# 2024年双十一活动内容策划（推荐五篇）

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-08-12

*第一篇：2024年双十一活动内容策划2024年的双十一马上要到了，如果你要做一份以促销为主题的活动策划方案，那么应该如何策划淘宝活动方案呢?以下是小编精心收集整理的双十一活动策划,下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。双十一活动策划1促销，...*

**第一篇：2024年双十一活动内容策划**

2024年的双十一马上要到了，如果你要做一份以促销为主题的活动策划方案，那么应该如何策划淘宝活动方案呢?以下是小编精心收集整理的双十一活动策划,下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

双十一活动策划1

促销，最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式，这种方式抓住了年轻人的思维特点，用与时俱进的方式推广了商家、和平台，是近两年来成功促销的案例之一。那么，在网络上，我们如何能够做到像淘宝商城的促销活动一样成功呢?怎么通过促销手段提升自己的成交额呢?

一、促销的过程：

1、确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

2、要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

二、制定促销方案：

⑴会员、积分促销：所有购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，会员不仅可享受购物优惠，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

优点：采用这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!

⑵折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销直接让利与消费者，让客户非常直接的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

A、直接折扣：找个借口，进行打折销售。

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会减少，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢?

建议：采用这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特殊性，直接的折扣销售容易造成顾客的怀疑，一般不建议使用。

B、变相折扣：免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹!

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者非常满意，一定要找相关产品进行组合。

C、买赠促销：其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种非常常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，高兴!

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到积极的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润减少了，但客户却不领情!

⑶赠送样品促销：

比较适合化妆品和保健食品。由于物流成本原因，目前在网上的应用不算太多，在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

⑷抽奖促销：

这是一种有博彩性质的促销方式。也是应该较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应注意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加。

b活动参加方式要简单化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参与。

c抽奖结果的公正公平性，由于网络的虚拟性和参加者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，并及时能过email、公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

⑸红包促销

红包是淘宝网上专用的一种促销道具，各位卖家可以根据各自店铺的不同情况灵活制定红包的赠送规则和使用规则。

优点：

可增强店内的人气，由于红包有使用时限，因此可促进客户在短期内再次购买，有效形成客户的忠诚度!

⑹拍卖：

拍卖是网上吸引人气最为有效的方法之一，由于一元拍和荷兰拍在淘宝首面都有专门的展示区，因此进入该区的商品可获得更多的被展示机会，淘宝买家也会因为拍卖的物品而进入卖家店内浏览更多商品，可大大提升商品成交机会。

⑺积极参与淘宝主办的各种促销活动：

淘宝不定期会在不同版块组织不同的活动，参与活动的卖家会得到更多的推荐机会，这也是提升店铺人气和促进销售的一个好方法。要想让更多的人关注到你的店铺，这个机会可要抓住哦，所以别忘了经常到淘宝的首页，支付页面，公告栏等处关注淘宝举行的活动，并积极参与!

三、营造良好的促销氛围

有效利用店铺装修、公告及留言，营造一种火爆的氛围。有些人做促销，店外宣传也做得很不错，可进店一看，扭头就走。就是店内氛围没做好。促销时和没促销时一个样，冷冷清清的，店铺公告没有促销，留言也没有促销信息，进入店内就感觉不到一点有人气、有促销氛围的感觉。促销要“有声有色”!冷冷清清，能留住客户吗?

四、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

双十一活动策划2

一、活动主题

\_\_狂欢夜

二、活动背景

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了?你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

三、主办单位

\_\_\_

四、活动目的为了促进协会成员之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节(所有单身年轻人的节日)开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。光棍节据说起源于800多年前，也就是\_\_\_年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

五、活动开展

(一)活动时间：20\_\_年11月11日晚上6：30-9：00;

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪;

(三)活动对象：\_\_全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人;

(四)活动内容。

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场;

(2)由外联部朗读光棍节宣言;

(3)玩游戏;

(4)由实践部表演一个节目;

(5)抽奖环节;

(6)玩游戏;

(7)由办公室、策划部、宣传部表演一个节目;

(8)在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》。

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征。

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要;

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求;

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的;

人员：一定要有男有女，比例不限;

裁判：一名，负责发号司令。

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算

(1)麦克风、音响、电等的租借：200元;

(2)小礼品：(具体看拉的赞助);

(3)小零食的费用：200元;

(4)制作邀请函的费用：50元;

(5)海报，横幅等的制作费用：150元。

七、活动流程

1、全体会员合唱(单身情歌)开场;

2、由外联部朗读光棍节宣言;

3、玩游戏;

4、由实践部表演一个节目;

5、抽奖环节;

6、玩游戏;

7、由办公室、策划部、宣传部表演一个节目;

8、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉。

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进?宣传，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家提供的小礼品以提高产品在学生心中的知名度，具体可由双方商议确定。

双十一活动策划3

20\_\_年双11活动已经进入冲刺阶段，今年的主题是全民网购狂欢节。保障品质、提升消费体验是今年淘宝商城双11首要保证的目标，为此淘宝商城已与商家及物流商提早沟通准备，并拟定了有效的解决方案。

实际上，从10月24日开始，淘宝商城双11前期活动已经拉开序幕——淘宝商城品牌特卖频道推出四天网购狂欢促销，现金红包提前派送，全场买满300元可以送600元，在不仅如此，在品牌质量保证、价格优惠的前提下，推行指定时间送货到门。

由此可见，与去年不同的是，今年淘宝商城双11将更加注重对于消费者的购买体验。淘宝商城对参加双11的商家对服务上有更高要求，比如参与的商家必须达到一定的店铺评分，商品不允许超卖，指定时间内必须发货，虚高价格再打折将受重处。同时，为避免去年的“爆仓”情况，淘宝商城已经与几大物流公司达成协议，让所有的双11商家能优先发货，且对双11的包裹特别贴上标签优先处理，保证消费在整个购物流程中的更好的体验。

此次双11将有数百万件商品同场亮相，包括当季新品在内的商品全场5折。而且，卖场不仅局限在淘宝商城，还将延伸到类似库巴网、新蛋网、1号店等40家外部B2C网站上。此前的9月19日，淘宝商城刚宣布开放平台战略，38家B2C企业集体进驻淘宝商城。可以预见，淘宝商城要把今年双11变成整个互联网的狂欢。

商城内部资料显示，今年涉及的参与者更加多样，商品更为丰富。已经有数千商家及数百万件商品将出现在双11大促中，涉及家装家纺、服饰、鞋包、化妆品、食品母婴等多个类目。不仅如此，所有参加的商品将会打上双11狂欢标志，便于消费者识别购买。

