# 淘宝双十一购物狂欢节概述\_备战双十一攻略（最终5篇）

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-08-05

*第一篇：淘宝双十一购物狂欢节概述\_备战双十一攻略双十一的到来，不少电商平台早早推出了各种促销活动计划，吸引众多消费者抓紧“囤货”，等待11月11日的刷新支付。那么你们知道关于淘宝双十一购物狂欢节概述和攻略内容还有哪些呢?下面是小编为大家准...*

**第一篇：淘宝双十一购物狂欢节概述\_备战双十一攻略**

双十一的到来，不少电商平台早早推出了各种促销活动计划，吸引众多消费者抓紧“囤货”，等待11月11日的刷新支付。那么你们知道关于淘宝双十一购物狂欢节概述和攻略内容还有哪些呢?下面是小编为大家准备淘宝双十一购物狂欢节概述\_备战双十一攻略大全，欢迎参阅。

淘宝双十一购物狂欢节概述

从2024年开始，天猫都在11月11日推出网购狂欢节，几乎全场都打折，且还配合很多活动刺激消费，打造了一场全民购物的狂欢节。

随着这几年的普及推广，越来越多的消费者认为双十一期间在淘宝将会以最优惠的价格购得平时想买的商品,去年淘宝双十一当天就实现33.6亿的交易额,所以越来越多的商家早早的就开始策划双十一的促销活动。

早在今年7月份时，天猫方面表示已经开始着手筹备今年的双11网购狂欢节。2024年9月，天猫CEO逍遥子在接受采访时就说到，2024双十一期间，天猫商城将联合淘宝、聚划算及其6万多个品牌，创造新一轮的消费大促销。

同时中国各大快递行业也都开始为双十一做好随时战斗的准备。

9月26日天猫官方现在已经开始招收优质商家为这次活动进行准备。点击查看双十一招商地址

双十一攻略

攻略一

逛线上狂欢城 收藏商品待时机

首要找准地方，去商场还要知道在什么路，怎么走?在网上您也得找准方向，看看喜欢的品牌，逛逛他们的店铺，选选商品，认认真真地写个清单、收集当天五折商品：衣食住行、锅碗瓢盆、家具家居、数码家电分分类，记个价格，一一收罗在购物车里，这样多稳当?接下来就淡定地等待11日当天入囊吧。

攻略二

兵马未动，粮草先行 荷包须鼓起

也得吃饱，“粮草充足”才不会关键时刻掉链子，您要是抢先拍下来付款慢让煮熟的鸭子飞了，那找谁说理去啊?有个办法，赶紧使用快捷支付”，现在有98家银行的银行卡都支持快捷支付，也就是说银行卡可以和互通，卡里的钱就是的钱，付款快上个好几分钟，又能往前排个10000号了。还有呢，那个要买奔驰的，恐怕还要记得把银行卡的限额提高点哦!

攻略三

工欲善其事必先利其器 电脑调好人要吃饱

11日凌晨零点活动正式开始，这顿晚饭咱可一定要吃饱了，最好再买好干粮备着。同时，抢好东西一定得眼明手快、心思机敏，快到12点了，得赶紧去刷新页面，一看价格变了赶紧下单。之前收藏的那些看好的商品统统刷一遍。当然，最重要的是电脑性能一定要好，网速一定要快。

攻略四

玩游戏、获免单 赚足红包享“折上折”

11月1日到11月9日，您还可以去排队攒红包，玩游戏、“顶”您喜欢的品牌，就有机会获得不同面额的红包，每天发放50万元红包!

在此九天里您还可以收藏喜欢的品牌店铺，收藏满100个品牌，就有机会赢得免单的机会，每天抽取11名幸运者，每个幸运儿可以享受4999元的免单机会哦!另外，您还可以呼朋唤友寻找亲友团帮助您!每天成功邀请5位(含5位)以上的好友参与淘宝双十一活动，就可赢得价值4999元的迪拜旅游基金的抽奖机会，每天抽取2名幸运者。

攻略五

提前排队占好位 商城会员可以3次免费退货

今年的11月11日是星期五，最好下午就开始找那些价格诱人量又少的东西，先把页面收藏好了，提前排个队。有问题先问，白天早点问客服好了，晚上12点以后客服长着三头六臂也应付不过来了。再者，即使不如意，只要您在淘宝双十一活动期间激活成为天猫会员就可以得到3张“11·11退货保障卡”，如果买的商品不满意可以“免邮费”退货。

攻略六

先数码奢侈 后服装时尚 家装家居

原则是数码电器优先，其次服装鞋包和时尚，之后是家居时尚。因为数码产品平时打折的机会最少，产品紧俏数量少，估计眨半个眼的功夫就没了，肯定得优先再优先。服装鞋包和时尚类，虽然总数多一些，但也顶不住人多啊，所以也得抓紧。

攻略七

新品上架眨眼没 掐准时间

想要好东西没那么容易的，11日当天所有类型的商品都会踏着这几个时间点上新，您得赶紧记好了：11日0点、9点、12点、18点、21点。商家会自行控制在这五个时间段进行上新，很多超级划算的宝贝，会随机出现在这几个时间点上限量上架，试试运气吧。

