# 双11促销活动方案模板最新7篇

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

*通过写活动方案，我们可以确保活动的每个细节都充满趣味和创意，一篇出色的活动方案，确保各项费用的准确性和合理性，以下是职场范文网小编精心为您推荐的双11促销活动方案模板最新7篇，供大家参考。双11促销活动方案模板篇1一、活动主题本次活动主要依*

通过写活动方案，我们可以确保活动的每个细节都充满趣味和创意，一篇出色的活动方案，确保各项费用的准确性和合理性，以下是职场范文网小编精心为您推荐的双11促销活动方案模板最新7篇，供大家参考。

双11促销活动方案模板篇1

一、活动主题

本次活动主要依托\"闽北日报\"主办的官方平台，\"倚天传媒\"专业策划。 结合\"大武夷电商\"的线上服务平台优势及\"闽北互动论坛\"的网络人气。 共同打造一个以\"轻轻动指间，年货送到家\"为主题的线上线下活动。 活 动以现场实物展销，和线上商品购买为主。

标语：闽北日报旗下最具实力的电子商务平台

二、活动目标

1、以宣传\"xx购\"网为主，将最初的品牌印象植入大众心中。

2、增加关注人数、注册人数及购买人数。

3、有效的吸引现场商家及潜在的商家加盟电商。(商家可现场与电商进行意向签约)

4、现场带动性的促使百姓习惯使用该平台。(如扫微信关注、赠与书签似的操作卡、现场工作人员细心指导操作)

5、利用本次活动从新树立\"闽北互动论坛\"的功能性。

6、农商银行的储卡办理。

三、活动对象 南平各年货消费群体;

农商银行的信用储户、闽北互动论坛的新老网友; 南平各产品经销商;

四、活动时间：20xx年2月7日至8日。

五、活动地点：南平市体育公园广场

六、活动内容 展示区设置：

1、年货商品及周边产品展示;

在活动中划出一块产品展示区，展示主办方及其他加盟商的周边产品。(该活动主要由闽北日报、倚天传媒具体落地执行)

2、电商购买体验;设立电商专区，专区位置醒目，主要向往来人流发放电商宣传册页。引导消费者进行注册、购买，对需要办理加盟的商家进行登记。 内容设计：

1、电商年货概念相对还比较新颖，所以线下活动主要还是引导为主。设计出商城操作流程卡(以书签为图样)，设计出线上活动宣传单，配合流程卡一起发放。

2、现场可设置1至2名农商银行工作人员，现场办理信用卡(或设立农商行专区) 3、现场注册或扫微信关注人员可得到电商送出的新年礼物(建议送印制有电商logo的对联套装)

4、针对现场招商，设计招商方案。设立填写加盟商合作意向表，留下相关讯息后期联络。(条件允许，可允诺商家加盟优惠政策：如商家再介绍其它商家加盟可享受xx广告时段等) 5、针对闽北互动论坛的新老用户，在当天可以给予一定的活动优惠，并可以为下一次即将展开的\"网友节\"提前聚集人气。

七、活动宣传

(一)推广时间

1、活动开展前的一周20xx年2月1日至2月8日

(二)宣传方式;

1、闽北日报

2、信息群发，(手机短信、微信)

3、互动论坛(其它网络平台)

4、宣传单(在宣传单上进行内容印制)

5、南平电视台今晚九点半。

(三)宣传内容：

1、时间、地点、联系方式及活动内容。

2、折扣的对象及折扣的内容。

3、主流加盟商家的讯息。

八、现场布置

1、3\*6规格广告帐篷一顶

2、展区内设电脑2台(能力范围内多多益善)，网线，三项电源接口。

3、现场桌2张、椅10张，台布。

4、x展架宣传海报，背景喷绘，现场横幅。

附加条件：工作人员统一制服(有条件可佩戴统一徽章或商标)考虑到夜间活动继续应配置灯光(普通灯光或艺术灯光)电商的视频宣传，语音宣传音响，(须要提前制作完成)现场小丑表演(更有力度的吸引人流)

九、现场物料明细

十、活动流程

工作安排：

一、现场传单发售

二、前台资讯解答人员

三、线上操作人员

四、加盟商家意向签署

双11促销活动方案模板篇2

活动内容：

活动1全场商品3折起部分商品限量特卖

活动期间，全场商品3——8折销售(六楼百元街全场8折)，对于部分不能进行折扣销售的品牌，也可以自活动之日起每天推出两款应季商品特价销售，每天限量销售3——5件(原则上按成本价销售)。

