# 双11促销活动方案模板优质5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-03-22

*只有制定出完善的活动方案，我们的活动才能顺利进行，活动方案可以帮助我们确定活动的内容和形式，以满足不同参与者的需求和兴趣，下面是职场范文网小编为您分享的双11促销活动方案模板优质5篇，感谢您的参阅。双11促销活动方案模板篇1一、活动时间20*

只有制定出完善的活动方案，我们的活动才能顺利进行，活动方案可以帮助我们确定活动的内容和形式，以满足不同参与者的需求和兴趣，下面是职场范文网小编为您分享的双11促销活动方案模板优质5篇，感谢您的参阅。

双11促销活动方案模板篇1

一、活动时间

20xx年8月29日～20xx年8月31日，为期三天。

二、活动主题

上海xx电动车飞越黄河 庆祝建国xx周年

千万大回报 吹响电动车抢购集结号

三、活动目的

1、确立xx电动车专卖店在当地的公众形象，赢得消费者的关注和信任。

2、通过开业活动聚集人气，展现xx电动车的品牌形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强xx电动车专卖店在当地的影响，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。

四、活动内容及细则

（一）特价促销 风暴之一：特价风暴

特价风暴：开业惊爆价\_\_\_\_\_\_\_元/辆（推出一款特价车，零售价格在1000元以下的豪华车型，只限在柳州市并对该车型每天限量，二级分销网络不提供该车型）

特价风暴：开业惊爆价\_\_\_\_\_\_\_元/辆（推出一款特价车，指定公司的xx优悦车型）

（二）购车礼上礼，惊喜等着您

风暴之二：豪礼风暴

在开业期间凡是在xx专卖点购车的用户均可赠送免费大礼包一个，

礼包内容可以包括沙滩椅、头盔、购物篮、防晒垫、打气筒、防盗锁、车罩雨披等，或者商家自己组合礼品种类；

（三）购车抽大奖

风暴之三：抽奖风暴

1．活动期间，凡在xx专卖店购买电动车（特价车除外）如2590元以下车型的顾客，即可凭当日购

车收据掷骰子一次，就有机会把免费电动车骑回家。如购买2590元以上的车型可掷二次，购买3000元以上的车型可掷三次依次类推。价格商家自己再商定；

2．根据骰子的相同点数来确定奖项的等级，您就有机会获得相应的奖项。现掷现兑。

双11促销活动方案模板篇2

一、促销的3个执行关键

本文虽然突出实战介绍，但一些重要的理论介绍还是不能一概省去。让我们在开始之前，再次审视一下促销的定义：促销从字面的理解就是“销售促进”，是通过信息传播和说服活动，与个人、组织或群体沟通，以直接或间接地促使他们接受某种商品或服务。

站在零售的角度，在这个定义里，有三个关键词值得关注：

1、“信息传播”，主要就是指促销广告的宣传和氛围营造；

2、“沟通”，主要指现场的促销口头介绍和导购接待；

3、“说服”，这主要指通过促销买赠、降价和销售技巧等各种努力达成最终的交易。

这三个关键词，构成了零售促销执行环节最主要的工作事项，是我们在促销准备和执行中必须重点对待的。

二、促销的6大主要目的

卖场促销，和单一品牌的厂家促销活动，在其出发点上还是有着诸多鲜明的不同：厂家活动突出自身品牌和销量的提升，而卖场促销则既要突出个体品牌和品类的表现，又要关注卖场整体，实现综合量和质的提升。从卖场的角度，其开展的促销目的主要有以下几种：

1、鼓励顾客大量购买，迅速提升卖场整体销售量。

2、给顾客带来新鲜感，加深对某商品品牌的印象。

3、争取潜在顾客尝试购买，使顾客尽快熟悉商品（新品），促进商品（新品）的销售。

4、提升卖场品牌形象之目的。

5、老品、积压品清库，降低高库存。

6、吸引竞争对手的顾客改变既有的消费习惯，抢夺顾客，打击竞争对手。

三、促销执行的3大原则

1、创新至上

创新是促销实现“突破”的“秘密武器”，是狙击其它品牌跟进和拦截的有效方式。如果活动形式没有创新，简单地依靠打打特价或买赠来执行，这样的活动不可能取得良好的效果。在各个商家促销手段日益同质化的今天，要做到创新就要充分地进行差异化，促销方案的设计﹑广告的发布等均要考虑到差异化。