攻略八

淡定收货不用愁 物流、赔付有保障

天猫已经和全国各大快递公司如圆通、申通、中通、汇通、韵达等快递公司合作，对商家的备货情况和商品预处理情况做数据和信息上的互通和共享，也将11月11日预计会产生的订单分布区域和订单预估数量提前分享给快递公司，让快递公司对一些薄弱的配送网点提前做好相应的准备，提供更加高效的分拣、提货和配送服务。

另外此次打折就低不就高，不会故意抬高商品原价。这种实打实的消费也可以让您大可放心。如果发现商家商品价格不符，您同样可以提供商品原专柜价、吊牌价或天猫历史原价的有效凭据(包括但不限于线上订单信息、交易截图、线下购物小票、吊牌价图片等)，提交商城客服判定，获得商品差价赔偿。

淘宝双十一购物狂欢节概述\_备战双十一攻略大全

**第二篇：双十一购物狂欢节调查问卷（最终版）**

双十一购物狂欢节调查问卷

您好，我们正在做一项关于双十一网上购物的调查研究。其中有些数据需要从你那里获得，你的问卷将作为我们研究的统计和建议依据使用，您的见解和意见对于研究结果至关重要，请您认真填写问卷。感谢您的积极支持和参与。

Q1：您的性别？

○ 男 ○ 女

Q2：您的年龄是？（）

○ 20岁及以下 ○ 20—30岁 ○ 30—40岁 ○ 40岁及以上

Q3：亲，您知道双十一购物狂欢节吗？ ○ 知道 ○ 不知道

Q4：往年您是否参加过双十一购物狂欢节？

○ 是 ○ 否

Q5：您今年是否准备参加双十一购物狂欢节？

○ 是 ○ 否

Q6：双十一活动前的大力宣传给您怎样的感受？

○ 表示非常期待，一定参与。○ 感觉折扣力度很诱人，应该会看看。○ 早就看出师噱头，不会购买。○ 对天猫不感兴趣，无所谓。

Q7：您对双十一网购的促销模式前景的预期是？

○ 互利共赢，很好的消费模式，非常看好其未来前景

○ 能够吸引消费者，比较看好其发展前进，但有很多地方需要做出一些改变 ○ 消费者会逐渐厌倦或识破这种促销模式，不太看好其前景

○ 极其不看好，只是一个噱头，商家虚假宣传谋求暴利，早晚受到抵制

Q8：促使您在双十一网购的原因

○ 确实有需要 ○ 受周围人的影响

○ 价格便宜，且所购物品日后有用 ○ 受价格诱惑，不太考虑是否常用

Q9：您有没有把平常要买的生活用品留到双十一？

○近期所有要买的生活用品都留到双十一 ○ 贵的生活用品留到双十一 ○平时买生活用品时不考虑双十一

Q10：双十一的何种促销对您有吸引力？（可多选）

□ 包邮 □ 打折 □ 赠送礼品 □ 赠送优惠券 □ 返现金 □ 其他

Q11：.今年您是否准备抢购日用百货用品？

○ 是 ○ 否

Q12：您双十一当天预备在天猫消费的金额大约是多少？

○ 100元及以下 ○ 100—500元 ○ 500—1000元 ○ 1000元及以上

Q13：您在日用百货方面预计消费额大约是多少？

○ 50元及以下 ○ 50—100元 ○ 100—500元 ○ 500元及以上

Q14：您双十一当天在天猫消费的物品会是哪几种？

□ 服饰 □ 日用百货 □ 鞋包 □ 家用电器 □ 母婴用品 □ 其他

Q15：今年您最关注什么品类的打折商品？ □ 生活用品 □ 体育用品 □ 文化用品 □ 食品 □ 化妆品 □ 其他

Q16：您在购买日用百货时品牌是否会对您的决定产生影响？

○ 是 ○ 否

Q17：您选择在双十一购买日用百货的原因是什么？

□ 大降价 □ 宣传好 □ 生活需要 □ 购买者多 □ 质量好 □ 其他

Q18：您双十一网购日常用品各类有哪些（可多选）

□ 纸质类 □ 香皂、沐浴露 □ 洗衣粉、洗衣液 □ 护理用品 □ 米、油 □ 其他

Q19：您双十一网购日常用品时会因为哪种因素（可多选）

□ 便宜 □ 质量 □ 品牌 □ 产品适用度 □ 网上评价 □ 朋友介绍 □ 其他

Q20：在双十一时，如您喜欢的日常用品在商场与网店的价格相当，您会选择哪种？

○ 网购 ○ 商场 ○ 无所谓

Q21：您双十一通常一次性网购日常用品的数量是多少？

○ 少量，用完再买 ○ 一次性数量较多 ○ 很多

Q22：您在选择日常用品的时候最关心的产地是？

○ 进口 ○ 国产 ○ 无所谓 ○ 其他 Q23：您双十一在日常用品上的支出一般占您消费支出的百分比是多少？

○ 5%以下 ○ 10%—20% ○ 20%—30% ○ 30%以上

Q24：您觉得服务站的代收服务有什么特点？

○ 方便，可以下课下班后再取 ○ 安全，可以对自己的住址保密 ○ 天猫服务站每单返2块钱

Q25：您希望每年有很多次双十一这样的活动吗？