注：

1、活动期间商品折扣部分全部由厂家或供应商自行承担;

2、厂家或供应商要根据实际情况自行确定，但严禁调高售价后再打折;

3、业务招商主管和客务员要对“调高售价再打折”情况进行严格监督，一经发现虚假打折情况公司将按相关规定严肃处理;

4、限量销售商品由业务招商部给出专用编码，商场只扣缴2%的广告费，其余费用不再扣缴;

5、活动期间，财务将对限量销售商品进行单独结算;

6、足金、铂金、名表、部分化妆品不参加本活动;

活动2购物送券超值实惠

活动期间，凡当日在1——5楼累计购物满300元(现金部分)送60元礼品券(b券)，满600元(现金部分)送120元礼品券(b券)，以次类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计);

活动期间，在1——5楼累计购物满500元(现金部分)(活动期间消费金额均可参加累计)，再送50元全场十足抵用券(a券)，满1000元送100元全场十足抵用券(a券)，以此类推，多购多得(以300元为整数单位，零头不计)。

注：

1、活动期间所送礼品券(b券)由商场和接受方各承担50%;

2、足金、铂金、名表、部分化妆品、裘皮及特卖商品不参加满500送50十足抵用券(a券)活动;

3、活动期间所送赠券(a券)全部由商场承担(限参加活动1的厂家或供应商);

4、在活动期间即不打折销售又不进行商品限量特价销售的厂家或供应商，将按销售额与商场各自承担满500送50赠券(a券)的50%(特种商品：足金、铂金、名表、部分化妆品除外);

5、赠券(a券)、礼品券(b券)领取地点：6楼促销服务台;

6、赠券(a券)、礼品券(b券)领取时间：当日营业时间;

7、促销服务台在发放赠券(a券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领赠券”章，并收回收银机制小票第二联(粉色);发放礼品券(b券)后，在收银机制小票第一联(白色)上加盖“已领礼品券”章，并收回购物小票顾客留存联;

8、各岗位工作人员应提醒顾客先以完整购物凭证参加抽奖活动，再参加赠送活动;

9、不接受礼品券(b券)的品牌商务必在本档活动开始前3天提出书面申请，经业务总监、营销总监分别审批后，在财务备档，并现场明示后方可有效;

活动3吉祥年欢喜月幸运日

在活动期间，在4号门附近设3个抽奖箱(暗箱)，内放如下所需乒乓球，球上做好标记。凡在我商场1——5楼当日累计购物满300元(现金部分)均可参加抽奖活动。

抽奖规则：

1、凡获取摸奖资格的顾客按年、月、日顺序进行摸奖活动;

2、摸中“吉祥年”乒乓球者方可继续摸取“欢喜月”乒乓球，摸中“欢喜月”乒乓球者方可继续摸取“幸运日”乒乓球;

3、单张机制小票累计满300元限摸一次，超出300元部分不在重复累计。

奖项设置：

1、摸出“20xx年”字样乒乓球者(20xx年12月21日——20xx年12月31日)或“20xx年”字样乒乓球者(20xx年1月1日——20xx年1月6日)者，可获得vip银卡一张及十足抵用券(a券)20元;

2、摸出“12月”字样乒乓球者(20xx年12月21日——20xx年12月31日期间)或“1月”字样乒乓球者(20xx年1月1日——20xx年1月6日期间)，可获得vip金卡一张及十足抵用券(a券)600元;

3、摸出购物当天日期者(如在27日购物，摸中有“27日”字样乒乓球者)，可获得vip金卡一张及十足抵用券(a券)3000元;

抽奖事项：

1、顾客需持当日完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)参加本活动

2、顾客抽完奖后，工作人员需在收银机制小票和购物小票顾客留存联上分别加盖“已抽奖”章，抽中奖项者按奖项级别分别加盖“吉祥年”、“欢喜月”、“幸运日”章;

3、促销服务台在发放完奖后，收回收银机制小票第一联(白色联)并做好登记;

4、抽奖地点：4号门(肯德基侧);

5、抽奖时间：当日营业时间;