2、少量多次

由于消费者的欲望总是无止境，且都有越不容易得到的东西越想得到的心理，因此促销要遵循“少量多次”的原则，每次促销力度不宜过大（减少其期望，避免对平常销售的影响），产品范围不宜太多（越难得到的东西，越想得到），人为设定一些活动门槛让客人觉得占了便宜。

3、赢在细节

消费者在最终决定购买的那个环节，经济学上称为“惊险的一跃”，意思是说消费者很娇贵，往往会因为一些在平时很不起眼的小问题而放弃购买，警惕性非常高。在这种情况下，把握好执行细节就显得尤为重要。在整个促销活动中，从小到海报设计与张贴，大到促销流程精细化及现场执行都要关注细节。

四、促销的3种常用分类

虽然有了促销目的，但是在很多时候，我们却还是经常陷入这种一种思考中：我应该何时做促销呢？何时做促销效果会更好呢？以下的各种促销分类和形式，或许能让你在促销策划时找到更多的思路：

1、大型节假日促??

包括但不限于：元旦促销、春节促销、元宵节促销、三八节促销、端午节促销、建军节促销、中秋节促销、国庆节促销等。

2、主题性促??

针对某一品类商品或事件的策划组织的专项性主题促销，包括但不限于：

（1）针对卖场重要节日开展的庆典促销，比如公司司庆促??

（2）新店开业促??

（3）厂商联合促销：与某一家或某一类品牌厂家联合开展的活动：品牌推广周（月）、品牌特惠周（月）等

（4）一般性主题性的节日促销：情人节促销、3、15促销、517促销、父亲节、母亲节

（5）卖场策划的主题性节日促销：手机节、智能手机节、音乐手机节

3、常规性促??

除以上两类外，为了活跃现场气氛、围绕某一特定目的或市场应变开展的小规模促销，我们称之为常规性促销，主要包括以下几类：

（1）平常周末提升人气和销量的小型促??

（2）应对竞争对手开业等促销活动的应对性促??

（3）针对清库机的专项促??

（4）店庆促??

（5）新品上柜促??

（6）针对该区域有重大活动或节日的借势性促销。比如，海南每年年底都会有一个政府组织的大型海南欢乐节，海南的王者天创手机连锁也会同期举办“王者天创手机欢乐节”，一直以来市场反响不错。

五、促销执行的“6连环”流程

促销到底应该怎么搞？开展一个完整的促销活动都有哪些步骤和流程？对于不少的营销新手来说，对于做促销活动这种事情，想起来觉得很思路简单，一旦真正开始操作起来却又不知道从何开始，具体要做哪些准备工作。以下的“6连环”将让你轻松面对促销：

（一）策划有亮点

1、明确促销的时间、地点、对象及活动形式。

2、活动主题一定要突出，要抢眼、要有正当合理性。

终端促销，能够有一个勾人眼球的活动标题，整个活动就基本成功了一半。比如，某次促销活动，某连锁手机卖场打出了这样的活动标题：\*\*\*\*店庆，送豪礼美女送地球，送美女其实就是由美女员工送的美女挂历，送地球就是送了个地球仪，但活动标题非常吸引人，很多消费者都非常好奇地急于了解该活动。再比如，在某个淡季，某手机店策划了一场促销活动：重奖移动老用户，0元购机，1元换礼，不仅活动标题简明直接，诱惑力超强，而且一下子牢牢抓住了众多的移动用户。

俗语说：名不正则言不顺，做促销同样讲究师出有名，没有理由平白无故地给顾客优惠或送礼，不但不能增进销售，反而可能让有意购买的顾客退避三舍。所以，在做促销主题设计时，一定要告知外界“我为什么要做这次促销？”，比如周年庆、比如店庆之类，让消费者真正相信活动的真实性。