○ 希望 ○ 不希望，因为太累了

○ 不希望，因为肯定会控制不住自己，买很多没用的东西 ○ 不希望，因为商家应该每天都提供双十一的价格

Q26：.明年的双十一购物狂欢节你还会继续参与吗？

○ 会参与购买 ○ 不会会参与购买

○ 会了解但是否参与购买要视情况而定

**第三篇：购物狂欢节双十一的发展及反思**

【摘要】随着社会经济的不断发展，互联网的普及，加之在2024年出现了“双十一”购物促销活动，在网上购物的人们越来越多了，人们足不出户就可以购买到自己想要的东西，网购这种消费方式日趋盛行，由此也造就了“双十一”购物狂欢节。“双十一”发展历时六年，从2024年交易额0.5亿元到2024年双十一结束，天猫交易额达到912亿元。这仅仅是天猫双十一当天的销售数据，还没有包含京东、苏宁易购、唯品会、蘑菇街等其他电商平台的销售数据。每年剧增的庞大数据，不得不令人为之震惊。但是在这欣欣向荣景象的背后，也藏匿着不少问题。文章从“双十一”的兴起，成功及反思方面，就其存在的问题提出一些应对措施。

【关键词】双十一；网上购物；消费心理；营销策略；物流爆仓；支付安全

一、双十一的兴起及发展

其实，我们所谓的“双十一”就是每年的11月11日号，因为日期中的阿拉伯数字形似四根光滑的棍子，很特殊，因而被称为光棍节。在2024年以前单身男女们在这一天就会收到很多棒棒糖过节，但是现在各大电商天猫、京东、唯品会、亚马逊，就利用这个节日，来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度，因此这一天成为购物狂欢节。于是在2024年11月1日，阿里巴巴集团控股有限公司向国家商标局提出了“双十一”商标的注册申请，在2024年12月28日通过了并且取得了该商标的专用权，2024年10月末，阿里巴巴发出通知告知称阿里巴巴集团已经取得了“双十一”注册商标，此后经阿里巴巴宣布，天猫就“双十一”商标享有专用权、受法律保护，如果其他商家使用这商标并且没有得到阿里巴巴集团的授权，就视为侵权行为，将会受到法律的处分。从2024年到今年2024年已经发展了6个年头了，每年的11月11日这天，天猫商城的销售额逐年增加，最开始2024年销售额为0.5亿元，2024年提高到9.36亿元，2024年天猫商城双十一的销售额达到33.6亿元，在2024年，双十一总销售额上升到191亿元，其中天猫商城交易额为132亿元，2024年11月11日，数据显示在凌晨55秒的时候交易额就已经突破了一亿元，这天结束的时候交易额为350亿元，2024年的时候在下午13点31分的时候，交易额就已经突破了去年的记录，为571亿元。在2024年，天猫商城又创下新高，4万多个全球商家带领3万多个品牌600度万种货品，在水立方的数字大屏上不断刷新记录。1分12秒，2024天猫双11交易额超过10亿，只用了17小时28分天猫双11交易额突破719亿元，在2024年11月12日凌晨公布天猫双十一全球狂欢节最终成交金额达912.17亿元。这些数字的迅速增长可谓是令人瞠目结舌。

二、双十一取得成功的原由

每年的双十一成了一个标志性节点，成了商家制胜法宝，成了销售的人间天堂，成为了购物者的人间天堂，也成为一个销售商、供应商、物流商的必争战略要地。利用节假日来进行促销活动，以此提高销售额，这是常见的营销方式。每年的七夕节、情人节，市场上就会大量出售巧克力、玫瑰花，刺激消费者需求，增加销售量。在5月1日，十一国庆节，及春节的时候，各大商场都会以各种各样的形式来进行促销活动。可是令人疑惑的是为什么就选在11月11日这天了？同样都是节日促销方式，为什么双十一这天就会取得这么骄人的成绩，原因有以下几个方面：

（一）消费心理分析

1.心理激励，“双十一”原本是光棍节，许许多多的单身男女们在这一天往往会受到很多来自情侣们的打击，看着别人甜甜蜜蜜，自己只能一个人默默的喝着闷酒，并且还要在这天所谓的单身节里受到嘲讽，例如来自一些语言攻击，“颤抖吧，单身狗！”光棍们的内心的是极其不舒服的，甚至是极度反感的。正是由于这样一些商家们巧妙的抓住单身狗们这样的心理，提出“光棍节，我们除了购物还能做什么？”等这样类似的宣传口号，促使很多单身男女们加入到购物狂欢节中。

2.电商利用消费者求新求奇心理刺激消费，中国人有很多都是经不住诱惑的，喜欢贪点小便宜，看到打折降价商品就会有想买的欲望，更别说双十一这天给出了5折的诱惑，当然是毫不犹豫提前好几天就选好东西加入购物车，就等11月11日这天凌晨刚到，就开始疯狂的抢购商品。