“此外，汽车这样的大金额产品也将参与此次大促的五折销售，这是线下任何一家4S门店都无法做到的。”据悉，淘宝商城将提供现代、通用爱唯欧，荣威，名爵，熊猫，polo等24台汽车参加半价销售，这将成为双11乃至所有促销历金额商品、最低折扣销售的首创。

不论是价格、品质还是服务体验，此次双11都会更加落实对消费者保障。为了让对消费得到更多的实惠，淘宝商城还将推出商城会员保障，凡是在期间激活淘宝商城会员身份的用户，就可以免费得到退货保障卡，如果买的商品不满意退货，用户可以凭退货保障卡得免邮费退换货。

此外，消费者还可以通过“顶”自己喜欢的品牌，就有可能获得狂欢节现金红包，顶满100个品牌，甚至可能赢得免单的机会，也可以邀请好友分享自己的购物，成功邀请好友参与网购的人，可能通过抽奖赢得去迪拜旅游的机会。

20\_\_年淘宝商城双11大促，单日交易额9.36亿;2家店铺超2千万;11家店铺超千万;总共181家店铺过百万，创造了商业的一个神话。我们了解到，因为去年双11带来的震撼，今年许多商家提前半年就开始备货，联系仓储，接入高效的订单管理系统。一位商家说道，目前已经备货上千万，就等到双11爆发。

双十一活动策划4

一、活动背景：

“光棍节”是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为(“光棍”的意思便是“单身”)。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。

二、策划目的: 让单身成为过去式

三、活动内容：

1活动时间：\_\_年11月11日

2活动地点：聚吧

3活动人员：蒲公英e家---乐百汇部门

4面向群体: 西京学院全体学生

5活动类型：设点宣传，横幅宣传，四、活动实施方案流程：

1前期准备:与聚吧老板商谈，一起搞一次单生派对活动。

2购买单身节的礼物

聚吧具体活动安排:

1.主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

2.所有人合唱《单身情歌》开场

3.集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

4.踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

5.连续完成吃蛋糕+喝啤酒+吹爆气球，最后还要闭眼旋转15圈

速度最快者有奖

6.让同学用家乡话说一段对白，越经典的越好哦

比如：大话西游里的那个曾经有一段。。。

7.可以选两排人,3个一组,其中两个蒙上眼睛,然后喂对方食物(以柑橘为主),剩下能看的那人指挥.8.(1)十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄容等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

(2)十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

(3)十对之间进行悲伤情歌对唱大pk。把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

(4)评出大侠和女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

9.写纸条送祝福(各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。)

10.同学们一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体验等。

11.指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

12.总结，晚会圆满结束。

双十一活动策划5

一.可以拿出一部分产品来做促销，第1-3天优惠10%，第2-5天优惠15%，第5-7天优惠30%，这个优惠额度你可以自己定，也可以是送东西，有吸引力就行，尤其是最后一个阶段要有很强的爆炸性，但是需要注明数量有限先到先得，这样的广告打出去很有吸引力，而且客户看到后觉得数量有限，想等两天会担心卖完了一点优惠都拿不到，会着急出手，如果你觉得促销到一定阶段了就直接说优惠的数量已经卖完了，如果想优惠让业务员单独申请，也是可以吸引客户购买的。活动方面可以打个中国好声音的噱头，让客户参与活动唱歌，得分数就是优惠金额，或者是飙高音都行，大家参与了可以吸引人气，也花不了多少钱.二.首先要重视活动店门布置，要布置的隆重，色彩突出。比如：多拉条幅，在店门附近多贴海报，\_架感觉就没什么必要了，单张假如为了省事也可以不弄，有不少地方用彩车的形式，好像效果还不错，比单页好。有条件请个乐队，搭个舞台，热闹下也不错。选择活动音乐，这个也比较重要，是提升气氛的好方式，但音量不可太高，以适耳为宜。人员安排，统一服装，可向厂家要求广告衫，或者自己定做，要求所有出现在店里的人员都精神饱满，热情大方，有问必答，以礼待人。其次是活动内容：活动内容其实都是返利，让消费者有利可图。但以什么方式表现，让消费者乐于接受呢?

我提供两点供你参考：(具体情况不是很了解，你自己调整)

1、团购形式，多买多折，多买多送!

2、签售形式，邀请公司领导(业务员也行)在活动当天开展特价签售。

一、是证明了你的商品厂家正货。

二、厂家来优惠，价格真实。消费者买的放心、买的开心了。

\_不管你最终采用什么样的返利方式，基本的是让消费者乐于接受。

总之为三点：

1、恰当、到位的宣传。

2、热情周到的服务态度。

3、易于接受的活动内容。

2024年双十一活动内容策划

**第二篇：双十一活动策划**

活动策划是提高市场占有率的有效行为，一份可执行、可操作、创意突出的活动策划案，可有效提升企业的知名度及品牌美誉度。这是我为大家带来的双十一活动策划，希望对大家有所帮助。

双十一活动策划【1】

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——xx百货开启中国购物节!

二、活动时间

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

xx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“xx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xx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：xx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;xxx单鞋100元/双;xxx新款5折起，特价160元起，xx新款4.8折;xxx新品5折起;xx新款单鞋5.5折;xx新款5.5折起;xx新款5-6.8折;xxxx新款6折;xx特价50元/双;xxxx特价4折;xx新款99元起;xxx新款5.8折起

1F男装:全场新款6折;xx新款7折;xxx新款6折起，特价158元起。

1F玉器饰品：xxx全场3.8折;xx坊手串8.8折;

活动期间凡在xx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xx送消费券。

2.满xx送饮食券。

3.满xx送精美小礼品一份。

双十一活动策划【2】

一、活动主题：狂欢夜

二、活动背景

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了?你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“ 光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

三、主办单位

\*\*\*就业创业协会

四、活动目的为了促进协会成员之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节(所有单身年轻人的节日)开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。光棍节据说起源于800多年前，也就是11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

五、活动开展

(一)活动时间 11月11日。

(二)晚上6：30-9：00。

(三)活动地点 生活区c4楼前草坪。

(四)活动对象 校社联就业创业协会的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人。

(五)活动内容。

(1)全体会员合唱(单身情歌)开场。

(2)由外联部朗读光棍节宣言。

(3)玩游戏。

(4)由实践部表演一个节目。

(5)抽奖环节。

(6)玩游戏。

(7)由办公室、策划部、宣传部表演一个节目。

(8)在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》。

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征。

2、纸杯传水

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要;

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求。

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的。

人员：一定要有男有女，比例不限。

裁判：一名，负责发号司令。

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算

(1)麦克风、音响、电等的租借：200元。

(2)小礼品：(具体看拉的赞助)。

(3)小零食的费用：200元。

(4)制作邀请函的费用：50元。

(5)海报，横幅等的制作费用：150元。

七、活动流程

1、全体会员合唱(单身情歌)开场。

2、由外联部朗读光棍节宣言。

3、玩游戏。

4、由实践部表演一个节目。

5、抽奖环节。

6、玩游戏。

7、由办公室、策划部、宣传部表演一个节目。

8、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉。

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进?宣传，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家。

现场宣传：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家提供的小礼品以提高产品在学生心中的知名度，具体可由双方商议确定。

双十一活动策划【3】

一、活动目的双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之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

二、活动时间：11月7日至11日

三、活动内容：

折扣促销：

1、双11大牌美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11大牌美妆任你挑：大牌化妆品满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

O2O(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌百货折后满额立减，低至折上7折!

