# 电商情人节活动策划方案范文

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-02-03

*情人节，又称圣瓦伦丁节或圣华伦泰节，日期在每年公历的2月14日，是西方国家的传统节日之一。那么你知道活动方案怎么写吗?下面是小编为大家带来的电商情人节活动策划方案，希望大家能够喜欢!电商情人节活动策划方案1想要做好电商，就一定要懂得借势营销...*

情人节，又称圣瓦伦丁节或圣华伦泰节，日期在每年公历的2月14日，是西方国家的传统节日之一。那么你知道活动方案怎么写吗?下面是小编为大家带来的电商情人节活动策划方案，希望大家能够喜欢!

**电商情人节活动策划方案1**

想要做好电商，就一定要懂得借势营销，即将到来的七夕情人节就是一个很好的促销时机， 七夕情人节如何策划网店活动?一起来看下七夕电商促销活动攻略。

一、背景

x月x日是我们一年一度的七夕情人节了，如果商家对这样的节日把握不到位，容易错失销量爆发的机会。

二、七夕节日营销的价值

任何一个成功把店铺做起来过的掌柜，都应该能感受到“爆发点”的重要性。有时是选对一个好款，有时是市场需求突然增长，有时是抓住一次活动机会等等。而对于一个节日来说，最大的亮点就是“流量短期内爆炸式猛增”。为什么那么多卖家销量一直不温不火?流量太少了呀!

我们先来看一下“七夕情人节礼物”作为关键词被搜索的次数数据吧：

淘宝指数(PC)：

数据魔方：

直通车流量解析：

搜索次数的上涨清楚地证明了七夕礼物是商家暴增流量和销量的好机会。

三、七夕节日营销前的内功优化

时间已经非常紧迫了，大家要快速反应，准备好产品迎接流量的大爆发。

1、哪些类目的产品适合做七夕礼物?

因为礼物的选择范围比较广，很多产品都可以往上靠。这里涉及淘宝60个大类目，比如项链、鲜花、巧克力、智能手表、毛绒玩具、个人护理用品、内衣、健身器材、小家电等等。

2、产品选择

建议挑选这样的产品：

①有一定的基础销量，节日礼物就只有一次机会送，谁也不想试错。

②没有中差评，评价太差，谁愿意选择送人呢?

③包装上档次的，买椟还珠的故事人人皆知，在这个先看“颜值”的时代，包装必须给力。

④能玩概念的，比如送个“杯子”，可以说是要一辈子跟你在一起。

3、营销活动

无论什么节日，商家都挖空心思想着法子搞活动聚集人气，目的就是希望更多的顾客前来购买。

建议可以拿出店铺内一两款产品作为特价款，超低折扣，限时限量抢购，吸引新老顾客眼球。然后其它合适作礼物的产品搞满就减、满就送、抽奖发红包等活动。

4、视觉氛围

七夕有个浪漫的故事，让天下有情人向往。我们要让消费者一进店就能充分感受到节日购物刺激。店铺氛围很重要，从店招、首页装修、详情页海报等方面，全面深入做好细节。尤其是先做好无线端，因为无线店铺是流量最大的地方。

5、服务支持

首先是代写卡片、情书以及各种合理要求。把你能做的服务内容列出来，你不写别人以为你不能提供，那么顾客就去找别家了。

另外是关于物流配送。选择合适的快递很重要，比如顺丰、同城特快。在接下来的日子里，如果条件允许，可以与物流公司商议，晚上延迟发货，确保当天的订单最快速发出。这样有助于提升店铺转化率，因为着急的顾客确实很多。

四、七夕节日营销的流量引入

1、免费搜索流量与付费搜索流量(直通车推广)

这个地方主要是关键词的寻找和卡位，节日前十天大部分关键词都已经出来了。我们可以通过数据魔方、直通车流量解析、TOP20万词表、搜索下拉框等方式找到尽可能多的关键词，放到主推的宝贝标题上，和直通车推广关键词里。比如说：

淘宝首页搜索下拉框：

数据魔方全网关键词查询

2、钻石展位流量引入

玩好钻展最主要的就是看推广素材是否给力，大家可以百度搜索与七夕相关的图片，有很多往年的图片可以加以利用。另外站酷、昵图网、素材中国等地方也能找到不少素材。

3、老顾客唤醒

我们每个店铺或多或少都有一些老顾客积累，可以通过短信群发通知大家再次光顾。举个例子——“七月初七，一个古老的约定，一段永恒的爱情，一个你我的世界，不是因为特别才珍惜，而是因为珍惜才显得特别。一路走来，唯有您最珍贵。\_\_X淘宝店/天猫店为您准备了一份现金红包，联系旺旺\_\_X领取。”