3.消费从众心理，在“双十一”即将到来的时候，各大电商就通过电视、网络等媒体多方面、全方位的宣传促销活动，刺激消费者的购买欲望。于是在这种浓烈的氛围中，面对各种打折商品的诱惑，很多消费者群体就很容易冲动，人云亦云，盲目的购买。这种从众消费心理是“双十一”巨大交易额的推动力。

（二）需求理论

1.需求价格弹性，指的是需求量对价格变动的发生变化，二者是反比关系。经济学上把价格变动对需求量变动的影响程度称为需求价格弹性，就是当商品价格发生变化的时候，对这种商品的需求量会发生多大的变化，如果变化越大，就是富有弹性的商品，反之，变化越小就是缺乏弹性的商品。日常生活必需品大多是缺乏弹性的商品，价格变化对其需求量影响不大，大米、食用油这样的例子多不胜数。但是在“双十一”这天天猫打折促销的大部分都是一些衣服、鞋子、箱包等非生活必需品，它们都是属于富有弹性的商品，价格的变化对需求量是有很大的影响的。电商们利用经济学理论，在“双十一”这天，对富有需求弹性的商品衣服、鞋子等商品进行折扣促销，五折、三折甚至是达到一折的时候，就会促使消费者增加对这些商品的需求，从而达到增加收益的目的。

2.收入水平，高消费需要高收入与之相比配。宏观经济学之父――凯恩斯也认为，影响消费水平的决定性因素是收入水平，并把消费和收入之间的关系表示为c=α+βγ（0

（三）成本分析

淘宝、天猫、京东、唯品会等电商上面的商品相对于实体店来说，价格比较低，这是因为低成本导致低价格。其主要体现在：

1.低廉的人工成本，在网上开商店，电商只需要雇佣几个懂得网络技术的人员和客服人员就可以进行商品的买卖，人工成本低；但是实体店铺就需要大量的员工各司其职，才能实现经营运作，人工成本较高。

2.电商不需要缴纳高昂的店铺租金，电商每年只需要向淘宝网缴纳一定的服务费，这跟实体铺经营的租金相比较，就如同小巫见大巫。其次，网上销售商品，电商的税收问题还没有一个明确规定，因此可以节约一大笔税收成本。最后，网上销售商品的电商不需要大量存货，不需要建立专门的仓库，存储成本也大大降低。

（四）节日营销策略

节日营销策略，是非常时期的营销活动，是有别于常规性营销的特殊活动，它往往呈现出集中性、突发性、反常性和规模性的特点。抓住消费者的节日消费心理展开销售计划，对其定价、促销，再加上广告、宣传对产品、品牌进行推广活动。电商奉行“有节过节”的原则，但若是没有节日，他们就会绞尽脑汁造出一些节日来，从而充分体现出节日营销的强大优点，增加销售。对于“双十一”节日营销，因为这天一是处于秋冬换季的时间上，秋季有很多换季商品需要进行促销，还有消费者需要够买置冬的衣服，电商新产品的推广，二是每年的11月中旬，处于国庆黄金周和圣诞、元旦等盛大节日消费旺季之间，购物欲望较强。

近年来快递行业的快速发展，为双十一狂欢节提供了重要的基础，也为电商的持续繁荣提供了有力的支撑。

三、狂欢购物节背后存在的问题

发展至今，双十一的销售数据越来越耀眼，越来越多的消费者被卷入双十一的洪流中，全名参与疯狂购物。“你购物了吗？”是双十一尤为流行的一句见面问候，可想而知，购物街有多么的疯狂了。但是双十一带来的旺销压力，在网民的抱怨及声讨中早已浮出水面，存在着许多问题，集中表现在以下方面：

（一）出现虚假报价，商家信誉不高

参与双十一活动的电商和消费者逐年增加，在网络上销售，市场准入门槛较低，使一些不良商家混进来了，因此一些不良竞争的问题也逐渐暴露，有以下行为：一是出现虚假报价的情况，有些奸商会先提高商品售价价格然后参与促销活动的行为方式，而导致折后价格实与原价相差无几，甚至高于原价。二是会虚报库存量，本来这个商品没有这么多存货或者是已经销售完了，但是商家却没有将此商品下架，等消费者拍下后，商家一直跟消费者使用拖延战术，迟迟不发货，甚至是叫消费者等进货后再发货。三是以此充好，以假乱真，拿一些质量较低、假货鱼目混珠，使消费者的权益受到损害，会造成大量的退货。四是有些商家为了提高自己的销售量，让更多的人来购买，就雇佣一些水军来刷销量、给好评，或者是想出只要买了此商品的用户，如果全部给好评，就可以得到返现，这样会误导消费者。如此一来，消费者会对商家产生不信任，会流失一些顾客。

