# 2024年淘宝店铺双十二活动策划(3篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-10

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。淘宝店铺双十二活动策划篇一请认认真真、耐心细致阅...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**淘宝店铺双十二活动策划篇一**

请认认真真、耐心细致阅读并领会淘宝官方活动主题帖的内容，千万不要囫囵吞枣或盲目报名;如果感觉不划算就果断不参加;不参加不代表没事做，可以大胆尝试参加其他的淘宝官方活动，包括免费与付费推广，主要是体验和积累相关经验，或自己做店铺和产品推广活动;新手卖家，不要坐等客户，而是要主动学习推广方法，多关注淘宝官方各类信息，途径包括“淘营销-淘宝官方营销活动中心”、淘营销论坛、卖家之声论坛、卖家地盘、淘宝大学、创业先锋论坛、旺旺系统消息、卖家中心，等等。

二、遵守规则，严防违规

对照活动规则，如果符合条件，再一步一步地进行操作。如果不懂，请随时关注不断更新的淘宝官方活动主题帖，淘宝小二也会专门开帖解答疑问，可以直接跟帖提出问题，然后耐心等待淘宝小二答复，千万不要自己在论坛发帖子咨询，因为淘宝小二没有时间来看，你也无法得到官方权威答案，当然有可能会得到热心淘友的解答，但毕竟只能做参考，如果发了个违规帖子被论坛管理员删除，严重的会被禁言拉黑，实在是得不偿失，反而会贻误参加活动的机会。

三、收藏官方帖，随时跟进

如果你完全完成活动规定的程序和报名要求，所有活动的入口通道会适时开放，你只要在官方主题帖的引导下，对号入座就可以了。找不到入口，说明没有开放或自己没有认真仔细寻找，建议大家把重要的官方帖子收藏，时刻关注官方活动的内容更新。

四、友情提醒

不要轻易相信淘宝网以外的第三方所谓的推广，尤其是收费的，弄不好会上当受骗，花了钱，带来的都是垃圾流量，更不要去刷单刷信誉(后果很严重)，信不信由你。

**淘宝店铺双十二活动策划篇二**

一、双十二活动促销

让顾客参与赢取奖励，这类型的促销活动很多淘宝开店的卖家都会用，活动方式各式各样，具体看以下方式：

方式一：互动营销方式，收藏有礼、签到有礼、回答问题赢取奖品等等;

方式二：抽奖形式，可以是购买店铺宝贝就能获得抽奖机会;

方式三：满就送、满就减，购买a产品送b产品，加x元就能获得c产品等，多买多优惠;

方式四：店铺红包、优惠劵等;

方式五：店铺参加免费使用活动，赢免单。

二、双十二折赠促销

最直接的折赠促销方式就是打折：

方式一：宝贝设置自动降价，实现折上折，比如此款宝贝倒数5天仅售xx元，售完即止;

方式二：同款产品按照不同的颜色设置分阶梯价，对于滞销的颜色给予更加优惠的价格;

方式三：统一价格促销，可以设置区域。比如9.9专区、19.9元包邮专区等等，每个专区的宝贝价格都是相同的，设置多少元封顶。

三、双十二节日促销

运用好时间的节点，做好节日促销，具体促销方式有很多，如下：

方式一：可以利用一些传统的节日，比如12月的平安夜、圣诞节等;

方式二：店铺纪念日的促销形式，比如店铺一周年、店家生日大降价等等;

方式三：固定周期促销，比如每周四店铺上新，每月20号店铺秒杀/限时活动等等;

方式四：店铺vip特价、会员管理、会员日促销等，做好店铺老顾客维护。

**淘宝店铺双十二活动策划篇三**

目前按照店内折扣+海报宣传以及店外申请淘宝双12活动+免费推广两条主线来走，尽可能引入更多的站内站外流量，从而达到促进销售的目的。

1、 店内折扣

1)店长根据店铺实际情况自定义店内宝贝折扣，建议在考虑折扣的时候留点余地，让买家有一定的优惠空间来提出优惠需求。

2)品牌商家可以以不降价的形式来吸引客户注意，反其道而行之，从而彰显品牌价值。

2、 淘宝店内海报宣传

建议店内采用大方得体的海报图片来凸显双12活动的喜庆气氛，下方列出几个性价比较高或者主推的宝贝，图片一定要有吸引力，并加上链接。

3、 店外申请淘宝双12活动

目前双12活动正在报名中，11月26日开始开放报名，淘宝官方说是没有门槛，任何店铺都可以参加，报名截止是12月10号24点;

从12月3日开始，响应买家请求;

从12月6日开始，五大主题页面陆续上线;

12月12日，活动开始。

我建议先报名参加，这样我们就有更多的时间来收集客户需求，并作出响应，吸引到的人气也就更多。

建议在宝贝宣言里面加上极富个性化的语言，让宝贝得到更多关注。

在响应买家请求的过程中，我们再视情况加入更多营销推广方式。

4、 免费推广配套

针对双12活动，同时我们要在淘宝帮派、一淘、淘宝论坛、旺旺签名、店铺动态等站内方式多做展现，具体方式和文案另行设置;

在站外，知名搜索引擎、行业购物网站 、图片展示网站 等也以文字形式展现。

5、 活动进程的进展和执行情况分析

初步拟定双12活动进程如下：

1)11月26日报名，并将店铺海报做出，海报下方推荐宝贝和价格处以“问号”来显示神秘感，并配上倒计时日期，达到吸引买家注意的目的，此时商品图片和链接暂时不加;

2)12月3日开始逐渐响应买家优惠需求，每一天确定完需求后，可以将海报下方推荐宝贝的价格展现出来，但是仍然不要放上图片和链接;

3)12月10日24时之后，可以配合双12活动报名截止展示出关注度最高的几款宝贝图片和相应链接，并在海报中体现“双12活动心愿价”。

4)12月12日，活动正式开始。

6、 其他事项

在活动中，有可能会遇到买家过高要求以及宝贝关注度不高或者宝贝不能满足买家心愿价等等情况，需要视情况而定的，做出以下几点补充：

1) 价格适当就好，心愿价格也不一定非要全部响应，有目的的响应部分热销商品;

2) 关注度不高，可以适当修改宝贝图片以及宣言，有轰动效应才比较好;

3) 针对“双12”做出宝贝关键词优化，并且适当通过直通车和淘宝客做出推广，吸引流量。

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