四、活动细则

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、xx高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元(面点王8.5折、客家人8折、芋仙人7.5折、面包乐园折扣7折券)，1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)。

2)秋冬配饰(围巾、帽子)。

3)床品冬被。

4)超市冬季火锅节单品。

VIP营销

VIP浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理VIP卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11·VIP顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)。

2、双11·VIP顾客免费玩：钻石卡VIP凭卡即可带小朋友至XX游乐园免费畅玩一次。

文化营销：

1、双11，马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起(4F影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准。

氛围布置：

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：双十一灯箱片、立式POP架。

费用预算(略)

**第三篇：「必备」双十一活动策划模板汇总**

【必备】双十一活动策划模板汇总六篇

狂欢夜

二、活动背景：

在每年的这一天，始终习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你愁闷的眼神表露出了你对美妙生活的憧憬！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“

完棍狂欢之夜”释放一下你久违的.给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要伴侣来劝慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们提倡健康、欢乐、自信、时尚、让生活可以更美妙！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把欢乐带给每一个人。

三、主办单位：

\*\*\*就业创业协会

四、活动目的：

为了促进协会成员之间的相互沟通，和增加凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互熟悉，释放自己，发挥自己的优势，增大信念。我们定于11月11日完棍节（全部单身年轻人的节日）开联欢晚会，为单身的伴侣么制造一个展现自己的舞台。完棍节据说起源于800多年前，也就是1116年11月11日，那天完棍总数达到创纪录的8条。如今完棍节不仅是校内趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于.的一种文化形态。在这里，盼望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热忱，展现自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起快乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美妙记忆。

五、活动开展：

（一）活动时间

20xx年11月11日

（二）晚上6：30-9：00

（三）活动地点

生活区c4楼前草坪

（四）活动对象

校社联就业创业协会的全体会员、邀请的嘉宾以及有爱好的路人

（五）活动内容

（1）全体会员合唱（单身情歌）开场

（2）由外联部朗读完棍节宣言

（3）玩嬉戏

（4）由实践部表演一个节目

（5）抽奖环节

（6）玩嬉戏

（7）由办公室、策划部、宣扬部表演一个节目

（8）在联欢会的最终大家齐唱《阳完总在风雨后》

嬉戏

1、自我介绍

姓名，最喜爱的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜爱的理由等．可关心大家相互记住名字和特征．

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最终的水的多少算胜败。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：略微宽敞一点就可以，没有特殊要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的人员：肯定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规章

在嬉戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

嬉戏开头前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布嬉戏开头，并叫出一个钱数（比如3块5、6块或8快5这样的），裁判一旦叫出钱数，嬉戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说叫出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，由于资源是有限的，人员也很少有机会能平均安排，所以动作慢的同志可能会由于少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，观察五毛(mm)先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

嬉戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立即知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算：

（1）麦克风、音响、电等的租借：200元

（2）小礼品：（详细看拉的赞助）

(3)小零食的费用：200元

(4)

制作邀请函的费用：50元

(5)海报，横幅等的制作费用：150元

七、活动流程：

1、全体会员合唱（单身情歌）开场

2、由外联部朗读完棍节宣言

3、玩嬉戏

4、由实践部表演一个节目

5、抽奖环节

6、玩嬉戏

7、由办公室、策划部、宣扬部表演一个节目

8、最终大家齐唱《阳完总在风雨后》互勉

八、商家宣扬

前期宣扬：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进?宣扬，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣扬。

利用邀请函宣扬商家

现场宣扬：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家供应的小礼品以提高产品在同学心中的知名度，详细可由双方协商确定。

双十一活动策划

篇2

一、活动主题：

“完棍不再有，用餐不寂寞”20xx双十一节日活动

二、活动时间：

20xx年11月11日

三、活动地点：

XX餐厅

四、参加方法：

凡是关注本餐厅微信的用户，皆可参加本餐厅最优待的微信营销活动。

五、活动平台：

依托赛风微赢-微信营销平台上的幸运大转盘、拆礼盒、微投票、优待券功能开展本次双十一完棍节微信营销活动。

六、活动形式：

1、“关注餐厅，完棍节礼物免费送”

凡完棍节当天到店关注餐厅微信hao即送：凉菜一份，饮料一杯，甜点一份。（每桌限一份。）

2、幸运大转盘，吃嗨双十一

用户在本公众平台回复“大转盘“即可有机会获得本餐厅细心预备的4-6人餐一份。

活动奖品：

一等奖：精致4-6人餐（468元）

二等奖：美食抵用卷（100元）

三等奖：剁椒鱼头（108元）

3、我要拆礼盒，既要对象也要吃

关注餐厅微信；

在餐厅微信平台回复关键字“拆礼盒”；

领取礼盒后，邀请3位好友关心拆开礼盒。

活动奖品：

一等奖：1+1双人套餐（256元）

二等奖：111元代金券一张

三等奖：招牌菜11元尊享一份（原价99元）

4、唱情歌，赢霸王餐

11月1日-9日，将自录的情歌以语音形式发送到公众号，由粉丝投票选出最悦耳的情歌，票数最多的前11位，可享受到店用餐1.1折的优待！

5、微信签到，坐享优待

凡是连续在微信上签到11天以上的（包括11天），即可获得价值111元的优待券一张（消费满500元即可用法优待券）

另：凡是参加以上活动并到店用餐的顾客，消费满111元即送玫瑰花一支。

本活动最终说明权归xx餐厅全部。

双十一活动策划

篇3

一、活动主题

xx狂欢夜

二、活动背景

在每年的这一天，始终习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你愁闷的眼神表露出了你对美妙生活的憧憬！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“完棍狂欢之夜”释放一下你久违的.给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要伴侣来劝慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们提倡健康、欢乐、自信、时尚、让生活可以更美妙！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把欢乐带给每一个人。