（二）物流爆仓

由于快递物流行业的发展水平与其市场需求之前存在偏差，“双十一”存在的一个严重问题就是物流爆仓。“双十一”当天的交易量特别大，许多快递公司硬件基础设施差，设备不完善，机器经常会出现故障，导致订单不能及时处理。由于快递员的工作技术含量较低，因此大多数快递员工的文化程度较低，并且没有专业化的培训及管理制度，致使服务质量跟不上发展的速度。再者快递物流成本较高，特别是顺丰快递，因为其速度快，快递费用跟其他行业相比就比较高，同时很多快递物流行业中小企业缺乏规范化、制度化的管理，遇到双十一这样订单较多的时间，就会导致手忙脚乱，工作效率低下。

（三）支付的安全性

双十一购物狂欢节是否能顺利进行，是否能畅通无阻，其中至关重要的一环就是支付渠道的安全及畅通。当今时代网络越来越发达，很多用户都在使用支付宝、网上银行带来的便捷支付愉悦，但是黑客技术也发展迅速，会带来个人隐私的泄露，网上支付缺乏安全性。也许有些不法分子会趁双十一这天，黑入支付网站，骗取消费者的钱财，引起消费者对网购资金安全性的质疑，影响购物的正常运行。其次，在双十一凌晨的时候，大家都开始抢购，网速、支付系统、平台系统稳定性的问题，会使支付系统暂时瘫痪，一时半会消费者无法支付成功，无法抢购到商品。

（四）监督机制的不完善

上面所述存在的问题中，其很重要的一个原因是由于缺乏监督机制或者是监督机制不完善。网络上销售的监督方一是电商本身的自我约束、自我管理。二是政府的监督与管理，但是政府对网上销售监督与管理显得很麻烦，处理起来较为繁琐，往往要耗费很大的精力与时间去处理。

（五）税收难以控制

众所周知，国家财政收入来源之一就是税收，电子交易活动因其没有固定的场所等因素，致使国家控制和收取电子商务税金得不到保证。正因为不用交税收，使很多不法分子可以利用电商的平台来骗取消费者的钱财，出现很多诈骗事情。没有固定的税收制度来进行约束，这不仅对消费者危害严重，对国家也有不小的损失。

（六）电商之间的同质化

电商之间的同质化也愈演愈严重，抢占用户、打广告。去年还发生了天猫因为京东侵权使用“双十一”商标还掀起了一场商标争论大战，结果最后京东战败。因为这个更加把电商竞争推向了“你死我活的”的地步，竞争上演激烈。

四、相关的应对措施

如何健康发展双十一购物狂欢节，如何可持续发展双十一，这都是值得思考的问题。现提出以下对策：

1.建立健全专门针对电商的法律法规，完善的平台约束机制和政策法律制度规范交易秩序，营造良好的网上购物氛围。对电商进行制度化管理培训，规范其行为，针对商家虚报库存量、虚假降价、刷销售量刷好评等行为，应加强监督，对其违反者进行高额的罚款和刑事处分。还可以建立监督体制，对发现商家不良行为进行举报的消费者可以获得嘉奖。

2.对于快递物流行业，应提高物流基础设施建设，跟上市场需求的步伐，加强培养人才，可以开展一些培训班，培训教导快递人员，提高工作效率。出台一些与电子商务相匹配的法律制度，包括物流配送制度、社会安全保障制度以及解决纠纷有关方面的制度，使消费者有一个舒适、安心的购物环境。

3.保障支付安全，扩大及完善支付消费系统，尽量减少双十一当天支付系统瘫痪的事情，让消费者安心、愉快购物，体验不出门就能买到东西的便利。

4.完善税收制度，针对电商这一块，制定专门的税收制度，可以效仿美国参议院原则性通过的《市场公平法案》提案，使其电商依法纳税，履行自己的义务，增加国家财政来源，同时也可以减少不法商贩，减少他们利用电商平台骗取消费者钱财的机会。

五、结束语

从2024年以来，连续六年的不断发展，“双十一”已经成为了每年全民动员的购物狂欢节盛宴。但是需要电商、政府、社会共同的监督，做好相应的应对措施，才能使双十一这个购物节健康长远持续的发展。

参考文献

[1]李苹绣.双十一现象形成原因及所存在问题探析[j].中国商贸，2024.[2]杨莉.基于管理经济学视角的淘宝双十一成功分析[j].商场现代化，2024，（19）.[3]袁宁.网络双十一购物狂欢节现象思考[j].中外企业家，3013，（33）.[4]2024天猫双11交易额24小时数据|2024天猫双十一全天交易额数据直播.作者简介：谭肖肖（1995-），女，重庆人，在读本科，研究方向：电子商务经济。

**第四篇：2024双十一购物狂欢节主持词**

2024双十一购物狂欢节主持词范文（精选5篇）

主持人在台上表演的灵魂就表现在主持词中。在一步步向前发展的社会中，越来越多的场合都需要用到主持人，主持要好好准备自己的主持词，以下是小编帮大家整理的2024双十一购物狂欢节主持词范文（精选5篇），欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

