# 2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-08-23

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。2024年老字号百货商场双十一活动方案...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文一**

一、活动名称：

阳光SUN酒吧单身节

(非常6+1等你加入)

二、活动背景：

(1)大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起“我要过单身节”的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

(2)酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

三、活动目的、意义和目标

(1)本次活动的主要目的在于：让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的`品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

(2)活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的.夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到SUN酒吧的文化。

(3)活动目标：打算“将单身进行到底”的人自信地喊出“我爱单身，单身贵族就是我”。想要“脱光”的人实现“光明之恋”。

四、活动活动时间、地点：

20\_\_年\_\_月\_\_日在阳光SUN酒吧

五、活动简要：

1、卖入场券(5元一张，6人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主，以卖为辅)

2、精彩节目(也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目)

3、情歌对唱卡拉OK(在宣传的时候，将事先选好的6首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名.每首歌曲报名的人限定为3对，每首歌曲将产生一对最佳组合，最终由这5对人进行最后的PK，产生当晚的冠军。1对冠军将共同获得一张100元的带金券，其他4最佳组合将获得8折的优惠券)

4、浪漫挤球活动(一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得9折的优惠券。)

5、拼酒论英雄活动(酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一比拼，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。)

6、免费调酒(当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。)

**2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文二**

一、活动主题：

光棍节不孤单没有他，你还有我

二、活动档期划分

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备;

中期(11月11日)活动进行时;(采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引最大值。)

后期(11月11日之后)后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

三、活动具体细节

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电影票1张(可选热门电影)

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电影票2张(可选热门电影)

**2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文三**

一、活动目的

此次活动目的在于促进大家购物，让更过多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

二、活动时间和地址

时间：20\_\_年11月11日00：00~~24：00

地址：\_\_淘宝店所在的网上店铺。

三、活动的准备

(一)车辆：准备要求

1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的.车?

2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆;

3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点;

4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待。

(二)操作

1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来;

2、简化操作流程：

A、提前印制5个城市的图章，避免写大字。

B、不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣;晚上直接进流水线;

C、操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作;具体请作出方案来。

(三)人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班;操作人员提前分配好，要求所有人员加班;客服人员尽量充实到一线去;不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的ERP系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们已经更新了自己的IT系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的`解决客服和售后问题，今年\_\_淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拔打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年\_\_淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20\_\_(10%)年春装新款。”\_\_淘宝店品牌公关总监\_\_表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，\_\_淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更High。

**2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文四**

一、促销主题

中欧英语双十一狂欢大放送

二、促销目的

促进老带新，加强知名度

三、促销时间

20\_\_年11月11日

四、促销对象

中欧英语新老学员

五、具体方案

1、针对老带新：老生送20个课时(翻倍送)，新生折上折;

2、非老带新当天报名直减1000元;

3、11月11日当天报名所有新生均可赠送中欧英语一个月的特色课程。

注：特色课程每次45分钟，可中教课外教，人数限制20人，每周，每月四次，每次主题不定。

**2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文五**

一，活动背景：

“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。淘宝商城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，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!

二，活动目的：

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

三，活动内容：

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!

宣传语：陈慧琳告诉您:全场五折还包邮!

活动时间：20\_\_.11.11凌晨一点至24点。

四，活动分析：

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

五，团队配合：

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

文案：提炼活动广告宣传语。

推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

【2024年老字号百货商场双十一活动方案策划范文】相关推荐文章:

2024年老干部重阳节活动方案策划精选5篇

百货商场端午节活动方案

家具双十一活动方案范文

2024年百货商场端午节活动方案

2024教师节策划活动方案策划 教师节策划活动方案模板5篇

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