# 以光棍节为主题的活动策划案精选五篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-10

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。以光棍节为主题的活动策划案精选五篇一双十一是一个非常盛大的电商节日，在这一天手机销量会巨大提升，为了提高手机...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**以光棍节为主题的活动策划案精选五篇一**

双十一是一个非常盛大的电商节日，在这一天手机销量会巨大提升，为了提高手机销量，必须要抓住双十一这个电商节日，通过各种优惠措施来促进消费者购买手机。

一、促销目的

一年一度的双十一购物狂欢节又要来临了，在手机零售行业整体销量下滑的市场中抓住大型节假日做促销，从而拉动销售提高销量，树立品牌形象，清理前期不良库存!

二、促销时间

11月\_\_日——11月\_\_日

三、促销对象

可能形成购买的所有顾客

四、促销活动

1、买手机返现金，返现\_\_元(特价机除外)

将资源机、主推机等高利润机器打到单页显著位置。表明原价，返现多少元!相当与多少元。;例如CECTA60原价999元返现金300元相当与699元单页突出300元字样。其他机型可根据利润返现金从几十元到上百元不等!商家可根据具体情况自行设置。

2、买手机抽大奖，百分百中奖

只要购买手机的顾客凭销售小票均可参与抽奖，抽奖的形式多种多样，比如准备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按顺序抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为\_\_X。不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为\_\_X。抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为\_\_X。其他为纪念奖可赠送手机挂饰，手机贴膜等小礼品!奖品的设置要根据抽奖的概率及预估当天的销售量和销售额来订，抽中概率越低、销售量越大则奖品价值越高!反之越低!

3、逛北斗送大礼

主推利润机在返现的同时可配送礼品，礼品以厂家礼品为主，各地根据当地的生活习性等自行购买适合自己的礼品赠送。凡持单页进店的顾客凭单页都可以免费领取小纪念品一份!4、配件打折活动期间手机配件9折销售。

5、特价机专柜

在店面入口出设立特价机专柜展出一些积压机和处理机等。列出机器详细功能、原价、现价。特价机专柜要有显著的POP标识来引起消费者的关注!特价机专柜可以有销售人员轮流销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有奖励提成。卖的越多提的越高。必要时可以制订负激励政策。

五、价格促销

在价格战越来越激烈，渠道价格越来越透明的今天怎样才能用价格吸引消费者的眼球?在产品没有绝对优势的情况下通常我们会用“套餐价”和“相当与”来打价格战。

1、套餐价是指在购买一款手机的同时必须要同时购买一款或几款该手机的配件。首先手机的价格打的很低，用配件的利润来平衡手机的利润。比如诺基亚的5800现在进价在2550左右。那我们在单页上就可以打成”套餐价：2599”搭配的配件套餐为原电或品电、大容量多媒体卡、蓝牙耳机等!三种配件的价格为599。这样就能达到手机的利润配件赚。做套餐的机器也要根据具体型号来做不同的套餐。比如诺基亚1200就不可能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。具体情况还要商家自己灵活掌握。

2、相当与现在很多商家都在和当地的运营商合作，就可以运用相当与比如三星的C288销售价格269送268的话费那就可以在单页上打1元买手机相当与1元。如果没有和运营商合作的商家可以送配件比如送品牌电池送万能充等。如诺基亚1200卖199送价值68元的品牌电池1块相当与131元。品牌电池的成本一般在10元左右而1200的售价应该在17\_\_9之间，这样打即没有损失利润和销量消费者还感到有了实惠!不管是“套餐价”和“相当与”都要在宣传的显注位置上标注上价格，从而达到吸引顾客的目的!

六、店面布置

店面以绿色为主，以春天形象为主体形象，天棚陪绿色柳条枝叶，主要位置悬挂POP广告及X展架，设立礼品堆放!

