会场位置：我们要根据双十一审核结果，明确自己所在的会场，双十一有主会场，分会场之分，当然，我们如果在分会场，也要通过赛买规则争取主会场。20xx年的时候还有一淘会场，另外就是双十一当天是否有品牌团或者商品团支持。根据当天会场资源进行接下来的各项指标预估和制定。

业绩指标：这里的业绩指标有两部分组成：第一部分是通过自然流量带来的业绩指标，第二部分是根据会场预估所能实现的双十一业绩指标。业绩指标是可以根据上一年度相关数据，或者竞争品牌相关数据作为参考来预估和制定。

客单价指标：这里的客单价指标是指的双十一当天预估的客单价，同样也是根据不同会场的折扣要求和消费群的区分，以及商品价格的不同来制定相对应的客单价。可以参考上一年度双十一的客单价数据，或者竞争品牌的相关数据。

转化率指标：这里的转化率指标是指的双十一当天预估的转化率指标，同样也是根据不同会场的流量情况和消费群的区分，以及商品价格的不同来制定相对应的转化率。可以参考上一年度双十一的转化率数据，或者竞争品牌转化相关的数据。

流量指标：这里的流量指标分为两部分，一部分是自然流量指标，另外一部分是已购买流量指标。根据双十一目标业绩，结合客单价，转化率以及自然流量这几部分的数据，计算出完成目标业绩的流量缺口，确定所需要购买的流量数据及预算。 货品准备

双十一货品准备是根据业绩指标，再结合商品品类架构、商品单价、售馨率等指标来进行核算和准备的。

在双十一货品规划的时候，要从两部分来考虑，一是在售商品的数量和品类，二是上新商品的数量和品类。不管是在售和即将上新的商品，总数有多少，哪些是重点品类商品，都要有具体的规划。

货品准备的关键指标：售罄率、件单价、销售指标

货品准备的计算公式：备货总件数=(销售指标/售罄率)/件单价 假设品牌商双十一要完成1000万目标业绩，需要备多少货呢?

一般按照女装的售罄率约40%核算，最低销售额800万，那么需要备货20xx万。如果件单价100元，那么需要备货20万件。

备货量在自己可控的范围，原则是好产品才有好转化，首先选产品有以下几项参考指标：

1)好评率较高的产品 ;

2)销量持续增长的产品;

3)有利润空间打得起价格战的产品;

4)能否带来大流量的产品;

5)适合与多个套餐组合的产品;

6)相对竞争对手具有差异化或者具有明显优势的产品 ;

7)有强大库存供应支持的产品;

8)具有价格吸引力的产品。

货品结构分析：确定主推品类、主推产品，按热销、主推、引流三个维度进行了划分。选择有深度的商品(如5000件以上)进行单独的策划包装，做成明星商品，同时在明星商品、引流商品页面搭配关联销售商品。确定活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。 货品要求

1)货品大类占比(大类的库存深度区间、价格区间);

2)货品主推大类的挑选;

a，明确各类别的主推价格带、占比、款数、数量;

b，主推款的提前赛马;

c，畅销、滞销的货品占比分析;

3)进行详细的库存盘点，根据不同类别产品的动销率来制定相应的安全库存。

**双十一活动推广策略篇二十**

(1)目标设定

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标?这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年双十一的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十一的期望和市场投入力度;最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配货发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以\*2要求来计算。

(2)商品准备

“兵马未动，粮草先行”，对于双十一这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品(3000件以上)进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了在明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

(3)物流/客服/系统准备

此次双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十一我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十一当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

(4)主题策划

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次双十一是百年一遇的六个一，在10.1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11.11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

(5)淘宝沟通

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为双十一家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次双十一打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

(6)运营组织和安排

在9月初我们成立了双十一活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期(9.15-10.31)、活动预热(11.1-11.10)、活动执行(11.11当天)活动后续(11.12-11.20)四个阶段。在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计(需要有冲击力和创意)、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券(为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式)、创建会员群(最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用)、120xx名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度(店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话)、内容维度(商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励)设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

(7)团队激励

我们一直认为“要想让顾客high起来，我们自己得先high起来”。在这次双十一活动运营期间，我们一共开了三次动员会。第一次是在10.1国庆长假过完后，我们把180多项工作任务都罗列出来，召集大家开了第一次动员会，向双十一活动的参与工作人员(包括客服)详细讲解工作任务和要求，向大家表明双十一活动的重要性。由于我们去年双十一达成了日销售2156万的业绩，位居商城第二，所以这次集团领导和淘宝商城都对我们非常关注，要求我们在今年冲刺商城第一。我们也觉得责任重大，务必要求大家竭尽全力。第二次是10月底，各项基本工作都已经准备差不多，但每天临时变更的工作任务还有很多，大家也稍有疲态，此时我们以鼓励为主，表扬了在前期准备工作的表现突出的同志，同时提出要求，接下去的二周是战斗的开始，工作任务比前期更为紧张和繁重，希望大家全身心的投入，取消周六日，待活动完成后，后续再补(转载自白领网:)休。第三次是11月8日，为了最终给大家大气，我们制作了红色横幅，列上我们的活动主题和目标，举行盛大的动员仪式，请所有人员上来签名，同时也给我们第二天入驻杭州的运营小组送行(为了及时快速的反应，并应对紧密突发情况，在每次大活动的时候，我们都有核心的运营人员入驻平台方进行紧密配合)，由于准备非常充分，大家都充满信心，现场气氛非常热烈。为配合这样的气氛，我们在9日店铺首页banner位打出了“我们准备好了”的主题，展示我们积极、乐观、自信的态度，得到了广大顾客和淘宝商城的高度评价。

