# 2025年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写(九篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-02-15

*20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写一在双十一活动前夕，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。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...*

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写一**

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。

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

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。

(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。

(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

(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。

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写二**

把你看中的商品放入收藏夹，确认好正品以及活动前的价格，认真对比，自然可以从眼花缭乱的电商活动中找出优惠力度最大的那一个!

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!

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写三**

“光棍不再有，用餐不寂寞”20\_双十一节日活动

20\_年11月11日

餐厅

凡是关注本餐厅微信的公众号的用户，皆可参与本餐厅最优惠的微信营销活动。

依\*科技-微信营销平台上的幸运大转盘、拆礼盒、微投票、优惠券功能开展本次双十一光棍节微信营销活动。

1、“关注餐厅，光棍节礼物免费送”

凡光棍节当天到店关注餐厅微信即送：凉菜一份，饮料一杯，甜点一份。(每桌限一份。)

2、幸运大转盘，吃嗨双十一

用户在本公众平台回复\"大转盘\"即可有机会获得本餐厅精心准备的4-6人餐一份。

一等奖：精致4-6人餐(468元)

二等奖：美食抵用卷(100元)

三等奖：剁椒鱼头(108元)

3、我要拆礼盒，既要对象也要吃

关注餐厅

在餐厅微信平台回复关键字“拆礼盒”;

领取礼盒后，邀请3位好友帮助拆开礼盒。

一等奖：1+1双人套餐(256元)

二等奖：111元代金券一张

三等奖：招牌菜11元尊享一份(原价99元)

4、 唱情歌，赢霸王餐

11月1日-9日，将自录的情歌以语音形式发送到公众号，由粉丝投票选出最动听的情歌，票数最多的前11位，可享受到店用餐1.1折的优惠!

5、微信签到，坐享优惠

凡是连续在微信上签到11天以上的(包括11天)，即可获得价值111元的优惠券一张(消费满500元即可使用优惠券)

另：凡是参与以上活动并到店用餐的顾客，消费满111元即送玫瑰花一支。

本活动最终解释权归餐厅所有。

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写四**

活动目的：双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

活动时间：11月7日至11日

活动内容：

折扣促销

1、双11大牌美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11大牌美妆任你挑：大牌化妆品(玉兰油、欧莱雅、欧莱雅、dhc)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌百货折后满额立减，低至折上7折!

活动细则

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元(面点王8.5折、客家人8折、芋仙人7.5折、面包乐园折扣7折券)，

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)

2)秋冬配饰(围巾、帽子)

3)床品冬被

4)超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

文化营销

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起(4f影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准

氛围布置

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来xx商场=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：双十一灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

备注：活动详情请以商场内标识为准。

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写五**

一、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。

二、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月15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

2.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，淘金币价+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

三、店铺活动

1. 好评送消费券

2. 收藏拿双十一红包

3. 关注有好礼

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。

四、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

五、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。

六、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。

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写六**

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。

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

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。

(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。

(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

(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。

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写七**

1、双11预热活动，全场3折起，送温暖满。

2、疯狂双十一提前开打。

3、双11百亿元品牌优惠券，11月11日折后再优惠，马上就抢。

4、双十一“没门”?怎么能没门!买，我放心，没门变有门!

5、双11来临，你脱光了吗，双11来了，双十二还会远吗，双11来了，你还在等神马?

6、支持喜爱品牌赢千元大奖，11.11购物狂欢节活动启动。

7、关羽就是骑着赤兔马穿越到双11这天拍我这宝贝，居然提示下架了!

8、双十一已成为历史，双十二才是经典!服务不会因价格改变，质量不会因活动缩水!

9、你是我的衣，带我领略四季的变幻。

10、手机双11价冰点价，买立返红包。

11、比双十一还要优惠，还要给力，还等什么，赶快来吧

11、双11商品五折再现。

13、让性感的衣服投进您温柔的怀抱!从上到下，抚摸您的每一寸肌肤

14、话说要把1111当天的纯利润全部捐于贫困山区。

15、20xx品牌，5000万件爆品，全场5折封顶!速来疯抢!

16、买了我的壁纸，才证明你有房子。

17、买家电用品，逛比三家，肯定更实惠。

18、双十一又到了，您在为去哪个网站买东西犹豫吗?最低、最好、最可靠的双十一打折网站就在!

19、别人笑我太疯癫，我笑他人看不穿。

20、追不到她，我就把饭戒掉!

21、温暖冲击波，拿什么来阻挡你?双11秋冬新品外套联合大促。

22、锄禾月当午，汗滴键盘土。谁知支付中，分分辛辛苦。

23、淘宝双11全民疯抢，双11二折包邮!100%正品!

24、即日起全场双11进店就赠抵价券，全民疯抢，亲，还等什么!