三、主办单位

xxx

四、活动目的为了促进协会成员之间的相互沟通，和增加凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互熟悉，释放自己，发挥自己的优势，增大信念。我们定于11月11日完棍节（全部单身年轻人的节日）开联欢晚会，为单身的伴侣么制造一个展现自己的舞台。完棍节据说起源于800多年前，也就是xxx年11月11日，那天完棍总数达到创纪录的8条。如今完棍节不仅是校内趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于.的一种文化形态。在这里，盼望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热忱，展现自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起快乐地度过，让我们的.笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美妙记忆。

五、活动开展

（一）活动时间：20xx年11月11日晚上6：30—9：00；

（二）活动地点：生活区c4楼前草坪；

（三）活动对象：xx全体会员、邀请的嘉宾以及有爱好的路人；

（四）活动内容：

（1）全体会员合唱（单身情歌）开场；

（2）由外联部朗读完棍节宣言；

（3）玩嬉戏；

（4）由实践部表演一个节目；

（5）抽奖环节；

（6）玩嬉戏；

（7）由办公室、策划部、宣扬部表演一个节目；

（8）在联欢会的最终大家齐唱《阳完总在风雨后》；

嬉戏

1、自我介绍

姓名，最喜爱的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜爱的理由等。可关心大家相互记住名字和特征。

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最终的水的多少算胜败。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：略微宽敞一点就可以，没有特殊要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的；

人员：肯定要有男有女，比例不限；

裁判：一名，负责发号司令。

规章

在嬉戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

嬉戏开头前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布嬉戏开头，并叫出一个钱数（比如3块5、6块这样的），裁判一旦叫出钱数，嬉戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说叫出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，由于资源是有限的，人员也很少有机会能平均安排，所以动作慢的同志可能会由于少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，观察五毛（mm）先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

嬉戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立即知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算

（1）麦克风、音响、电等的租借：200元；

（2）小礼品：（详细看拉的赞助）；

（3）小零食的费用：200元；

（4）制作邀请函的费用：50元；

（5）海报，横幅等的制作费用：150元。

七、活动流程

1、全体会员合唱（单身情歌）开场；

2、由外联部朗读完棍节宣言；

3、玩嬉戏；

4、由实践部表演一个节目；

5、抽奖环节；

6、玩嬉戏；

7、由办公室、策划部、宣扬部表演一个节目；

8、最终大家齐唱《阳完总在风雨后》互勉。

八、商家宣扬

前期宣扬：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进行宣扬，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣扬。

现场宣扬：

在联欢会中，进行商家与本次到会人员的互动环节，派送由商家供应的小礼品以提高产品在同学心中的知名度，详细可由双方协商确定。

双十一活动策划

篇41、优待券

采纳优待券促销的目的包括了销售促进的三大目标，与现金折扣不同的是这种方式能更多地吸引没有方案购买服装的消费者找到确定活动的终端进行消费。

方案一：在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优待券派发，并进行新产品说明，争取新顾客。

方案二：大型百货商场门前的产品小单页发放与优待券活动结合，虽有短期实际销售效果，不过会对品牌造成损害。一般不建议用法此种方式，除非竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三：可与产品品尝相衬的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优待券，并进行产品销售。

2、现金折扣

对于服装行业而言，打折是促进活动运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折扣。在购买后供应折扣更能吸引消费者，加强消费者对品牌的亲近感。

方案一：在终端公示并挺直在购买时体现现金折扣，例店庆七折特价。

方案二：不在终端公示而在消费者产生购买意向后赐予意外的现金折扣。

方案三：将产品分为形象款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开拓专区进行现金折扣活动，避开大范围损害品牌形象。

3、赠品

赠品是除现金折扣外应用最多的一种促销方式，活动形式多种多样极富改变性。现在众多品牌运用的一般买赠手段越来越难引起消费者的关注。不过，在赠品促进这一环节，需要留意的是赠品的选择，好的赠品可以让消费者由于赠品而感到物超所值。

方案一：在某些确定的特价品种中，进行买一套即送任选另一套的特价活动。

方案二：进行买即赠的活动。发放的赠品与服饰相关的产品为宜。如帽子、围巾等。

4、特价包装

这种促销方案的目的是为了增加产品价格及形象竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。

方案一：季节组合包。事先组合好同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。例春季，凡购春季+冬季各一款，组成季节组合包装，即获赠礼。

方案二：一般的特价组合包。两件八折，三件七折等这种折扣累计方式。

双十一活动策划

篇5

一、策划书名称：

淘宝网店双十一营销策划书

二、活动背景：

随着互联网的进展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费力量与淘宝销售额的飞速增长的当下，许多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公正的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，假如没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的双十一，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开头绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

三、活动目的和意义：

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的留意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

四、活动内容：

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和珍宝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要布满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期盼心理，甚至可以对一些珍宝进行提前优待促销，使顾客对本店持有关注;

(2)双十一：店面要体现出在尽最大力度进行促销的景象，针对商品推出各种各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务;

(3)节后：体现双十一过去，但是促销余热还未褪去，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必定要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1)挺直打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简洁明白的，消费者也很简单理解。不管是店铺哪一款珍宝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的珍宝里面，但是拍下后挺直改价同样是许多消费者较为简单接受的方式。

(2)买一送一：全场任意选择一款珍宝，送另外一件珍宝，以价格最高的作为成交的最终金额。这种促销的方式就看消费者的眼完了，假如精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优待。

(3)两件包邮：购买了一件珍宝后，发觉再买一件就可以享受包邮的服务，必定会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是许多消费者还是情愿买单的。

(4)满就送：满100元送10元优待券，满200元送20元优待券，满600元送80元店铺优待券，这种方式就略微有点讲究了。比如说这款珍宝刚好99元，不符合优待的条件，那就必需再选择另外一款累计起来才能享受优待券的折扣了。

(5)搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件珍宝，搭配37元就可以加一件100元以下的珍宝，加47元就可以送一件150元以下的珍宝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的珍宝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

3、客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平常多出许多，在这个时候，就要求客服肯定要把握好语句和回复速度，在语言里最好加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的珍宝时出现了问题要退货，要准时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

双十一活动策划

篇6

11月11日淘宝嘉年华来了，它最考验卖家的是什么?这是个综合的整体，从小方面说有客服、后勤、店铺优化、关键词设置、产品推广、店铺推广、定价、促销等，往大里说，有品牌定位、市场定位、推广策略、店铺风格定位、价格定位等。