七、宣传渠道

1、发促销短信，向目标客户、潜在客户发布精炼的促销讯息，特点是成本低、经济适用;

2、电视、电台广告：利用当地电台，在活动开始一周前播出，电台特点是经济和覆盖率广;

3、报纸广告：周末时间可以适当选择当地一些主流的报刊，做一些小版面的报纸促销广告，特点是传达速度快;

4、户外墙体广告牌：在商圈附近寻找一两处户外广告喷画，打促销折扣内容，特点是可以达到就近拦截消费的目的;

5、小区派发宣传单张：雇请一些临时工，分人前往本地各大小区或手机商圈入口处多天派发宣传单张，特点成本低，针对性强;

6、促销即将活动开始的两三天前，迅速搞好各专卖店店面促销氛围：拱门(充气拱或气球拱)+条幅+X架+标贴+宣传单页，创造出热销的氛围。

7、对销售员进行集中培训，统一促销口径和规范促销用语，如“您好，欢迎光临!现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有\_\_等优惠措施”等。

**以光棍节为主题的活动策划案精选五篇二**

作为美容店为了在双十一期间增加客户，提升客户质量，拉动消费，制定促销活动，增加客户粘性，让新老客户能够在本店体会到更好的优惠活动。

第一、选款

用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二、活动价格计算

淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少?大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三、店内营销策划

好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四、调货

既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

第五、活动上线后的客服管理

搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六、发货

根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七、售后处理

发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范。

**以光棍节为主题的活动策划案精选五篇三**

浓情似火，双11送彩

活动主题：双11送彩——8折优惠、再送8大好礼、再送新婚红包

本次活动的目标消费人群为七夕前后结婚的新人，针对季节，我们将主题定为“\_\_优惠冲击波、双8送彩、11月11日拍照惠!

\_\_特惠冲击波、双8送彩、七夕拍照最实惠!

拍婚照8折优惠、再送8大好礼、新婚红包带回家!

拍婚纱照打折再送礼、八大新婚好礼任您选、超值优惠、!

活动时间：\_\_年11月11日

活动地点：\_\_婚纱摄影公司店内操作

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改

**以光棍节为主题的活动策划案精选五篇四**

有人说：“我一辈子最幸福的事，莫过于，不管有多少美女(帅哥)，TA的眼神，永远在我身上。”

关于恋爱，总是有很多很多的要去说，却在见到你的那一刻不知从何说起。就像第一次我见到你的那一刻，从此深陷其中……

双十一将至，\_\_婚纱将会为你打造最最完美的瞬间!

情定双十一，爱约一世!

最美好的我，你值的拥有!

好戏连台，步步惊心，爱TA其实很简单。

第一步：爱的关注

即日起，官方微博：\_\_婚纱摄影每天都会在微博发出一条活动微博，只要关注\_\_婚纱摄影，并且当天回复并转载此条微博的客户就有机会获得由\_\_婚纱摄影提供的价值188元的抱抱熊一只。(注：当天转发微博的客户里面我将选取第8位，第28位，第48位，第68位……以此类推每间隔20位我们将送出一份礼品，并且每个微博账号仅限领取一次礼品。)

第二步：爱的呼唤

爱TA就要大声说出来，即日起关注官方微博：\_\_婚纱摄影的网友在转载\_\_婚纱双十一活动微博的同时@你爱的人就可以凭此条微博到店领取一份我们精心准备的爱的礼物：施华洛世奇项链一条。

第三步：爱很简单

爱很简单，其实不需要太多，就在双十一\_\_婚纱摄影也给一份简单的爱给你们!只需网络客服报备，限套双十一爱情专属2999元超值套餐即日开放!爱就要长长久久!

第四步：爱的感恩

即日起所有关注官方微博：\_\_婚纱摄影的网友只要是找到\_\_婚纱摄影网络部客服报备过，并且转介绍朋友来\_\_婚纱摄影成功订单的就可以享受价值888元的夏日激情魅力写真一套。

第五步：爱最美丽

凡是所有参与本活动的客户只要经网络客服报备，就可以订单时额外享受最新国际品牌婚纱拍摄权限一次!

**以光棍节为主题的活动策划案精选五篇五**

活动主题：

活“有双十一，惠浪漫”\_\_摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭!单身男女今日崛起!”双十一一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦!

活动参考宣传单

活动说明：为中国式爱情欢呼!因为爱，如此直接!那么!不犹豫，直降777元1777元2777元3777元

双十一进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份!为爱而送!

双十一全款四重送!

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套!

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

双十一写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

双十一转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡(1200元))

双十一欢乐大抽奖：

抽奖时间：201X.11.11

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电 话、联系方式。

【以光棍节为主题的活动策划案精选五篇】相关推荐文章:

以创新为主题的演讲稿精选

以孝心为主题的演讲稿精选

2024筑梦新时代为主题的征文五篇精选

以礼仪为主题的演讲比赛稿精选

以汉字文化为主题的演讲稿精选

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