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写八**

攻略一：注意把握总体时间节奏

在10月底锁定心仪品牌和店铺，进行关注;10月底到11月11日之前这段时间注意侦察商家动态，警惕现金券、优惠券等礼券的发放。

例：登录自己的淘宝帐号后，在淘宝首页搜索框内输入“嫒伊闺”，进入店铺后，点击店铺导航附近的“❤关注”，即可关注成功。

攻略二：提前选择商品进行收藏

为避免双11当天宝贝找不到而耽误下手时间，提前将看好的宝贝加入收藏无疑是明智之选。

攻略三：提前选择商品加入购物车

无法估计双十一当日会有多少小伙伴同时在线抢购，必须果断将心仪宝贝提前加入购物车，此举最为迅捷有效，切记!!

注：自己的购物车可以在淘宝网网页右侧边栏找到。

攻略四：提前做好咨询

双十一当天的咨询量必定排山倒海，等客服mm回答你的问题时，宝贝早就被抢光了，所以当然要未雨绸缪提前做好咨询。

攻略五：支付宝提前充值

叹往昔，不知多少同道中人由于双11当天支付宝人满为患，而与心仪宝贝失之交臂啊!提前估量好需要购买的最大额度，做好充足的预算，把支付宝喂得饱饱的先!!

攻略六：提高银行卡和信用卡当日消费限额

双11当天购物额度可能会超过预期值，建议检查自己的银行卡和信用卡的当日消费限额，该提高的赶紧提高哈。

攻略七：提前开通快捷支付功能

快捷支付只需输入密码就可以支付成功，省去登录网银一系列繁琐步骤所耗费的时间。记住，双十一玩的就是速度!

攻略八：及时关注商家活动规则

在临近双十一还有两三天的时间里，注意关注商家的承诺、活动规则、售后处理等，避免不必要的售后麻烦。

例：商家双十一活动一般在“双十一提前购”页面有所透露，以下为嫒伊闺旗舰店活动页面。

攻略九：双十一当天老公必看&老婆必看

老婆必看：这一天老婆必须要提高警惕，注意防范老公的一切不正常举动，防止支付宝密码被偷换或者是被输错3次，已有前车之鉴的更要小心!

老公必看：虽然自己双十一购物清单的长度远不及老婆的十分之一，但总金额可能是老婆的好几倍，若不能突破老婆的财政限制，最起码也要留几张信用卡傍身!

**20\_年双十一实体店活动策划双十一促销活动策划书如何写九**

电商的节日双十一，在这一天所有的电商都开始举行各种促销活动作为，提升销售额是必须的。

一、活动背景：

随着电子商务的迅速发展，网上购物，网上开店在大学校园中已成为一种时尚。在我们学校无论是电子商务专业还是非电子商务专业，已在和愿意在\_开店的同学很多，为了给愿意在\_开店和已经在\_上开店的同学之间一个共同交流和学习的平台，特举办了这次比赛。

二、主办单位：

\_\_\_\_

三、协办单位：

\_\_\_

赞助单位：\_\_\_

四、参赛对象：

\_\_\_\_全体同学

五、活动时间：

20\_\_年11月10日至20\_\_年11月11日

六、活动地点：

待定

七、报名方式和奖项设置：

（1）同学们可以以个人和团队报名。

（2）报名时间为20\_\_年\_月20至\_月24日。

（3）王牌店长1名证书+奖品。

王牌团队1个证书+奖品

亚军团队1个证书+奖品

季军团队2名证书+奖品

参与奖4名证书+奖品

八、活动内容：

第一环节：\_开店策划

活动安排：

1、参赛选手自报名之日起，根据自己的参赛选手自己的设想制定自己的\_店铺开店策划书。

2、参赛选手、团队于4月5日前把自己的策划方案以电子档和纸制策划交到活动组委会。

3、有专业老师对策划方案进行评，优秀的方案进入第二轮。

要求：

1、策划书包括\_网店定位与目标、\_同行网店总体情况分析、\_网店团队组建方案、\_网店装修方案、\_网店物流方案、\_网店推广方案和\_规则和售后服务等。

2、策划书要含有\_店铺的店面设计。

第二环节：开店策划书ppt展示

活动安排：

1、参赛选手和团队根据自己的策划方案制作ppt，对自己的策划方案进行说明。

2、店主竞争，对于自己的赛场竞争对手的店铺进行剖析，知己知彼百战不殆。

要求：

1、要用office20\_\_制作ppt。

2、对自己店铺未来发展的分析要有理有据。

3、对赛场竞争对手的店铺进行剖析，要突出自己自己店铺的优点，和对方的优缺点。

九、活动安排：

11月9日前，活动的策划、宣传。

11月1至11月7日，参赛报名时间。

11月5日前，为活动方案的交稿时间。

11月10日为第二阶段的开店策划书ppt展示。

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！