# 如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-12-02

*如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用一1. 店招(清晰，醒目)2. 页头大图广告 ①主题“双十一”②文案“老板不在家，我们偷着卖”③场景选择“春运背景或者兔斯基排队的背景，以烘托出疯狂抢购的效果”④产品“徜徉花韵”3小图广告引流枕头...*

**如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用一**

1. 店招(清晰，醒目)

2. 页头大图广告 ①主题“双十一”

②文案“老板不在家，我们偷着卖”

③场景选择“春运背景或者兔斯基排队的背景，以烘托出疯

狂抢购的效果”

④产品“徜徉花韵”

3小图广告引流

枕头套餐系列——多关联sku

高弹力抗压枕 原价79 成本14 特价9.9

全棉舒适枕头 原价208 成本19.5 特价29.9

羽丝绒(防雨布) 原价276 成本23 特价39.9 薰衣草枕头 原价162 成本27 特价59.9

羽丝绒小缎格 原价338 成本29 特价69.9

加任意花型涂料印花四件套=228

4.设置满减送活动

单笔订单满300立减20

单笔订单满500立减50

单笔订单满1000立减100再送

单笔订单满20\_立减100再送水洗靠垫被一个

5设置收藏、分享、关注有礼

在店内消费任意价格产品后收藏本店，并截图给我们，立返5元

在店内消费任意价格产品后并通过新浪，腾讯，人人等分享后截图，立返5元 在店内消费任意价格产品后，登陆新浪，腾讯，人人等加我们好有，关注之后截图，立返5元

(5元现金待客服确认之后7天内打入您支付宝账户)

二、 天猫活动

1. 全场价格2~4折起

2. 部分商品限时限量抢购(秒杀)

3. 新款预定(前200名预定的返定金)

三.天猫推广

好友 将店铺链接，活动信息逐一发给他们

2.微博关注：加官方微博，转发活动信息

**如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用二**

一、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加聚划算等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

1.活动形式：

预热：时间：10月20日至11月10日

图片：通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以双十一为主题元素，旨在营造双十一购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量，

钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

2.活动力度：

1. 收藏领卷

2. 关注有好礼

3.抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4.邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100 个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3.活动推广：

1.直通车引流

2.店铺活动通告

3.宝贝描述通告

4.帮派社区宣传

5.旺旺签名活动预告

6.淘客联盟

7.钻展

三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保公司网络;检查促销软件设置。快捷短语和自动 回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。 准备好打印机及相关材料和打包用的材料。 准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

四、库存准备

(1)确定双十一活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%- 60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备 货。务必于 活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

七、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排

(4)按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

八、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是 发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

**如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用三**

提前加入购物车，一可以防止商家先抬价后降价;二可以防止商品瞬间被秒杀，以至抢不到心仪特价品。双十一，一切皆有可能……

今年的双十一比去年多了一个天猫购物券，除了领取商家店铺的优惠劵以外，还能使用天猫平台发布的购物券，并且能够多张购物券叠加使用，11月1日开始就可以领取天猫购物券和红包了。

预售商品比双11当天更优惠，付了定金有的还可翻倍使用，双11当天付尾款的时候还能再使用购物券、优惠券，红包等等。所以，零零散散的加起来，会发现比双11的会场产品还要优惠。

购买大件物品，巧用免息期，省钱又赚钱。双11多家网上购物平台都推出了多款免息分期商品。用户“买买买”可以分期还款，且没有任何手续费。

在天猫、淘宝血拼的时候，如果选择了花呗付款，那么只要在确认收货后的下个月10号还款就行，这期间是免息的。也就是说如果在双十一当天下单，15号确认收货，那么在12月10号还款就行，如果你买一个5000元的商品，那么你这笔钱就有近30天的闲置期，放在余额宝多少还能挣个十几块钱。虽然不多，但是也不无小补。

不过一定要记住：如果选择了分期，一定要记得按时还款啊!

抢优惠券、红包、比价 的方式还不能满足你么?别忘了双十一省钱的杀手锏：还有拼单!拉上你的朋友、同事、亲戚 一起吧!

放弃电脑直接用手机下单的网购族们，你一定看到过商品页面上标注的“手机专享”吧?用电脑登录，仍能看到“手机专享”的字样有什么意义，你又知道吗?

“在购买商品之前，先看一看商品页下面的月成交记录，注意看有没有\"手机专享\"，如果碰到有的商品就说明用手机买更划算。”有着9年网购经验的吴小姐告诉记者，如果此时买家正用电脑浏览，就可先将商品收藏，然后用手机端下单付款，有时可省下不少钱。

20\_双11购物券可以通过积分兑换或者互动活动发放获得双十一购物券。

双十一购物券为商家让利行为。商家根据店铺商品的一级类目设置不同的阶梯门槛，消费者购买该类目下的商品如果有双十一购物券可按照对应类目门槛进行抵扣。

购物券的面额为10元。根据商家设定的类目门槛可进行多张叠加抵扣。一个订单最多使用30张购物券。

有人说双11秒杀一定得要有软件才能秒杀抢到，小编我给否定了，双11秒杀是有技巧的，但不包括是使用软件。

双11秒杀最基本的前提条件是，网速要快、电脑要快、手机也要快才行，电脑方面，秒杀之前最好是关闭掉电脑里面后台会悄悄自动上传的那些软件，要不然这样会拉掉很多网速的。

