# 2024年双十一亮剑销售团队口号简短(八篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-20

*20\_年双十一亮剑销售团队口号简短一“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...*

**20\_年双十一亮剑销售团队口号简短一**

“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!

11月11日前后

xxx中心淘宝店

“双十一”轻松抢5折，健康不打折

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!

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。

**20\_年双十一亮剑销售团队口号简短二**

1.客服分组：分成多个客服小组及选出小组长、排班计划，确定临时客服小组负责人。客服人员从10日-13日，建议24小时在线

2.组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等

3.双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等

4.设置添加淘宝客服子旺旺、赤兔后台、e店宝、客道等客服信息，确保各项设置准确无误

5.制定双11相关的活动内容文档、快捷短语文档、活动注意事项文档，并设置添加快捷短语自动回复等并进行核查

6.成立活动内容咨询、售后处理小组

7.制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话

8.双11当天催付方案以及催款话术制定 ：

a.旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲) 例：亲~您好!你在我们家拍的宝贝还木有完成付款噢~双十一大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的噢~所以还请亲尽快付款哦。

b.短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的xx，您在本店铺购买的xxxxxx等商品尚付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00~9:00，11:30~14:00，21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例： 客服：你好，我是xxx旗舰店的客服，我的名字是xxx，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9.制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

10.制定维权投诉处理预案

物流部[\_TAG\_h2]20\_年双十一亮剑销售团队口号简短三

1.货品入仓及盘点，货仓摆放科学合理、爆款商品集中，便于快速发货

2.双十一仓库预打包数量及明细

3.事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4.规划小组流水线作业方案，提高效率

5.临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

6.快递合作商支持、联动，双十一开始蹲点合作，确保12销售出货能力，或者签好协议保证按期发货

7. 管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8.根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

9.根据预计发货量增加打包流水线和定岗、货架货品合理摆放、规划优化拣货人员路线图增强效率、发货流水线实时优化，仓库合理布局规划

10.后勤保障有力：打印机、纸张、扫描枪、面单、包装箱、胶带、水、食物等准备到位

系统检查整改(解决漏单，超卖等问题)以及应急预案，系统运维人员现场蹲点，实时监控系统安全

12.提前做好赠品物料的包装工作

13.由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14.制定物流应急预案

15.制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16.每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠劵：主要的工作是开始发放优惠劵，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠劵领取banner，客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠劵;

10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表单，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00，商品价格自由报备;店铺满减自由报备;

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。)

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大量的流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

商场双十一活动策划书(五)[\_TAG\_h2]20\_年双十一亮剑销售团队口号简短四

1、淘宝双11全民疯抢，双11二折包邮!100%正品!

2、疯狂双十一提前开打。

3、双11百亿元品牌优惠券，11月11日折后再优惠，马上就抢。

4、双十一“没门”?怎么能没门!买xx，我放心，没门变有门!

5、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?

6、双11预热活动，全场3折起，送温暖满。

7、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!

8、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!

9、你是我的衣，带我领略四季的变幻。

11、比双十一还要优惠，还要给力，还等什么，赶快来吧。

11、双11商品五折再现。

13、让性感的衣服投进您温柔的怀抱!从上到下，抚摸您的每一寸肌肤。

14、话说xxx要把1111当天的纯利润全部捐于贫困山区。

15、20\_品牌，5000万件爆品，全场5折封顶!速来疯抢!

16、买了我的壁纸，才证明你有房子。

17、买家电用品，逛比三家，xx肯定更实惠。

18、双十一又到了，您在为去哪个网站买东西犹豫吗?最低、最好、最可靠的双十一打折网站就在xxx!

19、别人笑我太疯癫，我笑他人看不穿。

21、双11预热活动 双虎家居全场3折起送温暖满。

22、双十一店庆开幕节,终极特惠享当当‎ 货到付款,正品特卖‎‎。

23、双11劲爆商品推荐，5折好货提前曝光。‎ 锁定目标，抢先加入购物车，赶快行动!‎‎

24、携程艺龙酒店“双11”齐打折，最低折扣1.1折起!

25、七千大牌任你挑-全场5折-抢百亿优惠券‎ 享折后再折-双十一来了-好货提前看。

26、11月11日美女都来聚美优品了你还等什么?‎聚美优品双11疯狂促销,赶快下手吧!‎‎

27、 双11官方旗舰店，限时抢购，‎ 正品保证!超高性价比，人气热销品牌‎‎。

28、酒仙网双11提前购,5折封顶,贵就赔双倍。

29、家装光棍节促销分会场： 光棍节装全您一个家，120个品牌建材、家具、家纺90款超值单品。

30、 电器光棍节促销大放价： 独立团优惠我专享，底价出击再掀抢购高潮，光棍节大放价。

**20\_年双十一亮剑销售团队口号简短五**

尊敬的各位领导、各位会员、市场商户朋友们：

今天我们相聚在这里，共同庆祝xx市电子商务协会挂牌成立，在此、请允许我代表、xx市电子商务协会的同仁们，对在百忙之中参加揭牌仪式的各位领导、各位朋友表达最诚挚的感谢！

