# 如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本(五篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-12-24

*如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本一淘宝网店双十一营销策划书随着互联网的发展，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...*

**如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本一**

淘宝网店双十一营销策划书

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。

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。

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。

(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。

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。

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。

**如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本二**

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。

**如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本三**

一、前言

1、单身礼品

过节送礼！这样的炒作方式很符合民意，尤其在这百年一遇的神棍节呢，是不是幸运的神棍，都想送自己一样特殊的礼品来纪念或者祭奠一下这个很特别的时刻。自己送自己礼物，当然也要有好友送自己礼物的刺激喽，光棍节本来就是个寂寞的节日，好友借此机会送礼，是不是会让人感受到一点点温暖呢？

2、11元抢购

11元抢购？这可是京东商城最近正热搞的呐。是不是很有创意？当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫！11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦！

3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题！降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦！降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢！

4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧！所以吉祥物会被奉为上品哦，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候送什么级别的光棍节吉祥物的。

二、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加淘金币、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。“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。淘宝商城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。20\_\_年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

三、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月13日活动方式：

1、淘金币：挑选10款产品（顾家支持）上淘金币活动聚划算：挑选3款产品（顾家支持）上聚划算活动。

顾家商品a，原价\_\_x，淘金币价\_\_x+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

2、活动时间：20\_\_.11.11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦！

四、活动目的

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

五、店铺活动

1、好评送消费券

2、收藏拿双十一红包或者是淘金币

3、关注有好礼

六、活动规则

（1）消费券只限购买原价商品。

（2）聚划算商品不参加双十一活动。

七、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

八、活动跟进（团队配合）

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，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

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；做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

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：发货员备货以及快递公司提前联系准备！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。文案：提炼活动广告宣传语。推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

九、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。

十、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、休假等相关安排按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

（4）物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

十一、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。

**如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本四**

长安多功能汽车天猫官方旗舰店即将迎来一年一度流量最大的双十一，为借助该平台最大化提升产品品牌知名度，树立长安商用互联网网络口碑正向环境。特在天猫双十一之际，策划以“双十一购车狂欢季”的二个促销活动。具体内容如下：

双十一招募 一块钱飙车党

10月25日—11月24日

天猫长安多功能汽车官方旗舰店

天猫店铺全系车型

10000份

活动内容：用户在天猫商城拍一元定金试驾宝贝，凭验证短信至指定4s店成功试驾后，即可获得由4s店提供一份价值50元试驾礼品。

欢迎新老客户踊跃报名参加到店来试乘试驾

活动时间：11月11日—12月12日

活动平台：天猫长安多功能汽车官方旗舰店

活动车型：欧诺、欧力威

活动数量：1500台

活动内容：

用户在天猫店铺拍下定金为111.1元的双欧宝贝，凭验证短信至指定4s店成功购车后，即可获取1111元油卡。另外交的111.1的订金提车可以抵用车款的。

**如何写双十一营销活动策划案双十一商家活动策划书范本五**

一、促销的目的

促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。优衣库网店促销也是相同的道理，但是不是随便做做就有效果。淘宝商城的光棍节半价促销活动是最近热到发烫的一种促销方式。

二、促销的过程：

1、确定促销的商品、并备好充足的货。

2、要确定顾客人群。

(1)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，不同的季节促销不同的商品。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，也会影响买主对感官与好评，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。

(2)要确定顾客人群：确定商品之后最重要的就是要找到促销的对象。促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的受众，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，找到了你的目标消费群，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。

三、活动时间和方式:

活动时间：20\_\_年11月11日0点0分0秒到11月11号23点59分59秒

活动方式：淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动顾家商品，原价699，淘金币价399 100淘金币，数量500份，折扣5-7 折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

四、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。

五、总结促销的效果和经验教训

组织促销也是一种经历，促销结束之后，店长应该对促销的结果做一个分析，包括对流量、销售量、点击率，这一次针对的消费人群是不是对制定的产品感兴趣还是更感兴趣网站上其他的商品。同时，也要对竞争对手的促销活动进行分析和比较，找到可以学习的地方，竞争对手比自己销量好，肯定就说明自己的促销计划没有别人的吸引人，分析的过程也是一个学习的过程。对促销活动进行总结可以有效的帮助店长提高自己的促销水平，在这一次的总结中找到本次促销活动哪里比较不足，在下一次的活动中进行调整。促销虽然是一种增加销售量的好方法，但是也需要不断的摸索和总结才能够取得预想的效果。

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！