秒杀的时候浏览器也是有一定的关系的，有几款浏览器用起来还可以，推荐使用360极速或者搜狗浏览器，这两个用起来还行。

秒杀前要提前登陆，最后是登陆后将其加入收藏夹里面，方便时间点了容易找出来。

设置好浏览器的输入法，一般是要在英文的状态下才行，这个秒杀的时候会出现验证码，多数是提前输入英文字母，或者是全拼，拼音的首个字母，等等。

商品秒杀时间会在后期更新，敬请留意获得双11秒杀商品的具体秒杀开始时间。

20\_淘宝嘉年华农村淘宝20\_双11活动主打品质和服务，增强村淘整体品牌感，提升用户对村淘平台的感知。20\_淘宝双11嘉年华，村淘无线摇一摇，抢一分好礼，活动时间：11月1日——11月11日。用户摇一摇，随机摇出1分钱商品或低价爆品。用户20次摇奖机会用完之后，每分享一次即可摇一次，最高可以摇25次;每个用户最多可以摇到1-3次一分钱商品。

**如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用四**

1、1111,让你的钱更值钱!

2、双十一，战鼓雷鸣，\*\*\*电商团队怕过谁。

3、千种商品，万般实惠!

4、让我们尽心尽力，让生活尽善尽美!

5、\"光\"来看看也欢迎!

6、我在你身边，你在我心中。

7、博采众长，源自真诚!

8、上新上新，宝贝更新，淘淘宝贝，尽在双11.

9、双十一，好开心，亲的到来我欢欣!

11、为爱清香频入座，欣同知己细谈心。

12、单身的您，温馨所在。

13、老板最坏，给钱就卖!

14、溜达淘宝店，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲!

15、低价，诚信，服务满意!

16、但愿人长久，光棍不再有!

17、价格更低，始终如一!

18、低到笑!

19、用我们的真心，换取你们的放心!

21、兵马未动，粮草先行，备战双十一。

22、打赢双十一，做淘宝英雄!

23、光棍节，非诚勿扰，血战11、11，才是正道。

24、双11，只能多，不能少。

25、生命诚可贵，爱情价更高，双十一卖爆，两者皆可抛。

26、蓄力待发，双十一我们来了!

27、一年如一日，勇攀销量顶峰。

28、备战六个月，只为双十一。

29、团结一心，其利断金，双11我们来了。

30、决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。

**如何写双十一光棍节策划书光棍节策划书范文通用五**

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、活动时间和地址

时间：20\_\_年11月11日00：00~~24：00

地址：\_\_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\_\_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\_\_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20\_\_(10%)年春装新款。”\_\_淘宝店品牌公关总监\_\_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，\_\_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。

双十一促销方案范文篇2

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)

双十一促销方案范文篇3

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、活动时间和地址

时间：20\_\_年11月11日00：00~~24：00

地址：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。

(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多款淘宝11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20\_\_(10%)年春装新款。”淘宝店品牌公关总监\_\_表示，今年淘宝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，\_\_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淘宝11.11期间玩得更开心。

双十一促销方案范文篇4

一、活动背景：

淘宝“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20\_\_，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典!

20\_\_年的淘宝“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20\_\_11“万众商城”及小九城市wifi新时尚。

二、活动目的：

在淘宝“双11月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

三、活动方：

主办方：淘宝

承办方：\_\_市、\_\_市淘宝有限责任公司

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度吧、大漠户外、号角户外等。

四、活动时间：

20\_\_年11月11日开幕

五、活动地点：

\_\_市淘宝中心广场

六、参会单位：

\_\_\_\_\_

七、活动造势：

宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班

八、活动流程：

1、准备流程

活动展示平台：\_\_万众商城、\_\_智慧城市wifi、微网址

商家报名时间：20\_\_年11月11日前

活动启动时间：

20\_\_年11月11日09:30主持人致开场白

20\_\_年11月11日09:40各局领导及活动方讲话致辞

20\_\_年11月11日10:30狂欢节启动仪式

20\_\_年11月11日10:40狂欢节正式开始

九、活动内容：

1、你来我就送。

2、参展商家准备。

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。

商家大会时间：待定。

3、商家展位划分。

按商家产品分类划分展示区域。

4、工作人员筹备。

5、硬件准备。

活动场地、led大屏、led移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅展架、商家展位。

双十一促销方案范文篇5

一、活动背景

在活动前夕，商家可以参加聚划算等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

1.活动形式：

预热时间：\_\_月\_\_日至11月10日。

图片：通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量，钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23：59。

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

2.活动力度：

1.收藏领卷。

2.关注有好礼。

3.抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4.邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3.活动推广：

直通车引流、店铺活动通告、宝贝描述通告、帮派社区宣传、旺旺签名活动预告、淘客联盟、钻展。

三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前\_名+售后\_名+客审\_名(负责订单审核和打印)确保电脑配置;确保公司网络;检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)。

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

四、库存准备

(1)确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

五、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。

(4)按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(5)物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

六、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

双十一促销方案范文篇6

一、活动背景

随着互联网的发展，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，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，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，如果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，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

二、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、吸引消费者的注意、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。

三、活动内容

1.店面的装修与整体感觉：

对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充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待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，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，针对商品推出各式各样的促销方式，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，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2.促销方式：

(1)直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，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款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2)买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3)两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4)满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(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宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，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时多出很多，在这个时候，就要求客服一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宝贝时出现了问题要退货，要及时、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。

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！