双十一购物狂欢节主持词1

尊敬的各位领导、各位会员、市场商户朋友们：

今天我们相聚在这里，共同庆祝xx市电子商务协会挂牌成立，在此、请允许我代表、xx市电子商务协会的同仁们，对在百忙之中参加揭牌仪式的各位领导、各位朋友表达最诚挚的感谢！

随着市场经济的深刻变革，我们正赶上了传统经济销售模式向网络销售转型的时机，今年双十一淘宝商城一天的销售额就达到了191亿元，仅仅一个全友家居，双十一日销售量过亿元。事实正如马云所言，五年内我们不做电子商务，我们将无商可务。网络销售模式必将颠覆传统的销售模式。

电子商务发展的成功经验，告诉我们，网络直购必将作为一种极具生机和活力的`新型业态，在市场经济的激烈竞争中占据主流。成为我们谋求可持续发展的必由之路，我们将和大家一道，群策群力携手并肩，积极探索电商经济发展的新路子。

协会将从以下四方面开展工作：

一、搭建网络平台；广州是千年商都，我们协会将在商务局及市场建设服务中心的指导下，首先为市场的商户，又快又好的搭建、搞好网络销售项目。争取一年内建立优秀网店200家，销售过千万的旗舰店3家、同时，我们协会将按照商务局的要求，努力在一年内为我市企业建立网络销售旗舰店50家，使企业在网络上不但要有形象店，而且还要有带来丰厚利润的销售旗舰店。使会员和商户在新型经济销售模式中成为强者。

二、提高商户素质。与电子商务先进的地区相比，我们的起步已经晚了3~5年，我们将每月举办3期免费培训，手把手的传授电子商务知识，快速提高企业和商户、适应信息化时代的素质，力争用最短的时间缩小与先进地区的电商差距。为我市的经济发展做出贡献。

三、帮助解决商户的融资问题。在全球金融危机的大背景下，我们协会将协同青岛招商银行在融资方面给予业户大力支持，以联保的形式，解决会员及商户部分资金短缺问题。

四、积极参与慈善事业。在共同做好协会及行业工作的同时，积极参与我市的慈善事业，投入救助孤老病残家庭的活动中，为我市的慈善事业奉献出爱心。

尊敬的领导和会员们，协会成立后，我们一定不会辜负大家的期望，我们将按照十八大的要求，为我市的小康社会建设，贡献出xx市电子商务协会应有的力量。

最后祝各位领导及在座的各位朋友，身体健康、生活幸福，生意通达、财源茂盛。谢谢大家！

双十一购物狂欢节主持词2

尊敬的老师亲爱的同学：

大家晚上好！

我是网络部的`赵富昌，今天很荣幸能代表大一新生在本届蓝眼睛协会总结大会上作为新生代表发言。当我们踏着秋风走进师大，当我们不约而同的成为一名蓝协人时。我们将注定共同经营这个大家庭——蓝眼睛协会。冬雪掩盖了我们昔日忙碌的身影。在一行行的足迹中我们已经在蓝协这个大家庭生活了半学年。光阴似箭，日月如梭，在晶莹的雪花里，即将掀开新年的帷幕。我们的蓝协和我们一样又长了一岁。当凌冽的寒风在耳边滑过时，我们可曾想过，日复一日，我们学到了多少。月复一月，我们收获了多少。当我们从蓝协的眼角滑落的时候，当我们从蓝协一路走来的时候，只是我们不曾发现自己正在一步步的脱变着。脱掉了那一层幼稚，脱掉了那一层莽撞，推掉了那一层狂放不羁。变得稳重、变得自信、变得更加成熟。今天，就让我代表大一新生说说我们在蓝协的这些日子里的所见、所感、所获。

想起我们站在师大附中的讲台上，和可爱活泼的小朋友一起做着有趣的游戏，潜移默化的传授着关于保护海洋知识的场景时。我就格外的欣喜。原来美丽的海洋是如此的令人向往。但欣喜的背后不免流下心酸的泪水。因为美丽的海洋正在被污染侵略，蹂躏。希望我们能携手保护海洋，但单凭我们的绵薄之力很难挽救我们的瑰宝——美丽的海洋。只有每个国人的心中种植保护海洋的意识。才能斩断海洋污染形势的进一步恶化。所以，身为蓝协人的我们将宣传保护海洋的责任毫不犹豫的扛在了自己的肩上。

11月11日。大家还记得吧。我们的光棍节，我们的双十一。用三个空矿泉水瓶子，换一份绿色偶遇的宣传语是不是历历在目。令我惊讶的是竟然有那么多学生拿着空矿泉水瓶子换一份相守的幸福，一个情感的港湾，一个知心的恋人。可见关爱海洋在师大人心中早已深深扎根不可动摇。这是我们每个蓝协人值得骄傲的地方。因为，他们爱护海洋的行动在见证着我们的努力。在装饰着我们在保护海洋方面取得的硕果。当我们把收的集每一个空矿泉水瓶子摆成一个以双十一为瞳孔的眼睛时，我们每个人脸上洋溢的笑容能汇成一片幸福的海洋。因为淡蓝色的矿泉水瓶子摆成的眼睛不就是我们的蓝眼睛嘛，低碳环保。因为我们团结协作，因为我们各显身手，因为我们用爱将双十一托起。所以，我们在蓝协这个大家庭每一天都过得充实，快乐，幸福……