还有微淘可以利用起来，毕竟是免费的。即日起，可以每天发一条店铺活动、产品相关信息，吸引老顾客回购。

4、站外渠道流量引入

很多人买礼物之前，会到百度上去搜索，参考别人的意见。只要有人去的地方，就是我们可以营销的地方。百度贴吧、百度知道、礼物论坛等都值得我们去运作。

商刻总结：利用好特殊的日子有机会做到流量爆发，进而形成销售量的爆发。站内的引流推广手段大家都很熟悉了，所以商刻导师准备了另外课程，教你怎么通过百度知道引流。

**电商情人节活动策划方案2**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：20\_\_年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、拍档(情侣站报纸)

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得默契情人奖。

3、情侣(夫妻)游戏类：吸乒乓球表演赛(面向家庭)

主题：“吸引力”的秘密

所获项：吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规;背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**电商情人节活动策划方案3**

一、促销活动注意事项

促销时限;有促销时限是目前比较流行的做法，比如促销的第一天，节日的消费时段，限定消费时间来鼓动消费，在固定的时间里面满足促销的需求。

促销量化;把要销售的产品规定数量，这也是常规的做法，但在促销活动当中，这样的做法不是很好，容易被竞争掉。

促销特点;有自己的促销特点，比如民族特点，那么在赠送、包装、折扣、礼物、优惠上要鲜明地树立起特色的旗帜，把特色促销做到底，区别七夕的统一的格局。

促销目标;促销目标的要求是将促销规定在一定的范围内，便于消费者选择，同样也是对销售梳理的一个过程，找寻自己的，选择自己的，才是促销的最佳效果。

促销氛围;控制好促销的氛围是很重要的，一般在节日中间，氛围比较统一，以喜庆为代表，但在不同的场合或者不同的产品上可以有所区别，要表现出主动的促销氛围，主要展示促销氛围中的个性，比如重促销手段，而轻产品功能，重促销礼物，轻促销承诺等。

二、促销小技巧

1、为网店只做主题logo

想必稍微细心的人都会发现，\_\_、\_\_每逢节日或大事都会制作专门的logo，即使你的网站充满了节日特色，也引起更多人关注，所以第一步，你可以像大网站一样，设计情人节的节日logo。

2、开设情人节专题

在网上搜集一下情人节相关的文章，并进行一定编辑，最重要的是自己多创作一些原创文章，当你的情人节专题内容足够丰富，原创内容足够多的前提下，一定带来巨大的流量。比如\_\_网在春节的时候也制作专题，异曲同工，收到了很好的效果。

3、网店推广

a.巧用自定义表情

这算是节日网络营销的一个小技巧，自定义表情做成gif的动画图片，留下自己的网站名称或者网址，同样也通过qq、msn等即时通讯软件传播。

b.贺卡来传情

情人节给你的用户发送贺卡是一件很有意思的事情，注意组织好贺卡内容，包括称呼、署名等非常重要，新颖的内容能给你带来意想不到的效果。

c.情人节祈愿传播网页

这是节日网络营销中最常用的一种形式，也是效果最快最直接的形式，需要注意的是网页需要生成别人的姓名及祝福语，效果很好，此网页可通过qq、msn等即时通讯软件传播。

4、论坛推广少不了

在国内比较知名的情感类社区，包括一些综合性娱乐社区，比如\_\_等等，找准目标群，制作好主题贴，并定能引起网友的共鸣，带来流量。

三、促销方案

促销方案一：

降价。这是最实用，也最能吸引买家眼球的一种促销方案，当然降价也是有技巧的。首先，我们在自己的热卖产品中找出一款人气极高的产品，当然如果适合情侣用，那更好不过。定价技巧我们可以这样来展开。

1、如果你的单品卖30-50元之间，价格可以设置成13.14元，代表一生一世的意思，加上限购，每人限购2份。

2、如果你的单品价格在30元左右，可以按照情侣装来促销，也就是52.0元或者53.0元情侣装1份，代表我爱你，我想你的意思(注：1份情侣装包含2份单品哦)，如果你的情侣装套餐在包装的时候能买一些彩带回来好好包装的话，我相信那就很完美了。