**双十一活动推广策略篇二十一**

一，活动主题：“whn光棍狂欢之夜”

二，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“whn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。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美一个人。

三，活动口号：交友万岁，单身无罪。

四，活动的意义和目标：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。据说这个节起源于800多年前，也就是1120xx年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“whn光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

五,活动开展:

(一)活动时间：11月11日晚上《7:11---10:11》

(二)活动地点：

(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，黄容等十个女侠的签，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。

六，资源需要：

(一)已有资源：人力资源，场地

(二)需要资源：物力资源，赞助商

七，广告宣传：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“whn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!

八，活动中应注意的问题：

(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。

九，经费预算：

(一)音响等设施费。

(二)参与者奖品费以及小礼品费。

十，活动负责人安排：

(一)广告宣传：2人

(二)舞台：3人

(三)应急：2人

(四)指挥中心：4人

十一，注意事项：

(一)所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行配付。

(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。

**双十一活动推广策略篇二十二**

一. 活动主题：“班光棍节狂欢之夜”

二. 活动目的：在这个特殊的日子里大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修?又该如何处理好男女生之间的关系?在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

三. 活动背景：

十一月十一日，是年轻人的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣言。“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种.种原因不得不让我们深思。

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“汽检09——2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。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美一个人。

四. 活动口号：交友万岁，单身无罪。

五.活动的意义和目标：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。据说这个节起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的兄弟姐妹能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“汽检09——2班光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻苦铭心的记忆。

六. 活动开展：

(一). 11月11日晚19：00——22：00。

(二). 活动地点：北区教学楼201(或401)教室

(三). 活动对象：汽检09--2班全体同学和...(待定)

(四). 特邀嘉宾：待定

七. 活动内容：

1. 主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

2. 所有人合唱《单身情歌》开场

3. 集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4. 踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5. 连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球 ，最后还要闭眼旋转15圈

速度最快者有奖

6. 让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦

比如：大话西游里的那个曾经有一段。。。。。。

7. 可以选两排人,3个一组,其中两个蒙上眼睛,然后喂对方食物(以柑橘为主),剩下能看的那人指挥.

8.(1)十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄容等十个女侠的签，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。

(2)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。

(3)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。

(4)评出大侠和女侠以及最收欢迎的一对 ，并颁发奖品。

9. 写纸条送祝福(各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。)

10. 同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体验等。

11. 指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12.总结，晚会圆满结束。

九. 准备工作：

(1)教室申请及布置。(农栋栋 吴静雄 何兵)

(2)嘉宾邀请。(何俊鸿 陈款)

(3)活动主持(廖明剑)

(4)活动现场气氛调动(李慧诚 王鸿博)

(5)活动中节目表演(农栋栋)

(6)活动前、中、后期宣传(刘德智)

(7)总策划，细节商议(张鹏 廖明剑 林国辉)

(8)活动整体把握(廖明剑 张鹏)

(9)现场纪律和卫生(罗文贤 黄新泽)

十. 经费预算(吴静雄)：

1. 参与者奖品费以及小礼品费。

2.水果.酒.饮料.小吃等

3.流动资金

十一. 注意事项：

1.当晚一切活动以组织人员安排为准。

2.禁止一切粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。

3.请男士们保持绅士风度。

**双十一活动推广策略篇二十三**

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、促销目的

一年一度的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!

二、促销时间

11月\_\_日——11月\_\_日

三、促销对象

可能形成购买的所有顾客

四、促销活动

1、买手机返现金，返现\_\_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cecta60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\_\_\_。不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为\_\_\_。抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为\_\_\_。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

在店面入口出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。

五、价格促销

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!

六、店面布置

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\_展架，设立礼品堆放!

七、宣传渠道

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;

2、电视、电台广告：利用当地电台，在活动开始一周前播出，电台特点是经济和覆盖率广;

3、报纸广告：周末时间可以适当选择当地一些主流的报刊，做一些小版面的报纸促销广告，特点是传达速度快;

4、户外墙体广告牌：在商圈附近寻找一两处户外广告喷画，打促销折扣内容，特点是可以达到就近拦截消费的目的;

5、小区派发宣传单张：雇请一些临时工，分人前往本地各大小区或手机商圈入口处多天派发宣传单张，特点成本低，针对性强;

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+\_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\_\_等优惠措施”等。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找