# 2024年淘宝双十一活动策划方案及实施(三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-18

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。淘宝双十一活动策划方案及实施篇一“双十一”即指每年...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**淘宝双十一活动策划方案及实施篇一**

“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。2024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，2024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。

**淘宝双十一活动策划方案及实施篇二**

电商网店双十一营销策划

双十一已成为电商公认的“年终大考”，在这一天无论任何形式的电商店主，都必须参与进全民狂欢购物节之中收割庞大流量。

在这一天，由于淘宝、京东等平台多年来的教育，消费者们的购物欲望空前高涨，因而带来的全网各平台流量较平时可能会翻好几倍，因而在这一天，商家必须准备好迎接巨量客户的涌入，更要为这些客户准备可玩性强、效果好的营销活动。

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。

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。而在各大电商平台中的店家更要注意平台自身规则，按照要求进行打折产品选择。独立商城则可以自行安排热销款、滞留款打折销售。

(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。消费者会有赚到了的感觉，因而很乐意参与这类活动。

(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：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高价带低价，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。

以上这些活动对于商城系统的支持性要求也是比较高的，因而如果是自营独立商城的店家，必须提前做好测试，了解自身系统的架构能否承受巨量的流量。

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，在自动回复中、接待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。

客服必须善用自动回复，才能应对源源不绝的各种消费者。

4.售后：

当顾客出现了问题要退货时，全店都要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下不快的印象，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，千万不能让客户找到平台方去维权，这样店铺必输无疑。

**淘宝双十一活动策划方案及实施篇三**

在双十一网上购物节活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算等活动以增加其品牌曝光率，提高品牌知名度，从而为双十一活动中的销售做铺垫。

活动时间：11月5日到11月11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

2.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，淘金币价格xxx+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼物等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫.....

1. 好评送消费券

2. 收藏可获得双十一红包

3. 关注有好礼

活动规则:

(1)使用消费券只能购买原价商品;

(2)聚划算商品不参加本双十一活动。

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。

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。

(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。

(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

(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

(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。

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