随着市场经济的深刻变革，我们正赶上了传统经济销售模式向网络销售转型的时机，今年双十一淘宝商城一天的销售额就达到了191亿元，仅仅一个全友家居，双十一日销售量过亿元。事实正如马云所言，五年内我们不做电子商务，我们将无商可务。网络销售模式必将颠覆传统的销售模式。

电子商务发展的成功经验，告诉我们，网络直购必将作为一种极具生机和活力的`新型业态，在市场经济的激烈竞争中占据主流。成为我们谋求可持续发展的必由之路，我们将和大家一道，群策群力携手并肩，积极探索电商经济发展的新路子。

协会将从以下四方面开展工作：

一、搭建网络平台；广州是千年商都，我们协会将在商务局及市场建设服务中心的指导下，首先为市场的商户，又快又好的搭建、搞好网络销售项目。争取一年内建立优秀网店200家，销售过千万的旗舰店3家、同时，我们协会将按照商务局的要求，努力在一年内为我市企业建立网络销售旗舰店50家，使企业在网络上不但要有形象店，而且还要有带来丰厚利润的销售旗舰店。使会员和商户在新型经济销售模式中成为强者。

二、提高商户素质。与电子商务先进的地区相比，我们的起步已经晚了3~5年，我们将每月举办3期免费培训，手把手的传授电子商务知识，快速提高企业和商户、适应信息化时代的素质，力争用最短的时间缩小与先进地区的电商差距。为我市的经济发展做出贡献。

三、帮助解决商户的融资问题。在全球金融危机的大背景下，我们协会将协同青岛招商银行在融资方面给予业户大力支持，以联保的形式，解决会员及商户部分资金短缺问题。

四、积极参与慈善事业。在共同做好协会及行业工作的同时，积极参与我市的慈善事业，投入救助孤老病残家庭的活动中，为我市的慈善事业奉献出爱心。

尊敬的领导和会员们，协会成立后，我们一定不会辜负大家的期望，我们将按照十八大的要求，为我市的小康社会建设，贡献出xx市电子商务协会应有的力量。

最后祝各位领导及在座的各位朋友，身体健康、生活幸福，生意通达、财源茂盛。谢谢大家！

**20\_年双十一亮剑销售团队口号简短六**

29. 业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩。

30. 你还在为今年的奖金而担忧吗？好消息，双十一来啦！

31. 成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队。

32. 目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营。

33. 决战双十一，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲！

34. 保质保量迎战双十一，安全责任事关你我他。

35. 素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。

36. 攻守偏重，全员实动，活动目的，效劳导向。

37. 经营客户，加大回访，用心专业，客户至上！

38. 目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营！

39. 攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。

40. 全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹。

41. 服务三一五，回访老客户。

42. 争取转介绍，举绩两不误。

**20\_年双十一亮剑销售团队口号简短七**

1.产品详情页设计、制作、分批次优化

2.主推款的详情页制作、制作、优化上线

3.预热期dedm单制作及双十一当天促销新品edm单

4.活动报名素材制作与优化

5.首页(预热、双11当天{有可能几套方案}、11月12日)页面制作

6.双十一单品页详情页、直通车推广款详情页制作

7.预热前、双11当天、11月12日活动、单品详情页、直通车推广款页面定稿

8.钻展，直通车素材制作

9.店铺自定义页面及商品列表页优化

10.制订大促进行中页面banner轮换准备工作(发货相关、售罄标识、库存紧张标示、实时销售更新、页面倒计时、客服旺旺号排位轮换等)

11.双十一自主购物攻略页面制作

12.无线端手机专修

13.o2o素材制作

**20\_年双十一亮剑销售团队口号简短八**

把你看中的商品放入收藏夹，确认好正品以及活动前的价格，认真对比，自然可以从眼花缭乱的电商活动中找出优惠力度最大的那一个!

提前加入购物车，一可以防止商家先抬价后降价;二可以防止商品瞬间被秒杀，以至抢不到心仪特价品。双十一，一切皆有可能……

今年的双十一比去年多了一个天猫购物券，除了领取商家店铺的优惠劵以外，还能使用天猫平台发布的购物券，并且能够多张购物券叠加使用，11月1日开始就可以领取天猫购物券和红包了。

预售商品比双11当天更优惠，付了定金有的还可翻倍使用，双11当天付尾款的时候还能再使用购物券、优惠券，红包等等。所以，零零散散的加起来，会发现比双11的会场产品还要优惠。

购买大件物品，巧用免息期，省钱又赚钱。双11多家网上购物平台都推出了多款免息分期商品。用户“买买买”可以分期还款，且没有任何手续费。

在天猫、淘宝血拼的时候，如果选择了花呗付款，那么只要在确认收货后的下个月10号还款就行，这期间是免息的。也就是说如果在双十一当天下单，15号确认收货，那么在12月10号还款就行，如果你买一个5000元的商品，那么你这笔钱就有近30天的闲置期，放在余额宝多少还能挣个十几块钱。虽然不多，但是也不无小补。

不过一定要记住：如果选择了分期，一定要记得按时还款啊!

抢优惠券、红包、比价 的方式还不能满足你么?别忘了双十一省钱的杀手锏：还有拼单!拉上你的朋友、同事、亲戚 一起吧!

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