# 双十一营销活动方案(5篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-09-13

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。双十一营销活动方案篇一...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**双十一营销活动方案篇一**

20\_\_\_\_年11月x日——20\_\_\_\_年11月x日。

二、活动地点

\_\_珠宝全国各地专店柜。

三、活动主题

“\_\_”。

四、活动背景及目的

随着\_\_珠宝形象代言人、影星\_\_主演的电视剧《\_\_》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“\_\_”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的\_\_钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“\_\_”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大\_\_珠宝的知名度和美誉度，提高\_\_珠宝的品牌情感附加值。

五、活动形式

1、活动内容。

(1)x年之约：我们签约的形式担保凡购买\_\_珠宝“\_\_”系列新款钻饰的顾客在以后的x年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“x年之约”。

如果顾客在购买后x年内离婚，凭离婚证即可原款退还(在钻饰无损情况下)。

(2)牵手x年。

凡签约后x年仍然相依相守的夫妻将会获得\_\_珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得\_\_珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加\_\_珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传。

(1)20\_\_\_\_年11月x日(元旦)主题是：“\_\_”，在活动开始后x日左右以新闻的形式报道此次活动以宣传造势。

(2)活动期间不定期在电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

双十一营销活动方案篇二

一、圣诞节、平安夜活动策划

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节!

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在\_\_×!

(针对24日晚平安夜的)

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传\_\_×餐厅人气。

二、活动目的和意义

1、即“双十一”活动之后再次宣传\_\_×餐厅，强化\_\_×餐厅知名度，增加人气;

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，强化企业知名度。

三、活动时间

20\_\_\_\_年12月24日晚(平安夜)

20\_\_\_\_年12月25日白天(圣诞节)

四、活动内容：

1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。

2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。

3、针对平安夜售卖平安果(用包装纸装饰后的苹果)

4、用餐即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。 将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。奖品为带餐厅logo的杯子，圣诞帽，和一些创意小礼品

5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张(下次用餐时可使用)，小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。

6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。

7、餐厅内播放圣诞颂歌。

圣诞期间可播放的曲目：

(1)《平安夜》(silentnight)

(2)《普世欢腾，救主下降》(joytotheworld!)

(3)《天使歌唱在高天》(angelswehaveheardonhigh)

(4)《缅想当年时方夜半》(itcametbemidnightclear)

(5)《美哉小城，小伯利恒》(olittletownofbethlehem)

(6)《牧人闻信》(whileshepherdswatchedtheirflocks)

(7)《远远在马槽里》(awayinthemanger)

(8)《荣耀天军》(angels，fromtherealmsofglory)

(9)《听啊，天使唱高声》(hark!theheraldangelssing)

(10)《圣诞钟声》(iheardthebellsonchristmasday)等等

五、具体推广产品

1、餐厅推出豪华圣诞美餐(4人份)，情侣套餐(2人份)，儿童套餐(1份)，家庭套餐(3人份)。

2、其中本次活动主打产品为24日晚的浪漫烛光情侣牛排套餐，原价为108元，活动价格为52.1元，寓意我爱你。

套餐内容包括：牛排2份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤2份、美味沙拉2份、特调鸡尾酒--情定\_\_×2杯。

3、豪华圣诞美餐包括：牛排4份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--情定\_\_×4杯，\_\_×特制点心4款，原价为238元，活动价格为130元。

4、儿童套餐包括:牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调儿童饮品—快乐成长1杯，西式点心1款，原价为58元，活动价格为30元。

5、家庭套餐(3人份)：牛排3份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--花田喜事2杯，特调儿童饮品—快乐成长1杯，花田错特制点心4款，原价为168元，活动价格为110元。

6、如若单独点牛排包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调鸡尾酒1杯，活动价格为35元/份。

备注：以上产品中情侣套餐主要是针对在校大学生，其他产品针对社会客人。

(1)提前制作圣诞套票，情侣套票提前以52.1的价格提前售卖，24日晚或25日白天凭票用餐。

(2)其他套餐的套票售楼部如有需要可作为礼品赠送给客人，圣诞节当天带家人一起过来用餐顺便看房。(需与售楼部协商需要套票的具体人数和圣诞票类型，提前把圣诞票提前发放给置业顾问送给看房团客人，客人在圣诞节当天凭券过来用餐，具体费用营销部根据实际来用餐的人数付款)。

(3)“双十一”参加活动的客人，凭入场券可再抵费用5元。

双十一营销活动方案篇三

一、活动主题

“\_\_”。

二、活动内容

(1)购买x珠宝x元以上赠送x。

(2)购买\_\_珠宝\_\_元以上赠送\_\_。

(3)购买\_\_珠宝\_\_元以上赠送\_\_。

三、店内辅助活动

(1)购物赠送\_\_元现金券。

活动形式：凡有消费意向的顾客都可在消费者购买前赠送\_\_元现金券促进达成销售。

(2)《有奖猜一猜》。

活动形式：在门口立广告牌一个每日更新\_\_道有奖竞猜题目，题目以\_\_店内珠宝知识为主，每天x个题目答完为止，活动期间每人只限答一题，展板每天标示答出题目和未答出题目。

(3)店长特权专柜。

活动形式：选出促销商品，放入明确标示的“店长特权专柜”中，只有店长在得到店长授权时才可以以8折销售。

统一口径：店长特权专柜商品为每季特许促销商品，限量发售。

四、宣传

\_\_图文台、dm单、杂志：(爱尚杂志)、\_\_城所有店内布置(柱子、大条幅、南侧楼体广告位、橱窗电视内容、门口展架、楼体报刊架)、四店联动x展架宣传、手机短信、小区电梯广告。

五、活动时间和地点

活动时间：x月x号——x月x号。

此次活动在\_\_珠宝所有店面进行。

双十一营销活动方案篇四

一、促销的目的

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

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群

3、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。

4、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。

双十一营销活动方案篇五

活动时间：20\_\_年\_\_月x日-\_\_月\_\_日

活动内容：

一、全场满就减

双11美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折!

二、o2o(线上线下互动)，十万折扣券提前抢

1、十万抵用券免费疯抢!化妆品折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1)\_\_月x日至\_\_日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择\_\_个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取\_\_张。

3)双\_\_当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减\_\_元，\_\_元、\_\_元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

活动细则：

\_\_月x日至\_\_日，每天\_\_款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

三、品类营销亮点出击

双\_\_作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)保湿膏霜类

2)补水乳液类

3)原液/精华液类

4)彩妆类

四、vip营销情感攻势

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在\_\_甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至\_\_游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上

1、双11，脱 光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满\_\_元即可以获得\_\_电影 院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：\_\_月\_\_日

活动地点：\_\_电影 院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20\_\_年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来\_\_化妆品店=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

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