# 2024年双十一活动策划方案及实施汇总(五篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-11-27

*20\_年双十一活动策划方案及实施汇总一2.组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等3.双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等4.设置添加淘宝客服子旺旺、...*

**20\_年双十一活动策划方案及实施汇总一**

2.组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等

3.双11临时客服到岗及相关知识培训：店铺后台功能、旺旺操作使用、产品知识、促销活动内容、双十一话术等

4.设置添加淘宝客服子旺旺、赤兔后台、e店宝、客道等客服信息，确保各项设置准确无误

5.制定双11相关的活动内容文档、快捷短语文档、活动注意事项文档，并设置添加快捷短语自动回复等并进行核查

6.成立活动内容咨询、售后处理小组

7.制订客服应急预案，监控大促时客服旺旺流量情况、强制分流、400电话接听、紧急情况拨打电话

8.双11当天催付方案以及催款话术制定 ：

a.旺旺催付：实时催付(下单后半小时内，告之疯抢进展，刺激客户的占有欲) 例：亲~您好!你在我们家拍的宝贝还木有完成付款噢~双十一大促一年仅一次，由于销售太火爆，为了避免超卖，我们的仓库是按照付款时间来发货的噢~所以还请亲尽快付款哦。

b.短信催付：短信模板增加个性化用户信息，如订单号、商品标题、顾客姓名，提高专业程度公信力。例：亲爱的xx，您在本店铺购买的xxxxxx等商品尚付款，由于活动款数据有限，请尽快付款，避免订单失效造成的不便。如有其它疑问请咨询我们的旺旺客服。

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时间(0:00~9:00，11:30~14:00，21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例： 客服：你好，我是xxx旗舰店的客服，我的名字是xxx，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

9.制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

10.制定维权投诉处理预案

用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少?大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。第五，活动上线后的客服管理

搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范。

**20\_年双十一活动策划方案及实施汇总三**

1. 打光棍，最勤奋的理由：事业未成，何以家为？最潇洒的理由：万花丛中过，片叶不沾身。最自信的理由：有钻石王老五的魅力。最好的理由：可以过光棍节。

2. 没老婆，没女友，没人来管咱们活；想抽烟，想喝酒，没人来管咱们手；睡懒觉，不洗澡没人来烦咱们嘴；大光棍，小光棍，自由自在又逍遥！光棍节快乐！

3. 你是要生日快乐还是要单身快乐？

4. 今年双十一的愿望是：买蛋糕！

5. 所谓双11剁手节，其实我败家的都已到了七七八八啦。生日快乐！。

6. 光棍节遇到生日，单身+生日快乐！

7. 光棍节不送礼，要送送你一美女，主治：孤单寂寞，感情匮乏，形单影只；副作用：你会成为当饭卡，钱包，搬运工；疗效：光棍节快乐！

8. 光棍节不孤单，朋友问候来陪伴。人生漫漫路，单身毕竟很短暂，虽然暂时没个伴，但是洒洒脱脱不过就几年，美好时光莫浪费，一定快快乐乐过节日！

9. 光棍节暗语，仔细看便详知，光棍节不实际，选在11是反意；明里单身暗是双，明修栈道暗陈仓，并排两一快派对，成双成对不光棍。

10. 光棍节。我祝愿天下男光棍、女光棍、大光棍、小光棍、以前是光棍现在还是光棍、以前是光棍现在是双截棍、曾经双截棍现在依旧光棍的同胞们节日快乐！

11. 光棍节，组织托我嘱咐你：要加快感情发展，巩固爱情基础，落实婚姻制度，开创二人世界，为努力打造一个新生命而不懈奋斗！

12. 一个人吃饱全家无人挨饿，一个人穿暖全家无人挨冻，一个人快乐全家无人悲伤，一个人同意全家无人反对，可上九天揽月，可下五洋捉鳖，岂不快哉美哉！伟大的光棍节万岁！万岁！万万岁！

13. 光棍优势：节约资源，节约能量，节约被套，节约礼单。节约是美德，单身是贵族。光棍节，祝你：形单，心情不孤单；影单，生活不简单！节日快乐！

14. 单身纯属意外，现实却很无奈，但我愿意等待，其实我的真爱，已经快马加鞭，目标已经不远，愿望也已实现，下个光棍节前，早有爱的灌溉！祝光棍节快乐！

15. 渴望真情，比别人更迫切；追求完美，比别人更执着；有时会孤单，但是很安静；有时会害怕，但是更坚定。光棍的真心，又有谁会懂？做一个快乐的光棍，光棍节快乐！

**20\_年双十一活动策划方案及实施汇总四**

1.“双十一号”即将到站，请做好接机准备

2.前方高能，双十一携带一大波奖金在逼近!

3.小伙伴们冲啊，双十一带着奖金来战啦!

4.嘀!嘀!双十一倒计时……

5.加油加油，双11肥的流油，继续蓄力。

6.不求一战成名，但求双十一钱程似锦。

7.每逢双11，难免心潮澎湃，亲们，准备好了吗?

8.决战双11，我们拼了，必争行业销量前列

9.年前做好双十一，过年回家不差钱

10.元芳，这个双十一你怎么看?

11.说好的双11，说好的目标，加油!

12.双十一让每个上帝都微笑。

13.双十一近在眼前，爆发趁现在。

14.蓄力待发，双十一我们来了!

15.一年如一日，勇攀销量顶峰。

16.备战六个月，只为双十一。

17.团结一心，其利断金，双11我们来了。

18.决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。

19.兵马未动，粮草先行，备战双十一。

20.双11把灯卖好，你好ta好大家好

21.今天很残酷，明天更残酷，但双十一很美好

22.风再吼!马在叫!双十一在咆哮!

23.一战成名!前程似锦!hold住双十一!

24.天生我才必有用，有用用在双十一!

25. 蓄力待发，双十一我们来了!

26.双11，只能多，不能少。

27. 生命诚可贵，爱情价更高，双十一卖爆，两者皆可抛。

28.打赢双十一，做淘宝英雄!

29.光棍节，非诚勿扰，血战11.11，才是正道。

30. 双十一快到了，请各位提前进入奖金收割模式。

31. 双十一大战在即，斗志燃烧吧，小宇宙们!

32.11保卫战，小伙伴们都准备好了吗?

33.11大战，谁主沉浮，由你定江山。

34.你还在为今年的奖金而担忧吗?好消息，双十一来啦!

35.做好双十一，升职加薪，当上总经理，出任ceo，赢取白富美!

36.决战双十一，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲!

37.大波光棍关不住，大家都过双十一!努力!

38.努力或不努力，双十一就在那里，越来越近!

39.做好双11活动，光棍变神棍。

40.让每个光棍过好节，买到宝贝，而奋斗。

**20\_年双十一活动策划方案及实施汇总五**

1.包括梳理商品结构，制作商品结构总表。确定预爆款，主推、常规款;按功能性区分，包含定价、库存量

2.根据确定的主推款进行文案优化

3.活动款文案撰写和优化，以及产品定价

4.确定双十一主推商品及价格，拟定商品申报表

5.规划和淘宝后台设置活动安全库存

6.主推款及常规款关联销售方案

7.新款销售跟踪，制作补货表(宝贝销量、收藏、转化率、浏览量等)

8.双11分销渠道商品规划及当天库存分配方案

9.跟踪库存商品销售数据和预售情况，及时补单

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！