6、领奖地点：6楼促销服务台;

7、领奖时间：当日营业时间;

活动4六楼百元街酬宾送礼

活动期间，在六楼百元街同一柜组累计购物满500元(现金部分)(20xx年12月21日—20xx年1月7日之间消费部分都可重复累计)的顾客，可到该消费柜组领取价值50元礼品一份;12月24日、25日、26日期间，每天前30名光临六楼百元街的顾客将免费获赠精美礼品一份;12月24日、25日、26日每天9：30——10：30，六楼百元街头饰区全部6折。

注：

1、顾客凭购物小票顾客留存联进行消费金额的累计;

2、免费礼品发放处：6楼扶梯口。

顾客参与流程：

消费金额超过300元的顾客，凭完整购物凭证(收银机制小票和购物小票顾客留存联)到商场4号门参加“吉祥年欢喜月幸运日”抽奖活动到6楼促销服务台按消费金额(现金部分)领取相应赠券(a券)、礼品券(b券)。

特别提示：

1、本档活动期间，各收银台需要打印两联收银机制小票;

2、活动期间，vip卡折扣功能暂停，但积分累计功能正常使用;

3、其它活动实施要求及各部门工作要求安排请参照以前同类活动通知

双11促销活动方案模板篇3

针对冬季的皮肤问题，美容院可以做一些有针对性的项目促销，譬如专业补水、保湿等，保证和顾客需求的紧密结合。

促销对象：各终端顾客各加盟美容院

促销特点：

1、用项目推广出的形式来提高品牌的技术含量和专业性。

2、用配套的促销活动来推动终端顾客的购买欲。

促销内容：

对美容院：促销期内美容院购入促销项目套餐中的产品可获价格优惠;可获得至代理商处参加美容师专家培训的机会，提高店内美容师的技能;同时为美容院组织终端联谊会，进行项目推广促销。

对终端顾客：促销期内顾客购买项目套餐将获价格优惠和超值项目赠送，在购买项目套餐的同时购买项目套装配套的客用产品系列时可获精美礼品赠送。

这种促销方式需要注意的是：

3、参与本促销活动的美容院均需达到一规定进货量方可有资格参加促销。

4、代理商负责美容院美容师培训的费用支出，在促销中的各种让利及赠品由厂家负责。

双11促销活动方案模板篇4

办公用品，指人们在日常工作中所使用的辅助用品，办公用品主要被应用于企业单位，它涵盖的种类非常广泛，包括：文件档案用品、桌面用品、办公设备、财务用品、耗材等一系列与工作相关的用品。小编精心为你整理了办公用品促销活动方案，希望对你有所借鉴作用哟。

一、经营目标

建立南宁最大的办公用品销售、物流一体化店，为客户及股东提供待遇可持续的服务及经济效益，通过全体员工实现从普通商品经营到品牌经营的目标。

创新办公销售增长方式。

通过oem的方式建立自有品牌产品，逐步实现自有品牌销售量的提升。

二、经营方式

经营方式实现以实体店直营、渠道销售、网络销售相结合的灵活经营方式。

经营优惠形式，可通过会员卡等方式实现。

三、具体实施：

1、产品货源

建立产品低价进货机制，逐步实现产品代理销售，控制利润。

2、建立实体店

市区范围内，建立30-50平方米的直营实体店，前期以零售+渠道的方式扩展业务。

定期通过每月推出5-10款产品进行低价或优惠促销的方式制造销售气氛，印制广告宣传单（个性化的宣传单，带有常识性知识及便民服务内容，具有一定的实用性），定期扫楼，至少一个月在规定范围内一次。

3、客户管理

a、政府机关、事业单位

政府机关、事业单位采购目前多以具备政府采购协议供货资格的公司为采购对象，目前我公司无资格，首先需要完成的工作即是找两家相对合适的具备区、市协议采购资格的公司作为出货的主体。、通过目前已有的关系拓展业务，即以公司管理层及员工所覆盖的社会关系（如同学、同事、朋友等）建立销售业务关系。