3、利益点要明确。（顾客为什么要买？有什么好处？）

4、活动细节要考虑周全。

5、特别强调：

（1）不同的商品、不同的顾客群体促销的主题氛围风格有所不同。如：情人节促销现场营造一种浪漫甜蜜的氛围。粉红色色调布置，主题高雅、婉约；

（2）以价格搏杀和赠品pk为主的促销，表现形式要直白、简单，顾客一看就懂；

（3）好的活动主题：一要对现场顾客有诱惑力；二要具备传播价值。

（二）准备须到位

1、人员分工：成立促销活动“常委会”，对活动准备期进行明确分工。

2、天气确认：通过气象局、网络及相关途径，了解活动当天的天气情况。

3、现场蹲点：确定活动的最佳位置，确定最佳外场活动时间。以最容易引起顾客关注、驻足的地点和时间为佳。

4、场地落实：提前一周甚至一个月与城管或物业公司确定场地。

5、临促招聘：对促销员要进行严格把关，宜精不宜多，避免鱼龙混杂。好的促销员可以保留备一次活动使用。

6、临促培训：促销员和临促必须经过促销活动的内容培训方可上岗。

7、激励制度：传达好公司销售政策，制定科学可行的现场激励制度，提振员工积极性。

8、物料准备：喷绘、海报、单页等宣传物料；横幅、帐篷、促销台、赠品发放登记表等现场物料。

9、赠品申请：根据目前礼品库存情况和促销需求，及时的向行政部提出采购需求，并跟进。

（三）预热要充分

一场成功的促销活动，三分靠现场，七分靠预热。

预热要以活动现场为圆心，以活动周边xx里以内为半径，针对目标人群集中的地方进行充分预热。预热的时间通常在3—5天为最佳时间。太早容易被忘记，太晚产生不了效果。

（四）执行最关键

1、提前布场。

2、人员分工：活动总指挥、宣传员、销售人员、产品及赠品保管员。

3、及时、充分地将销售信息传达给现场每一个人。

4、通过喊口号、碰头会等形式对导购员进行鼓气。

5、对现场对手制造的干扰信息要及时排查、解决。

6、销售赠品、奖品、奖金发放要及时入账。

（五）检查不能省

准备再充分的活动都会有疏忽和不足的地方。因此，执行过程中，检查环节一定不能省。发现问题，尽量当场解决问题；如果实在解决不了，要争取在下一次活动时尽量避免。大型活动的执行更容不得丝毫的马虎，否则不但会走样变形，而且可能产生恶劣的社会影响和负面效果。

（六）总结要及时

1、半天一总结，及时的鼓舞士气。

2、活动结束之后，和全体员工一起现场召开总结会议。表扬表现优秀的人员，肯定成绩，找出不足。

3、第二天，门店干部集中起来开会总结，就活动的策划、准备及执行进行充分总结，将经验写出来让其他市场借鉴、学习，将不足之处列出来避免再次发生。

双11促销活动方案模板篇3

“团圆宴”在中国春节是必不可少的家宴，已经成为合家欢乐，团员庆祝的必要饮食活动。在每年的除夕之夜，全家人围在一起热热闹闹地吃上一顿团圆宴，是中国人几千年来延续已久的风俗习惯。而且是从南到北，从东到西，全国皆然，就连久居异国他乡的华人也是如此。团圆宴也是过年中人们借助饮食活动来表达华夏民族群体文化心理的一种方式。因此，我们说“团圆宴”首先是年节文化的载体，它承载的是数千年华夏民族“年文化”的文明积淀与文化蕴涵。作为餐厅来说也将迎来一波促销热潮，如何通过创新的团圆宴吸引到更多的顾客预订成为当务之急要解决的。

一、活动氛围营造

很多餐厅会在过节这天派发红包，里面也就一两元钱，主要是氛围营造，有的也会通过向顾客索要红包方式营造，但是这种方式相对来说不是很好，另外会采取对每一位来宾表达新年祝福的方式营造

二、“团圆宴”菜谱安排

1、四热菜：清蒸桂鱼(鳜鱼)、三鲜鱼肚、鸡火干丝、雪菜冬笋

2、四凉菜：卤水兔肉、泡椒木耳、凉拌白芹、海蜇萝卜

3、汤、主食：上汤鲜菇、荠菜年糕;