双十一购物狂欢节主持词3

尊敬的各位领导，亲爱的队员们：

大家好！

11月11日，“双十一”又如约而至，近年来随着“双十一”被人们热捧，越来越多的商家也把握商机，网络销售和消费越来越热。据阿里巴巴提供的数据显示，在刚刚开始的两分钟里，天猫平台的销售额超过10亿，其中无线客户端交易额超过半数。而在去年，一分钟内有1370万人涌入天猫，其中34万“剁手党”抢到了宝贝，成交1.17亿元。

可谓如此疯狂的网购，让很多人晚上期待开抢，期待低价，期待这一天的到来。身边也有很多朋友，相约等待“双十一”，在几天前就在网上选购自己喜欢的商品。其实我想说：网络消费，还是带有一定的超前性和盲目性，利用价格的优势吸引消费者，在我们都作为生活中的消费者，应该要学会理性消费，合理消费，适当消费。

首先，消费要趋向理性。我们都知道，网购虽然快捷方便，所选商品种类齐全多样，供消费者选择的空间和自由都很大，但是由于不是实际选购，不能亲自感受商品的质地和材料，在选择上会有一定的差距，很可能看着好看，但实际却不是自己需要的或者心仪的商品。人们在网购的时候，会因为视觉冲击而盲目选择，导致消费的不理性。无论网购有多少优越性，我们还是呼吁消费要理性，避免盲目消费。

其次，消费要合乎需要。如今社会，人们的基本生活水品都已很好。手里剩余的钱多了，就会提升自身消费，那么也就会买自己实际不需要却又喜欢的东西，其实这些并不是实际生活中需要的，甚至买回来都不会再喜欢，所以人们不能因为一时冲动而买很多并不是用的东西，到头来花了钱还没有任何用处。因此，消费要以自己的需要为前提，如果是生活中必须要用的东西，在“双十一”这样的促销日期里，建议消费者去买物美价廉的东西。

最后，消费要遵循适当原则。网上购物因为并不能看到实物，所以很多人买这件商品的主要信心来源于购买相同物品人们的评价。看着评价多而且都是好评的时候，就会增加购买的信心。尤其在这样的时候，很多人，尤其是女性就会疯狂的购买，每年的“双十一”过后新闻总会报道一些因为过度网购而出现的社会现象，比如引起家庭矛盾，夫妻矛盾甚至更多，都是因为人们并没有适当消费而导致的。

在生活越来越好的今天，我们并不反对人们去消费，去网购，但是我们在消费的同时，一定要遵循必要的原则，不要失去理性，不要过度消费。让这样的日子成为人们能够买到物美价廉商品的好日子，让网络商家更加诚信，也让消费者享受到更加周到的服务。卖家高兴，买家开心，才是“双十一”应该有的景象。

双十一购物狂欢节主持词4

尊敬的各位领导，亲爱的队员们：

大家好！

每年的双11，都是网购的好时机。这一天，全国甚至全世界的人们都在网购;这一天，淘宝、天猫、阿里巴巴等大型电商打折打到爆;这一天，几乎每个人都在网上疯狂的抢购东西;这一天，几乎成了全世界的购物狂欢节!

我也期待着这一天，因为最近我要买几样东西，就等双11了。我准备买四样东西，分别是书包、单靴、乒乓球拍和妈妈的皮包。但我双11还要上学，所以没有在凌晨抢购，而是在双11中午放了学我才上网。

中午，我回到家，一吃完饭，直奔电脑。我在天猫主会场一搜，哇!各种漂亮的`书包琳琅满目，目不暇接，看得我眼花缭乱。最后选了两个书包，一个是淡蓝色的，另一个是黑底白花的，最后我选择了黑底白花的。又买了一双黑色的单靴，妈妈的黑皮包和一副球拍。买完东西，我满怀期待地上学去了。

11号下的单，16号以前全都到了。样子都不错，美中不足的是都有味道。单靴有味道，球拍也有一股怪味，妈妈的黑皮包味道最大，让我最搞不懂的是为什么帆布的书包也有一股酸唧唧的味道，而且还很浓。不过书包在阳台上晒了几天，又在水里泡完晾干后，味道去掉了些。可是到如今，妈妈的黑皮包还在阳台上挂着散味呢!

通过这次双11购物，我对这个购物狂欢节的认识也回归了理性：网购的好处是种类繁多，选择余地大，但质量不敢保证，比如怪味问题在实体店一般不会发生;在实体店因为能看得见摸得着闻得到，所以一般来说质量还是可以得到保证的，但款式样式不一定有你心怡的那一种哟。

套用一句话，我想对大家说：网店有风险，网购需慎重!