对客户建立档案，进行分类管理，以预计产品销售额、可持续发展度作为分类标准，根据分类的不同，施以不同客户待遇。具体见《客户档案表》。

根据粘合度的等级，施以不同客户待遇。具体见《客户待遇表》。

b、企业、个体

通过扫写字楼的方式拓展业务，赠送相应小礼品（广告宣传式的小礼品），建立客户信息表，通过信息采集，以定期联系的方式加强业务粘合。

双11促销活动方案模板篇5

导语：5.1是国际劳动节，那么对应这个节日，怎么搞促销活动呢？以下是5.1家具促销活动方案，欢迎采纳！

一、 主题：

居然之家首届家居购物节五一开幕、全场六重惊喜回馈消费者

二、活动内容：

六重惊喜：

1、 家装满1000送180

2、 家具、建材、家饰全场成交价基础上市场再打82折

3、 五金涂料超市全场82折再送礼

4、 500家高中档家具、建材品牌黄金周联手推出特惠惊喜

5、 最新流行家具新品展览会、美国爱蒙5月4日大型艺演现场美金大抽奖

6、 全场当日购物满20xx元现金，抽笔计本电脑、空调、dvd等大奖。

居然之家——重庆首家五星级家居建材主题购物中心，7000个西南地区超大型免费停车位，黄金周掀起山城家居建材消费新理念。

双11促销活动方案模板篇6

一、活动背景：

相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间：6月x日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月x日出生的父亲凭有效证件可在xxx店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛在大厦店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖：

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

(1)奖品设置：

特等奖：任选服饰一件;一等奖：送指定商品一个二等奖：购买商品在打8折;三等奖：购买商品在打7折;(2)活动细则：

a)在商场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

b)只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品;红色球代表特等奖;黄色球代表一等奖;绿色球代表二等奖;兰色球代表三等奖;白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲赢奖在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖!

(1)活动细则：

a)从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

1、《xx报》6月19-17日名片大宣传。预算金额：20xx元

2、电台6月19-17日某一时段(待定)播出。预算金额：1000元

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

双11促销活动方案模板篇7

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??

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xx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xx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xx(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，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。

精选阅读

时间一溜烟儿的走了，今年的双十一正在不远处等着我们，很多电子商务网站都会在这一天来举办一些大规模的打折促销活动，从而提高销售额度。想要让活动顺利精彩，一份优秀的策划方案是必不可少的。您是否正在考虑怎么样才能写好双十一的策划方案呢？工作总结之家小编收集整理了一些双十一促销最新有创意的活动方案，欢迎大家阅读，希望对大家有所帮助。

一年一度的“双十一”狂欢购物节又到来了，大家为期待了一年的购物狂热期“光棍节”早已做足了准备，各行各业也在这期间大打促销牌，为了迎合这么热烈的购物氛围和观众的热情，东风标致肯定也不会错过这个好机会，在这期间也疯狂一把，购车低价大促销，为的就是回馈广大长期关注上饶标致的朋友，在活动期间推出了特别优惠政策。

活动优惠方案一：大定金有大收益

参与条件：

客户于20xx年10月15日-20xx年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2.301、307两厢、308、408、20xx在线支付定金3万元；508、3008在线支付定金5万元

客户收益：1500元现金折让+高额余额宝收益

活动优惠方案二：xx定金500元抵扣线下车款1500元

参与条件：

1.客户于20xx年10月15日-20xx年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2.在线支付定金500元

客户收益：1500元现金折让

活动优惠方案三：xx

参与条件：

1.客户于20xx年10月15日-20xx年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2.在线支付定金500元

3.用户关注支付宝钱包“xxxx”服务窗，并且通过手机支付宝服务窗下单购买活动车型

客户收益：1500元现金折让并获得梦想好礼(行车记录仪)

活动时间：20xx年10月15日-20xx年11月11日

一、促销方法：

1、利用打折进行促销。

2、免费礼物满就送。

3、积分换购或积分抵现金。

4、加价购。

5、满就减。

6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三.促销前工作：

1、货源问题：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，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。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，也会影响买主对咱们的好评，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。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，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。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告，qq，博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案介绍

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金。

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。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！

3、折扣大打折。

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以“您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购。

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠。

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖。

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟！！！再者就是一发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息；二是多建友情链接，特别是那些浏览量特别大的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的店铺；三是巧用搜索，建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如国庆促销，国庆特价。

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??