这篇帖子要和大家沟通的，是如何引流的话题，帖子名称就叫横刀夺流。为什么要这样叫?我们知道，前年11.11淘宝突破191亿交易额，去年的11.11销售突破350亿大关，而这一切利用的都是暴增的平台流量，而外界的流量基本上是没什么的。所以，我们没必要把太多时间花在淘外的引流。假如以前没有积累，现在临时去搞什么微博、论坛等推广，都是一种铺张，现在的重点是去抢夺淘宝网内的流量。

下面，我们针对XX年淘宝11.11活动做一个项目支配。整体策划分为五步，我们用十个字来简洁的概括：目标、预热、升温、爆发、后手。

1、目标

先看两组公式，前者是销售目标，后者是流量目标。作为中小卖家，假设我们期望双十一当天的销售额是10万元，我们的平均客单价是200元，转化率是4%，那么，我们的访客数就是10万÷4%÷客单价=12500访客。

销售额目标=访客数x转化率x客单价

访客数目标=销售目标÷转化率÷客单价

有一句话说得很好“没有方案就是，方案着失败。”我们不管做什么事情，都应当事先做好方案，再根据方案来执行，这样执行的目标会更明确，效率也会更高。明确了推广的目的之后，就要针对推广目的制定一份具体的推广方案。在此期间可以选择哪些推广方式进行推广、这些推广方式要在什么时候开头进行、推广时间多久等。制定出具体的推广方案，再根据方案一步步执行推广。

2、预热

什么是预热，把这个概念通俗化一些，就是在11.11来临之前，让我们的呈现率、点击率、转化率提升起来。这个时候我们做什么呢?梳理出11.11需要主推的珍宝，做好详情页的美化，标题关键词优化，品牌优化，新品发布，老客户免费试用，店铺保藏、珍宝保藏、加购物车等等。预热在10月初就可以开头进行了。

3、升温

升温其实就是让准客户动起来，预热阶段的措施仍需连续，但我们还要做这几件事，：进一步促进保藏(保藏有礼)、引导加入购物车、购物送优待券(用法时间为11.11当天)、预售返利等，以及可以开展一些其它的相关活动，例如：寻宝活动，让客户在店铺找全某些信息，就可以免费获得嘉奖一份。

有数据显示，11.1-10日加入购物车和保藏夹的珍宝在11.11当天的成交金额占总金额的26%，可想而知购物车与保藏夹对于11.11活动当天的销量有多大的关心。

这时候，我们还要做的一件事，就是执行推广宣扬。店铺在11.11备战期间，可以通过试用营销推广来增加店铺保藏量，店铺可以从现阶段开头，拿出部分商品用来发布免费试用活动，吸引买家对店铺的关注，同时在买家进行商品试用过程中，加深买家对店铺的印象。

同时，在试用活动中，买家在申请试用即领取试用品的时候都会关心保藏店铺商品，增加店铺商品的保藏量。商家通过试用营销推广也有了与买家面对面沟通的机会，商家可以在沟通当中，把店铺11.11活动的信息传播给这些试用的买家，以优待券、现金券等形式引导买家把喜爱的店铺商品加入购物车中。便利商家11.11通过保藏夹及购物车进行营销，增加11.11店铺销量。

在这个阶段，假如经济允许，肯定要把直通车、钻展、淘宝客等全部动起来，加大额度的投放，加大对淘宝客的11.11嘉奖等，切记切记。

4、爆发

当全部的措施都集中在11.11当天，如加购物车的优待只在11.11当天可以享用，优待券仅限11.11用法，预售的开售日期仅在11.11当天，寻宝的嘉奖需在11.11当天拍下，直通车都付费推广都在11.11当天达到峰值。

当全部箭都射向11.11的靶心时，我们还要进行搭配购、满就送、购物抽奖、满就减等各种促销活动。我们信任，当这一切都有付出切实有效的努力，在当天我们的流量会大爆发，而我们销售额也大爆发，肯定会赚得盆满钵满的。

5、后手

后手就是让这次活动的流量，连续转化为持续的流量。比如，我们可以通过设计卡片，让已经购物的客户连续好评和连续选购;我们可以通过购后送现金券的方式，促进二次销售;我们可以通过客户在当月总购物额满多少，送多少或减多少的方式，促进客户再一次的冲刺消费额等等。

11.11，这是一个一天顶一个月的日子，也是一个一天影响一年的日子，你的策划有多好，你的结果就有多好。这篇帖子聊作抛砖引玉，期盼大家能发表更多的的看法和观点。

**第四篇：「必备」双十一活动策划模板集锦**

【必备】双十一活动策划模板集锦七篇

此次活动目的在于促进大家购物，让更过多的人购物不完是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很廉价，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，熟悉网购。

二、活动时间和地址

时间：20xx年11月11日00：00~~24：00

地址：xx淘宝店所在的网上店铺。

三、活动的预备

(一)车辆：

预备要求

1、依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，要求预备车辆;

3、运作时间：早上

点开头提货，到晚上10点;

4、可以临时全部算加班，特殊大事特殊对待;

(二)操作

1、依据上述的数据，要更改流程了，请立刻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，避开写大字。

B、不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开头分拣;晚上挺直进流水线;

C、操作部提前沟通，陈向阳会支配落实，操作部员工提前上班，上流

水线操作;

详细请作出方案来。

(三)人员支配

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;

操作人员提前安排好，要求全部人员加班;

客服人员尽量改善到一线去;

不过即使做了提前做了充分预备，但他们依旧担忧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状况，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，但依旧对这种状况所担忧。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年xx淘宝店还特地为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电话关心用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，关心用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年xx淘宝店还特地开通了微信、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20xx(10%)年春装新款。”xx淘宝店品牌公关总监xx表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜爱的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，xx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。

双十一活动策划

篇2

一、母婴店双十一活动目的：

1、通过母婴店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过双十一活动聚集人气，呈现母婴店的全新形象，提高知名度。

3、通过双十一活动，加强母婴店在当地的影响，推动销售工作。

4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

二、前期母婴店宣扬方案：

母婴店双十一活动的胜利由前期母婴店宣扬是否到位来打算。只有前期宣扬做好了，才能保证双十一活动的胜利进行。在思想上肯定要有这个意识，宁可推迟双十一，也不要在前期宣扬上马虎。

前期宣扬的方式和详细操作：

1、小区入户宣扬：这是最挺直也是最有效的操作手段。

2、报纸夹带宣扬单页：宣扬单页设计要一目了然，活动主题明显。

3、报纸、电视媒体的临时预报：在活动开头前一个星期内进行宣扬，一般都是临时性集中宣扬，造势很关键。

4、手机短信平台的双十一预报：不需要满天乱发，可以实行卫星定位形式，集中针对全部开发楼盘、建材市场来发送，也就是定位发送。

5、当然结合当时的实际状况，也可以实行其他行之有效的方法来进行宣扬。

三、母婴店双十一活动促销内容的设计：

首先需要一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特殊的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较喧闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以实行转奖，抽奖等。