4、餐后水果:欢聚一堂：

原料:红、黄色樱桃各100克,小蕃茄(圣女果)100克,小黄瓜(荷兰黄瓜)100克,100%鲜橙汁50克。

制作:小蕃茄洗净去蒂,切成两半,小黄瓜洗净去两头切成小段,放入盘中,浇上50克鲜橙汁即成,本品总热量约为110千卡。

注意事项：新春大家都图喜庆，因此在菜名上面一定要有所创新，要突出祝福及其他好的主题意义，比如年年有余，金玉满堂之类的.。

三、背景音乐

能够播放一些表达欢喜、祝福的音乐，如：喜洋洋,步步高，春节序曲，难忘今宵，花好月圆，金蛇狂舞

四、餐厅装饰

为了突出喜庆，热闹的气氛，餐厅一般都会设置与春节主题相关的装饰品悬挂，主打色为红色调。各种餐厅可以根据自身的定位，来进行相应的布置。

双11促销活动方案模板篇4

如何在“五一”这场关键战役中，打出水平，战出高度，确保全年销量全面完成，为确保此次“五一”促销活动的成功，总部将本着“放弃利润，抢占市场”的原则，推出空前的让利幅度来给各级营销中心提供最有效的武器；现将本次活动的有关事项通知如下：

一、活动目的

1、借助“五一”促销活动，开展大型促销（签售）活动，提升品牌知名度，抢占市场销量。

2、提高品牌美誉度、确保市场健康快速发展。

3、传播品牌“品质巅峰 价格低谷”口碑，回报消费者一贯的支持，使更多的消费者可以享受到产品带来的安逸生活

二、促销主题：

五一感恩 大放价

三、活动时间

四、促销口号

1、品质巅峰·价格低谷·

2、厂价补贴·实惠到家·

五、活动范围

全国各级 营销（管理）中心，及所辖小区店、团购网站、品牌联盟。

六、促销内容

1、预交诚意金最高10倍返还。

前1—10名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵500元货款使用；

前11—30名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵300元货款使用；

前31—50名，交诚意金50元，在活动期间正式签单时可抵200元货款使用。

2、品质巅峰，价格低谷，全场最低低谷价6。9折起，

3、进店有礼：凭邀请函进店均赠送精美小礼品一份。

4、现场签单送礼：

5、现场签单幸运大抽奖：（各营销中心可根据实际情况适当进行变更）

一等奖 冰箱 一名（如海信冰箱bcd—576wt，价值4990元）

二等奖 彩电 二名（如飞利浦彩电32t3，价值2100元）

三等奖 微波炉 五名（如格兰仕微波炉g80f23n1p—m8，价值500元）

注：获奖者须补交足全款后方可领取上述礼品，并不予退单。

七、媒体投放

1、促销短信：用已掌握新开盘业主的电话号码。在活动前3天进行促销信息的群发；

2、户外广告：户外广告画面全部换成活动画面。可临时租借几块；

3、主流位置的广告画面更换成本次促销内容；

4、广播电台：交通广播电台，直播促销内容，为期一个星期；

5、报纸：两期报纸硬广告宣传；

6、网络媒体：重点在当地热门网站、论坛发布促销信息；

7、dm单页：在小区，建材市场，新建楼盘派发，夹报形式派送。

八、促销后期跟进

1、保持布置一周，价格立即恢复原价；

2、整理各项物料、客户档案并进行电话回访及短信感谢，增强品牌美誉度。

双11促销活动方案模板篇5

一、超市开业庆典促销方案；

[目的]营造开业气氛，为开业聚集人潮，本着超市的“新鲜、干净、丰富、便宜”的宗旨；宣传新百盛超市的“购物到新百盛，欢乐带回家”的购物理念。为新百盛超市在临淄树立一种全新的超市形象。

本文来自

[主题]热烈庆祝新百盛超市临淄店5.1日隆重开业[天天平价，人人会员；激情享受，“价”乐翻天]

二：瑞泽超市内促销安排：

1．抽奖活动

时间：5月1-5月5日

内容：抓住机遇，抓住欢乐

凡在新百盛超市购物满40元都有机会抽奖；

（注：小票不分解）

奖品：

一等奖：mp3一台；

二等奖：猴王卷烟一盒；

三等奖：康师傅饮料四等奖；

四等奖:绿箭口香糖一盒；

您可以访问（）查看更多相关的文章

特等奖;wp3一个;

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com