时间：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，xx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xx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xx淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

趁着本次“双十一”的到来，我们决定举办一次活动好好宣传一下品牌和门店。

一、活动主题

大声告诉你心仪ta

二、活动时间

20--年11月11日

三、活动对象

年龄在18—40岁左右的单身男女

四、活动目的

既然光棍节，在店内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让店内来全副武装自己一番。店内团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为店内提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

五、活动内容

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得店内“成双成对”、“一生一世”产品套餐，这些爱的套餐都是店内免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的店内产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取店内的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在2020年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到店内的活动中。当然如果店内真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

今年的双十一已经到来，很多精彩的活动正在向我们招手，即将拉开序幕，此时就可以举办相关活动，从而促进大家购物，提高销售额。想要让活动顺利精彩，一份优秀的策划方案是必不可少的。在双十一的策划方案中，我们需要重点陈述哪些方面呢？以下是工作总结之家小编收集整理的双十一促销最新优质的活动方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

活动主题：

活“有，惠浪漫”\_\_摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭！单身男女今日崛起！”一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦！

活动参考宣传单

活动说明：为中国式爱情欢呼！因为爱，如此直接！那么！不犹豫，直降777元1777元2777元3777元

进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份！为爱而送！

全款四重送！

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套！

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

写真乐388！写真全款将赠送钱包照两张，xx摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送xx购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送xx购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送xx购物卡(1200元))

欢乐大抽奖：

抽奖时间：2023.11.11

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电 话、联系方式。

为迎接双十一购物狂欢节的到来，我们策划了一次活动，具体活动方案如下：

一、活动主题

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

二、活动时间

11月9日—11月11日

三、活动内容

活动一、全场5折终极狂欢(11月11日)

11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城！

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二、购物有礼幸运随行(11月9日—11月11日)

凡活动期间购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元。

二等奖2名超市购物卡一张价值111元。

三等奖6名真空保温杯一个价值60元。

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元。

参与奖20--名精美礼品一份价值2元。

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三、一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满11元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满111元+11元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计

1.抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2.双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3.海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

五、活动宣传

1.广告投放，采用报纸提前3—5天投放2期。

2.大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3.采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4.采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

活动主题

活动名称：你看电影我买单，光棍节温馨奉献！

活动时间：20xx月11月11

活动介绍

宣传方式：用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的新顾客。

活动内容：

1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；

2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

活动主题

活动名称：光棍节，我们让你不孤单！

活动时间：20xx月11月11

活动介绍

活动目的：以双11为促销主题，突出“11”元消费不计成本的体验价，让顾客感受到美容院的特别，以此吸引更多新顾客。

活动内容：

1、活动当天所以持“11元抵扣劵”的顾客均可支付11元享受美容院指定的护理项目。

2、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的小礼品。

活动主题

活动名称：11靓佳丽，幸福全家人

活动时间：20xx月11月6—20xx月11月11

活动介绍

活动描述：在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

活动目的：伸延服务，促进再消费。

宣传方式：扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

活动内容：

1、在本店消费到一定金额的顾客，均可获得本店赠送的由摄影中心提供的全家福免费照一张(无底片)；

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源。

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20xx年11月9日——20xx年11月11日。

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理xx超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用xx万，宣传费用xx万，人员费用xx万。

随着岁月流逝，今年的双十一又将到来，在此之际，很多平台就会利用各类营销手段、促销活动来增加店内的销售额。要想让活动精彩而优秀，提前作好策划方案非常之有必要。怎么才能写好一篇双十一的策划方案呢？下面是工作总结之家小编为大家整理的“双十一促销主题最新的商场活动方案”，仅供参考，欢迎大家阅读。

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。而大型的电子商务网站一般会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。

二、活动时间

11月11日前后。

三、活动地点

xx。

四、活动主题

\"双十一\"轻松抢5折，健康不打折。

五、活动内容

a.产品促销。

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}。

2、单笔满600立减30或送一个专项体检。

3、单笔满800立减40或送一个专项体检。

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检。

5、全场套餐再加25元送价值50元xx一份b。信誉好评拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，2000以上返还100元！

六：活动推广

a、内部推广。

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元xx一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、外部推广。

xx网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

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)

一、活动目的：

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20xx年11月9日——20xx年11月11日。

三、活动主题：

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”。

四、活动内容：

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理xx超市会员卡。(礼品建议个性饰品等时尚物品)

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

六、费用预算：

礼品费用xx万，宣传费用xx万，人员费用xx万。

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