3、如果你的单品价格在70-80区间。可以设置成131.4元情侣装包快递。

4、100元以上可选择131.4元的方案。

促销方案二：

搭配减价。也是目前很火的一种促销方案。

比如，买满60元统一减价至52.0元或者53.0元。

买满150元，统一减价至131.4元。

促销方案三：

神秘礼物。礼物一定要新颖，代表情人之间的感情的意思，礼物最好是2份，男女各一份。至于神秘礼物的话，还得各位卖家都小商品批发市场去淘情侣的小礼物。

也可以送塑料的玫瑰，如果买家购买的数额巨大的话，可送卖的很火的镀金叶子的玫瑰哦或者相思豆、魔豆、巧克力等等。

促销方案四：

情人节礼物包装。这个方案需要卖家好好学习产品的包装技巧，买一些彩带和礼品盒进行产品的精装，精装好之后外面还必须用5层纸箱包装好，以免在路上把你精心包装的宝贝压坏。这么精美的包装，买家收到后拿去送人也是很有面子的哦。

**电商情人节活动策划方案4**

一、活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

二、活动时间： \_\_年8月12日

三、活动主题：岁月无声——真爱永恒四、主题要素：古典情人节优惠服务

五、主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

六、活动地点：金嘉利店面及周边区域

七、主题传达表现：

1.贯穿于活动，形成主体表现。

2.有效地互动演绎及内容传达。

3.所有用品标示。

4.所有宣传表现。

5.社会影响与口碑传播。

八、活动概述：

九、活动预期目标

目标—：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进─步提升。

十、活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

十一、活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

十二、具体活动方案

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情倡/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1)“缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

十三、宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间： x年x月x日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

1.活动的主题及内容

2.活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸提前一周发文

**电商情人节活动策划方案5**

一、活动主题

幸福情人节，只赚信誉不赚钱

二、活动准备工作

1.店面装修：

整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里不追求太大的改动，只要整体风格的协调，不然会给人杂乱无章的感觉。

2.宝贝描述：

这一点很重要。好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道我们还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取2处，来强调我们的优惠性。内容可以一样，但表达方式最好可以不同。

3.单纯的特价，

全场包邮，这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。这里可以来个2环促销：

第一步：客户一进店，我们就提供2-3样产品，客户10元以下就可以购买。用这步先锁住客户的脚步，让他多逗留，他自然会看看店里还有没有其他的一起买了。

第二部：满x元包邮。上面10元以下超值优惠是不包邮的，再来这一步，就加强了第一步对客户的诱惑。这时我们设置的包邮条件最好在买少量就可以达到的价格。

4.搭配套餐：

将首页的几种商品组合在一起，设置成套餐销售。提升店铺销售业绩，提高店铺购买转化率，提升店铺曝光率。需要了解产品的合理搭配，设置优惠套餐店铺购买转化率。给特色的地方加上描述，如，衣服最特色的是什么，穿上去给人什么感觉，衣服适用什么场所，衣服的意义等。

5.淘金币

可以分为2种：第一种，比如本来是100.14元，我们可以设置98元+214积分购买。第二种，买家买了东西我们送积分，超过100元送100积分。

推广方式：

1.对我们以前的老客户进行维护，对活动的时间，产品，用旺旺进行通知。

通知的时候，尽量不要写得太广告，可以写，“亲，上次你买的那款衣服感觉怎么样呢?现在有另外一款风格类似的在做促销。”带上链接。

2.社区发帖宣传，带上我们的连接，帖子可以以软文形式，也可以以当下比较热门的话题，或者用以产品的属性为话题都可以。

通过发贴﹐D引流到店铺，报名参加社区促销活动，争取社区首页免费广告位。加入促销帮派，争取免费帮派推广。促销帮，促销频道(官方)等帮派，关注帮派最新活动，提交报名方案，并参与报名。

3.站外引流，直通车，客，官活动。据情况修改宝贝，增加活动选中机率。现在我们很多活动已经不来及参加了，宝贝销售记录都是需要10件，30 件以上的。

4.设置x会员，购买产品即可加入会员。会员在以后购买可以享受9.5折优惠。

5.买就送，不要全场包邮，设置一定量就包邮，可以设置低点，让买家在基本购买上再加上其他产品。

6.让已经购买产品的买家穿着宝贝拍照加上描述投到邮箱，如，照片和描述做得很好的可以有奖励，奖励根据店家做决定。一来，到时候，图片可以加在﹑描述里，二来，鼓励了顾客的积极性。[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！