双十一购物狂欢节主持词5

尊敬的各位领导，亲爱的队员们：

大家好！

大学是培养正确消费观念的重要时期，大学生对于购物狂欢节更当理智清醒，这有助于树立正确消费观念，增强自己的财务管理能力。进入大学生活，许多学子在月初捧着得之不易的生活费，大概也持有这个月一定要理性消费，月月有余的想法。他们拥有相对自由的财务安排与消费选择能力，但由于阅历较浅，他们并不具备成熟的资金处理能力，也基本只有家庭提供的有限生活费，因此我们常常可以听到“吃土”“月光”这样的抱怨。

既然如此，学子们自身便不具备肆意挥霍的`能力。也许当初正是想要追求实惠，所以广大学子才如此热衷于“双十一”的打折促销大狂欢。但在“购物优惠狂欢节”这一被电商装得无比花哨的华美袍子下，难道就没有暴利与商机的虱子蠢蠢欲动吗?我们被“担忧遭受损失”这种心理暗示操纵而去消费，看似是在追求实惠实际上购置了一大堆价格低廉却并无用处的用品。

“购物狂欢节”一定程度上具有诱导与迷惑性，阅历浅薄的学子们更容易受到电商欺骗。与其称双十一是“剁手节”，不如说在这一天，学子们将平时积攒的消费欲望或消费需求集中释放。但独立于物欲之外的清醒理智却可以帮助计算出非必需品的价格与其带来的满足度再做出购物与否的判断，不因为受到价格的引诱花冤枉钱。而在物欲横流各式资讯冗杂的现代社会，大学生在采购的狂欢中保持理性态度无疑又是对自己的保护，是培养成熟消费观念与理财能力的重要一步。

不能否认的是，我们的确可以在双十一购置到物美价廉的产品，要做到理性消费，最好的办法是提前预测未来几个月的消费需求，制定相应的消费规划。在物色产品时避免“被低廉价格吸引而将其加入购物车”这种冲动行为，好比购置寿命有限的电子产品，由于双十一物流延迟等种.种原因，产品的使用受益效果与采购成本并不能完美匹配，只是一种白白的资金损失。对于购物狂欢节的清醒理智，实际上体现出自身消费观念的理性，对待双十一的正确方法，亦可以活用到管理自身日常消费的行为方面。

不论是日常还是狂欢节，都需要克制消费欲望。大学期间需要投资自己的时段并不只是眼前，为了尽早坚定人生方向，有必要认识到什么对自己能力发展确实有用，什么可有可无利用效率不高，不被所谓的优惠迷惑，是理性消费也是对自己负责。况且为了争抢优惠红包而不眠不休，将夜晚宝贵的休息时间虚掷于疯狂的一次性购物，实在可惜。时间便是金钱，再多的优惠也无法换你次日一早上的神清气爽。因此，买前三思克制消费欲望，从而提升自控力并培养独立管理金钱的能力，做到节约勤俭，这相当于无形中为将来的自己存了一笔钱款。

**第五篇：2024淘宝天猫双十一\_分享购物心得及技巧**

双十一来临，我和伙伴都要换新了

淘宝天猫双十一，对我们这些购物控来说，是个盛大的购物狂欢盛宴！2024即将过去的一年中，下馆子——我们单身一族狂欢的时刻，还有一个更让我们购物控疯狂的——就是上淘宝天猫去血拼：有用的，没用的都淘了一大堆，玩的就是刺激，玩的就是心跳。

今年，双十一也就快到了，这让我们这些购物控伙伴们好期待，好心急，默默的数着日子一天天过。现在我们唯一的休闲时间也有了必做的事，那就是上天猫去“物色”好的宝贝，先收藏，因为一到了双十一当天，我们就可以打开淘个痛快，而不用再去迷茫的找了。但今年有点小小的改变，就是我不再下馆子去庆祝单身了，因为有个傻男生说双十一要送我好多好多东西。还有一点改变，就是我不再买一些没用的东西回去了，我决定，我要买更多的有用东西回去。

今年，我想换掉的东西太多了，身上的从上到下全都想换掉，还有用的都换掉，所以一直在找宝贝收藏。手机、衣服、鞋子、抱枕等等，找了好几天，对比了好几天，手机、衣服等都已确定下来了，也收藏了，就是鞋子还有几样东西没有确定下来。日子越近，心就越急，急买不到好的，急买不到更优惠的，也着急错过了优惠和更好的礼物。

还好，就在前天，那个傻男孩和我的小伙伴向我推荐了一家，我马上就收藏了，这让我和我的小伙伴都惊呆了：低至3折，还有抵金券，还有礼送还有2024年的优惠券派发„„我真的傻眼了，白送的都不要，那难道要花钱去买吗？所以我也不用去对比了，就这个吧。最近这牌子也挺火的。

每年的双十一都有惊喜！今年的双十一惊喜最大！向你们透露下吧，喜欢的菇凉们可以去共享下，这品牌就是：SVNI莎维妮！也希望大家共享下你们找的好的东西！绝对让你们够惊喜，够惊讶！错过了，不要怪我没有告诉过你哦！接下来，作为一个资深的购物控的我，再分享一个购物技巧哦，为了避免双十一那天自己看中的商品被抢完了，建议提前把中意的商品加入购物车，到双十一那天再一键购买哦！

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