# 如何写双十一促销策划案双十一促销策划方案(推荐)(3篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-06-14

*如何写双十一促销策划案双十一促销策划方案(推荐)一20\_年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)●活动二 购物有礼 幸运随行(20\_年11月9日-11月11日)凡活动期间在xxx...*

**如何写双十一促销策划案双十一促销策划方案(推荐)一**

20\_年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

●活动二 购物有礼 幸运随行(20\_年11月9日-11月11日)

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖 1名 品牌智能手机一台 价值1111元

二等奖2名 xx超市购物卡一张 价值111元

三等奖6名 真空保温杯一个 价值60元

四等奖20名 心相印卷纸一提 价值 30 元

参与奖20\_名 精美礼品一份 价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

●活动三 一个人的节日 双倍的甜蜜(20\_年11月11日)

购物满11元+1元 赠2个棒棒糖(2元/ 个 ，200份)

购物满111元+11元 赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止20\_超市双十一活动策划方案。)

活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2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。

双十一经典活动策划书(五)：商场[\_TAG\_h2]如何写双十一促销策划案双十一促销策划方案(推荐)二

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。20\_\_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

瑞臣体检中心淘宝店。

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，20\_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。

\_\_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。

双十一促销活动策划方案4

一、活动目的

此次活动目的在于促进大家购物，让更过多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

二、活动时间和地址

时间：20\_\_年11月11日00：00~~24：00

地址：\_\_淘宝店所在的网上店铺。

三、活动的准备

（一）车辆：准备要求

1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？

2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆；

3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点；

4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待；

（二）操作

1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；

2、简化操作流程：

a、提前印制5个城市的图章，避免写大字。

b、不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣；晚上直接进流水线；

c、操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

（三）人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班；操作人员提前分配好，要求所有人员加班；客服人员尽量充实到一线去；

不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年\_\_淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拔打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年\_\_淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20\_\_（10%）年春装新款。”\_\_淘宝店品牌公关总监\_\_表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，\_\_淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更high。

**如何写双十一促销策划案双十一促销策划方案(推荐)三**

1、双11百亿元品牌优惠券，11月11日折后再优惠，马上就抢。

2、双十一“没门”?怎么能没门!买xx，我放心，没门变有门!

3、双11来临，你脱光了吗，双11来了，双十二还会远吗，双11来了，你还在等神马?

4、双11预热活动，全场3折起，送温暖满。

5、关羽就是骑着赤兔马穿越到双11这天拍我这宝贝，居然提示下架了!

6、双十一已成为历史，双十二才是经典!服务不会因价格改变，质量不会因活动缩水!

7、淘宝双11全民疯抢，双11二折包邮!100%正品!

8、疯狂双十一提前开打。

唯品会双十一广告语：

1、青春易逝 宁如花火在绚烂中死去 也绝不在平庸中苟活

2、我看见了 你微笑后燃烧的炉火

3、丰满的不止是身材 更是我无穷的欲望

4、既然选择了 就要弹尽粮绝的坚持到底

京东：

今年京东的双11宣传战也打的很漂亮。首先《屌丝男士》主演大鹏联手《极品女士》主演于莎莎拍摄的宣传视频就赚足了大众的眼球。

京东双十一广告语：上京东 11.11 真.正.低

同样的广告一时间也在全国多个城市陆续曝光。而业内人士也对“真?正?低”做出了不同的解释：第一种将“真?正?低”看成一句话，即动真格的低价，不玩噱头;第二种则分开释义，“真”是真货，“正”是正品，“低”是低价。京东在玩什么策略?一时间云里雾里，众说纷纭。甚至有人说这是京东故意布下的疑阵。不管结论如何，京东抢占双11先机，已成事实。

天猫：

亲爱的，你喜欢这样的我，对着你竖手指吗?“我的双11，一定\_\_\_\_\_\_。”赶紧来晒图造句!

1、364天都很拼的我，这一天，还可以更拼!我的双11，一定过瘾!

1、364天都很拼的我，这一天，还可以更拼!我的双11，一定过瘾!

3、90后都出来买了!再不买就晚了。我的双11，一定拼!

4、单身怎么了?这一天，我要填满心中所有空缺!我的双11，一定欲火焚身!

5、长这么大净挥霍青春了，这次非挥霍金钱不可!我的双11，一定嚯嚯嚯!

6、左右不了人生，我还左右不了自己?我的双11，一定嗨到底!

7、没赶上革命年代，但一样有冲锋陷阵的精神!我的双11，一定奋不顾身!

8、列一个购物清单，然后安静一会儿，把好像不是那么需要的统统去掉。算了，等过了双11再说吧。我的双11，一定不冲动!

9、谁说软妹子只能是温柔体贴天然呆。这一天，我就是要尝尝失控的甜头!我的双11，一定萌萌哒!

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