四、母婴店双十一活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采纳。气概肯定要大。同时礼品的摆放也要有气概，堆头要大，给人感觉礼品许多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的留意，能够精准找到位置;另外也能够吸引全部市民的关注，甚至媒体的留意，对现场氛围的营造也是一个补充。

五、母婴店双十一活动人员的培训和支配：

现场发单员要支配到位，除了发单页，也要负责维护现场秩序。最好是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消退曾经宣扬过的顾客的生疏感，带领这些顾客挺直进入店内，对签单有思想预备，胜利率比较高。导购员数量要充分，后勤人员也要支配到位。

六、母婴店双十一活动现场掌握：

天气的关注，水电支配，不同产品区域专人负责、相关物料的预备和补充等。

双十一活动策划

篇3

一、活动主题：

xx完棍狂欢之夜。

二、活动背景：

在每年的这一天，始终习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你愁闷的眼神表露出了你对美妙生活的憧憬！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“

WHN完棍狂欢之夜“释放一下你久违的.给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要伴侣来劝慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们提倡健康、欢乐、自信、时尚、让生活可以更美妙！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把欢乐

带给美一个人。

三、活动口号：

交友万岁，单身无罪。

四、活动的意义和目标：

11月11日完棍节是全部单身年轻人的节日，也是

全部单身伴侣展现自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天完棍总数达到创纪录的8条。

如今完棍节不仅是校内趣味文

化的代表产品之一，更成为弥散于.的一种文化形态。在这里，盼望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热忱，翻开人生新的一页。那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“WHN完棍节的狂欢之夜“，成为我们刻苦铭心的记忆。

五、活动开展：

（一）活动时间：11月11日晚上《

7：11——10：11》。

（二）活动地点：xx。

（三）活动对象：学校男女单身。

（四）活动内容：

1、全部工作人员合唱《单身情歌》开场

2、十个男生与十个女生速配：预备写有小龙女，黄容等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

3、十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

4、十对之间进行哀痛情歌对唱大比拼。把心中的不快释放于哀痛情歌之中。让台下的观众也参加其中并赠送小礼品。

5、评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

六、资源需要

：

1、已有资源：人力资源，场地。

2、需要资源：物力资源，赞助商。

七、广告宣扬：

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在完棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚剧烈地思念

某个人吗？你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗？在这个特别的夜晚请来我们的“WHN完棍节狂欢之夜“吧

！这里小龙女，杨过与您有约。

这里有着你想不到的惊喜与.！我们热闹欢迎您的参加！

八、活动中应留意的问题：

（一）工作人员领掌的，制造气氛的要主动主动。

（二）指挥中心负责准时调度，活动进行中用手势沟通全部工作人员。

九、经费预算：

（一）音响等设施费。

（二）参加者奖品费以及小礼品费。

十、活动负责人支配：

（一）广告宣扬：2人。

（二）舞台：3人。

（三）应急：2人。

（四）指挥中心：4人。

十一、留意事项：

（一）全部人员必需爱惜公共物品如有损坏需要自行配付。

（二）当晚一切活动以组织人员支配为准。

（三）禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局，决不留情。

双十一活动策划

篇4

一，活动背景：

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特别，因此又被称为完棍节。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。20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优待促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参加。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现位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展现位支持。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!

宣扬语：陈慧琳告知您:全场五折还包邮!

活动时间：20xx.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。所以估计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

估计“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，团队协作：

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

文案：提炼活动广告宣扬语。

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双十一活动宣扬。

客服：做好活动内容详情说明的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系预备。

双十一活动策划

篇5

一、导语

20xx年11月11日完棍节即将到来，你还是一个人吗，你还在孤独吗？生活在繁华的城市里让你感到压抑了吗！那么不要迟疑了，和我们一齐走近大自然放松一下吧！一齐迎接这个属于我们单身一族的节日！

二、完棍节简介

1、完棍节的日期同由来

11月11日，是单身一族的一个另类节日，由于这一天的日期里面有连续四个“一“的原因，这个日子便被定为“完棍节“。

完棍节产生于校内，并通过网络等媒介传播，渐渐形成了一种完棍节的文化。

如：1月1日是小完棍节，1月11日和11月1日是中完棍节，11月11日是大完棍节

2、完棍们的宣言

完棍节，既然是节，当然不能让它白白渡过，如今单身也是一种时尚！不管是不是完棍都得支持一下！看看完棍们的宣言吧：

网友无事生非：在完棍节，变回完棍！

在完棍节分手了，心里还是悄悄祈祷他要好好对待自己，千万不要意气做事，他的平安，是我最大的心愿。

网友无恶不作的葡萄：我是完棍我过完棍节！

有情人节，就得有完棍节！情人节的来历大家都知道吗？那可是为了纪念一个英勇的传教士。完棍节的由来可不用想那么多，1111，我是完棍，我来过节！

三、活动的背景

11月11日，完棍节，没有哪一天比这一天更形象、更贴切了。当完棍成了“完贵“，王老五也有了黄金级和钻石级之分的今日，“完棍节“自然而然地流行开来。“完棍“两个字，不仅不是大龄男女的忌讳，而且在许多人眼里也变得可爱了很多。让我们一齐共渡这个属于我们单身一族的节日，感受单身的欢乐！

四、活动的意义

你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在完棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？在布满费气污染的环境里生活让你想回来大自然了吗？那就参与我们的活动吧！一齐感受大自然的美妙！迎接节日的到来！

活动在禅城区南庄翠竹园烧烤场举办，在那里我们可以观赏到南庄水乡的特色、饱览自然的风完，让我们临时远离都市的生活回来大自然，？时间定在节日的前两天（即11月9日）考虑是周未便利大家按排时间！本次活动不设任何含酒精成份的食品！

