# 2024年淘宝双十一活动方案策划

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-08-17

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧2024年淘宝双十一活动方案策划一双...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**2024年淘宝双十一活动方案策划一**

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商场，我们需要抓住双11购物狂欢这一概念，在11月气温下降时机开展冬装促销。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出实体店的特色。

一、活动主题

双11大决战——\_\_百货开启中国购物节!

二、活动时间

\_\_年11月8日(周六)—11月11日(周二)共4天

三、送礼处：三楼宝缦家纺旁

三、活动内容

\_\_百货11月11日史无前例，重磅出击，双十一大决战，向电商宣战，比网购更优惠!

1、重磅消息：10元现金礼券来了，看你抢不抢!!!

领券方式：①凭“双11”短信领取;②关注“\_\_百货”官方微信，回复“1”获得电子券一张，凭电子券领取纸质礼券;③凭VIP贵宾卡直接领取;每人每种领券方式限送2张;

礼券仅限\_\_百货1-3F使用，黄金珠宝、钟表眼镜、特价、租赁专柜及明示专柜除外;

礼券不得跨柜使用，满100抵用一张，满200抵2张，单件商品限抵2张;

礼券一次性使用，不找零，不兑现，由收银台收银员收取;

“接券”或“不接券”专柜需明示;

领券时间：11月4日至11月11日礼券使用时间：11月8日至11月11日

领券地点：\_\_百货一楼总服务台

2、迎战双十一，血拼到底

1F皮鞋箱包:百丽全场新款4、5折;\_\_单鞋100元/双;\_\_新款5折起，特价160元起，\_\_新款4、8折;\_\_新品5折起;\_\_新款单鞋5、5折;\_\_新款5、5折起;\_\_新款5-6、8折;\_\_新款6折;\_\_特价50元/双;\_\_特价4折;\_\_新款99元起;\_\_新款5、8折起

1F男装:全场新款6折;\_\_新款7折;\_\_新款6折起，特价158元起。

1F玉器饰品：\_\_全场3、8折;\_\_坊手串8、8折;

活动期间凡在\_\_百货1-3F购物现金实付金额满500元起可换取多级好礼，当日小票可全额累计，隔日无效，单张小票不可分零,礼品以实物为准，数量有限，黄金珠宝、钟表眼镜、租赁专柜、特价及特别明示专柜不参与。

四、礼品设置

1、满\_\_送消费券。

2、满\_\_送饮食券。

3、满\_\_送精美小礼品一份。

**2024年淘宝双十一活动方案策划二**

一、前言

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10% ，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐“提升他们购买欲望，最终交易成功。

二、活动的时间：

20\_\_年11月1日—20\_\_年11月20日

三、促销活动的目的：

1、快速让消费者认识，接触志达家居布艺专卖店。

2、提升志达家居布艺专卖店的销售业绩。

3、提升志达家居布艺品牌的知名度及美誉度。

4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

四、活动主题：

\_\_

五、促销活动的对象：

1、 活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。

2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。

六、促销活动步骤：

1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主

2、新楼盘业主凭赠券及任何的业主证明文件到专卖免费取得精美礼品一份

3、业主填写一份资料档案表

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

七、促销活动单张内容。

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值138元的“个性咖啡器具”一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。(时间20\_\_年5月1日～9月31日)

2、顾客凭促销单张或志达家居布艺“收藏一生”的服务存折，可享受折价后再95折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。谢谢您的支持。

**2024年淘宝双十一活动方案策划三**

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年淘宝双十一活动方案策划四**

一、活动背景：

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20\_\_，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典!

20\_\_年的“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20\_\_“万众商城”及小九城市WiFi新时尚。

二、活动目的：

在11月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

三、活动方：

主办方：

承办方：

协办方：

四、活动时间：

20\_\_年11月11日开幕

五、活动地点：

张掖市中心广场

六、参会单位：

\_\_

七、活动造势：

宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班;后续服务。

八、活动流程：

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市WIFI、微网址

商家报名时间：20\_\_年10月27日08:30:00-20\_\_年11月1日18:00:00

商家审核时间：20\_\_年11月02日08:30:00-20\_\_年11月6日18:00:00

活动启动时间：20\_\_年11月11日00:00:00-20\_\_年11月11日23:59:59

2、“双11”启动流程

20\_\_年11月11日09:30主持人致开场白

20\_\_年11月11日09:40各局领导及活动方讲话致辞

20\_\_年11月11日10:30狂欢节启动仪式

20\_\_年11月11日10:40狂欢节正式开始

九、活动内容：

1、你来我就送。万众商城102到不敢想。

2、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。

商家大会时间：待定

3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

4、工作人员筹备

5、硬件准备

活动场地、LED大屏、LED移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅x展架、商家展位。

十、安保准备：

**2024年淘宝双十一活动方案策划五**

一、促销主题：

疯狂底价脱单狂欢

二、活动时间：

20\_\_年11月1日—20\_\_年11月20日

三、活动地点：

\_\_家具城

四、策划说明：

光棍节是围绕【单】做文章的节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼

表白绝不能赤手空拳!

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个!

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到\_\_指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

1、编辑#活动内容待定#朋友圈分享你到活动现场/指定门店参加活动的照片即有机会参加床垫抽奖活动，每个仅限参与1次;

3、活动结束后将抽取1名幸运客户，奖励床垫一张;

4、中奖名单将于抽奖后在尚品宅配榆林官方微信上公布。

3、疯抢底价脱单优惠

绝配券：预约量尺送500元绝配券。

脱单特惠：

全屋正价商品满10000元，即送20\_\_\_元现金券;

正价柜类满20000元或以上，再减2024元;

正价柜类满30000元或以上，再减4000元;

正价柜类满40000元或以上，再减6000元;

正价柜类满50000元或以上，再减8000元;

脱单抄底折：

正价柜类满10000元以上，预存10000元，享惊喜额外9.5折;

正价柜类满20000元以上，预存20000元，享惊喜额外9.4折;

正价柜类满30000元以上，预存30000元，享惊喜额外9.3折;

正价柜类满40000元以上，预存40000元，享惊喜额外9.2折;

正价柜类满50000元以上，预存50000元，享惊喜额外9.1折;

活动当天到店再享神秘折上折，一脱到底;

凡活动当天到店，正价柜类满20000元以上，惊喜折后再享1%返点优惠。

【2024年淘宝双十一活动方案策划】相关推荐文章:

2024年淘宝双十一策划方案范文最新

双十一淘宝活动策划方案

淘宝商家双十一活动总结

2024年商场双十一活动方案 商场双十一活动方案模板最新

淘宝网店双十一营销策划书

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