五、活动主题：

与你同行回来大自然

六、活动的时间：

20xx年11月9日（10：30———5：00）

七、活动的地点：××××

八、活动的内容1、11月9日早上10：30在×××集中！我们会按排人员等候2、10：50到达目的地整理好全部事情预备烧烤，在过程中大家一齐合作相互自我介绍！

3、11：30—————1：30烧烤时间4、1：30—————2：30自由活动时间大家可以到烧烤场四周的河边或竹树林观赏风景（请留意平安）

5、2：30————4：50集体活动时间，到5：00活动正式结束！

集体活动的简介：

重点活动：小礼物大心愿！请大家先预备好一份小礼物，让这份小礼物来代表您自己的一份心愿/对节日的问候同时表达我们的友情，到时我们会以抽签的形式来交换礼物！会当时拆开噢！礼物的要求：礼物代表着自己的一份心。所以不要预备有恶意成份或不合中教礼仪的东西！预备一份可以表达心愿的小礼物就可以了！礼物肯定要打好包装表达对大家这份友情的重视！还有就是预备的礼物要男女都适用的，由于礼物可能会送到他/她的手上哦！选男女生都合适的就不会尴尬了！

九、活动经费预算

以AA制形式，暂定45元/人，实际收费视报名人数而定实行多除少补。活动后公开财务支出明细。

双十一活动策划

篇61、优待券

采纳优待券促销的目的包括了销售促进的三大目标，与现金折扣不同的是这种方式能更多地吸引没有方案购买服装的消费者找到确定活动的终端进行消费。

方案一：在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优待券派发，并进行新产品说明，争取新顾客。

方案二：大型百货商场门前的产品小单页发放与优待券活动结合，虽有短期实际销售效果，不过会对品牌造成损害。一般不建议用法此种方式，除非竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三：可与产品品尝相衬的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优待券，并进行产品销售。

2、现金折扣

对于服装行业而言，打折是促进活动运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折扣。在购买后供应折扣更能吸引消费者，加强消费者对品牌的亲近感。

方案一：在终端公示并挺直在购买时体现现金折扣，例店庆七折特价。

方案二：不在终端公示而在消费者产生购买意向后赐予意外的现金折扣。

方案三：将产品分为形象款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开拓专区进行现金折扣活动，避开大范围损害品牌形象。

3、赠品

赠品是除现金折扣外应用最多的一种促销方式，活动形式多种多样极富改变性。现在众多品牌运用的一般买赠手段越来越难引起消费者的关注。不过，在赠品促进这一环节，需要留意的是赠品的选择，好的赠品可以让消费者由于赠品而感到物超所值。

方案一：在某些确定的特价品种中，进行买一套即送任选另一套的特价活动。

方案二：进行买即赠的活动。发放的赠品与服饰相关的产品为宜。如帽子、围巾等。

4、特价包装

这种促销方案的目的是为了增加产品价格及形象竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。

方案一：季节组合包。事先组合好同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。例春季，凡购春季+冬季各一款，组成季节组合包装，即获赠礼。

方案二：一般的特价组合包。两件八折，三件七折等这种折扣累计方

双十一活动策划

篇7

促销，最终目的是以任何手段将商品销售出去。网店促销也是相同的道理，但是不是任凭做做就有效果。淘宝商城的完棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式，这种方式抓住了年轻人的思维特点，用与时俱进的方式推广了商家、和平台，是近两年来胜利促销的案例之一。那么，在网络上，我们如何能够做到像淘宝商城的促销活动一样胜利呢？怎么通过促销手段提升自己的成交额呢？

一、促销的过程：

1、确定促销的商品、并备好充分的货。不同的商品实行不同的促销方式，不同的季节促销不同的商品。促销期间，货品销售会比平常快，因此，充分的备货就是保障，假如常常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对感官与好评，假如遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。

2、要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销肯定要针对你的目标人群开展促销信息的.传播，找到了你的目标消费群，促销才会有成效，假如对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

二、制定促销方案：

⑴会员、积分促销：全部购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，会员不仅可享受购物优待，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

优点：采纳这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增加了客户对网店的忠诚度！

⑵折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销挺直让利与消费者，让客户特别挺直的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

A、挺直折扣：找个借口，进行打折销售。

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会削减，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢？

建议：采纳这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特别性，挺直的折扣销售简单造成顾客的怀疑，一般不建议用法。

B、变相折扣：

免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹！

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者特别满足，肯定要找相关产品进行组合。

C、买赠促销：

其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种特别常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，兴奋！

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到主动的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润削减了，但客户却不领情！

⑶赠送样品促销：

比较适合化妆品和保健食品。由于物流成本缘由，目前在网上的应用不算太多，在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开拓新市场状况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

⑷抽奖促销：

这是较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应留意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参与；

b活动参与方式要简洁化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参加；

c抽奖结果的公正公正性，由于网络的虚拟性和参与者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有肯定的保证，并准时能过email、公告等形式向参与者通告活动进度和结果。

⑸红包促销

红包是淘宝网上专用的一种促销道具，各位卖家可以依据各自店铺的不怜悯况敏捷制定红包的赠送规章和用法规章。

优点：

可增加店内的人气，由于红包有用法时限，因此可促进客户在短期内再次购买，有效形成客户的忠诚度！

⑹拍卖：

拍卖是网上吸引人气最为有效的方法之一，由于一元拍和荷兰拍在淘宝首面都有特地的展现区，因此进入该区的商品可获得更多的被展现机会，淘宝买家也会由于拍卖的物品而进入卖家店内扫瞄更多商品，可大大提升商品成交机会。

⑺主动参加淘宝主办的各种促销活动：

淘宝不定期会在不同版块组织不同的活动，参加活动的卖家会得到更多的推举机会，这也是提升店铺人气和促进销售的一个好方法。要想让更多的人关注到你的店铺，这个机会可要抓住哦，所以别忘了常常到淘宝的首页，支付页面，公告栏等处关注淘宝进行的活动，并主动参加！

三、营造良好的促销氛围

有效利用店铺装修、公告及留言，营造一种火爆的氛围。有些人做促销，店外宣扬也做得很不错，可进店一看，扭头就走。就是店内氛围没做好。促销时和没促销时一个样，冷冷清清的，店铺公告没有促销，留言也没有促销信息，进入店内就感觉不到一点有人气、有促销氛围的感觉。促销要“绘声绘色”！冷冷清清，能留住客户吗？

四、总结促销的效果和阅历教训

组织促销也是一种经受，促销结束之后，店长应当对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感爱好还是更感爱好网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，确定就说明自己的促销方案没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的关心店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

**第五篇：「必备」双十一活动策划**

【必备】双十一活动策划四篇

双11到来之际，针对各电商大势炒作之际，珠宝门店借势造势，策划双11营销活动，针对双11这天卖场内的全部珠宝进行低价促销活动，以吸引顾客形成气概、促成销售。重点体现实体店也可以享受网购价，更平安、便捷、实惠、售后更有保障。

二、活动主题

购珠宝狂欢节，（品牌）聚划算

双11疯狂购全场X折起——实体店也可以享受网购价（平安、便捷、实惠、售后更有保障）

时间：11月11日—13日

三、现场氛围

1、线上氛围，疯狂拆快递

2、线下布置

1）全场宣扬物料以双十一氛围为主

2）礼品区：通过礼品堆头陈设，激起客户购买欲

3）广告制作

地贴、舞台背景、横幅、X展架、气球拱门

4）音乐

最炫名族风、遗失的心跳、爱死了昨天、潇洒小姐、火、你的眼睛背叛了我的心、一个人的天荒地老、听海等

四、活动内容

1、完棍不完惊喜满框

（1）“一”见倾心：活动期间全部进XX珠宝客户试戴均有好礼相送

（2）“一”如既往：凡在门店清洗、编绳、改圈、整修的顾客，免费赠送“幸运刮刮卡”一张；（礼品为牙膏、抽纸、洗衣粉、洗碗精、陶瓷小杯子等）

（3）“一”诺千金：凡在门店购珠宝的用户（不限金额），均可参与；幸运大转盘（礼品：食用油、陶瓷碗，抱枕，牛奶等）

（4）“一”面之缘：活动期间，每日第11位购物客户将享受生活用品大件套（生活礼品可搭配成大件套）

2、单身无罪低价万岁

A、双11精选银子特惠全场5折

银项链原价XXX十一价XX元

银戒指原价XXX十一价XX元

银耳环原价XXX十一价XX元

银套链原价XXX十一价XX元

B、双11钻石专场——新款直推

参考：（门店热销款式+美妙寓意）

挚爱—18K金钻石女戒

挚爱，它是钻戒中经典的款式，简约六爪皇冠镶嵌完善凸显钻石华丽灿烂，钻托的镂空设计，让钻石360°无死角的散发灿烂光线，经典的款式带来无与伦比的华贵感受，将挚爱的她守护于心，从今一生相随，不离不弃。

C、翡翠111元抢（每日限量10个）

双十一活动策划

篇2

借助完棍假日消费，且完棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

活动主题：××完棍惊喜多，恭贺新年送大礼

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优待，优待方法是都可享受“满100xxxx即送10xxxx现金”的特大优待（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、为了庆祝广阔顾客在20xx世界末日之后，照旧活泼乱跳，特此公告

惊喜三、购物喜上喜

.七日游

1、在活动期间，顾客在一次性消费50xxxx以上，可以在收银台免费领取抽奖券参与抽奖。

2、领取奖券时，每满50xxxx领取一张，超过50xxxx部分金额以50xxxx的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：100xxxx—149xxxx可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：.七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行支配。

5、最终产生幸运顾客xxx

以上三个活动消费者可同时参加。

惊喜四、好东西，廉价卖，每天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将同学服装进行特卖，逢星期一至星

期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮番特卖。

参与此活动不行参与一至三活动。

场内外布置：

场内外要细心布置，做到能烘托出，喜庆、喧闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显完棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中心有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中心制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外全都，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

双十一活动策划

篇3

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18日——11月11日

三、促销对象

可能形成购买的全部顾客

四、促销活动

1、买手机返现金，最高返现XX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CECT

A60

原价999元

返现金300元相当与699元

单页突出300元字样。其他机型可依据利润返现金从几十元到上百元不等!商家可依据详细状况自行设置。

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加抽奖，抽奖的形式多种多样，比如预备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按挨次抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为XXX。不按挨次抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为XXX。抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为XXX。其他为纪念奖可赠送手机挂饰，手机贴膜等小礼品!奖品的设置要依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，各地依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。列出机器具体功能、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番销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有嘉奖提成。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日怎样才能用价格吸引消费者的眼球?在产品没有肯定优势的状况下通常我们会用“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需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。做套餐的机器也要依据详细型号来做不同的套餐。比如诺基亚1200就不行能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。详细状况还要商家自己敏捷把握。

2、相当与

现在许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。假如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的售价应当在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”都要在宣扬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、宣扬渠道

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，在活动开头一周前播出，电台特点是经济和掩盖率广;

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：在商圈四周查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、小区派发宣扬单张：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扬单张，特点成本低，针对性强;

6、促销即将活动开头的两三天前，快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+宣扬单页，制造出热销的氛围。

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，欢迎完临!现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有XX等优待措施”等。

双十一活动策划

篇41、活动时间：

11月9日—11月13日

2、活动主题：

“爱的玫瑰”——XX珠宝传递你的爱

这些都是和爱亲密相关的，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们迎合这种心理，有意引入了一个新奇、独特的礼物——“爱的玫瑰”，让人们在送礼物的同时用“爱的玫瑰”表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，让XX珠宝附加情感的意义，用情感的感染力打动消费者的心，用情感的营销赢得成功。

3、活动目的：

①通过此次活动，提升情人节期间的销售人气；

②提升XX珠宝品牌在当地的知名度，抢占市场份额；

③进一步提升XX珠宝的品牌美誉度，以促进长期的推广和销售。

4、活动内容

①造势活动：

（1）于11月9日到11月13日、在当地日报、晚报刊登以”“爱的玫瑰”—XX珠宝传递你的爱”为主题的广告；

（2）当地加盟商在当地电视台宣扬活动。他们还可以在黄金时段以字幕形式在电视台上宣扬活动、参加详情、商店/柜台地址和电话。

②柜台促销：凡在XX珠宝店/柜台购买1000元人民币的顾客，均可获赠“爱的玫瑰”一枚。这个活动是为了让人们在情人节、元宵节和三八妇女节表达对爱人的爱和感谢。它主要用“爱的玫瑰”来记录人们平常不好意思出口给爱人或爱人的甜言蜜语和感谢，然后把它们连同珠宝一起寄出去。它使爱人或爱人在得到一颗宝贵的钻石的同时，也得到一份情感上的精神礼物。

③新款上市：总部将推出一系列新的钻石饰品（主要是“恪守”、“善与美”系列），触动人们内心深处的情感。他们将在同一时间被出售。通过这次活动，他们将在情感上打动顾客，相互补充，使这次“情感营销”全面胜利。

5、宣扬推广活动

（1）做好店前宣扬海报和x展架，在柜台支配顾问，设立活动询问电话，解答客户对一系列活动的询问。

（2）网络推广：联合本地网站开展活动广告、大事新闻报道等宣扬活动，以新闻大事的形式做好“动量”宣扬；

（3）合作伙伴应留意联系当地报纸、媒体记者，做好活动报道，实现长期品牌推广和长期销售推广的目标；

6、活动经费预算

1、“爱的玫瑰”：11.15X100=11.1500元；

2、X个展位：65元X2=130元；

3、宣扬页面（dm）：0.5元X20xx=1000元；

4、广告费用：5000元；

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