# 2024年双十一活动方案范文精选

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-11

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。2024年双十一活动方案范文精选一一、活动主题“...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**2024年双十一活动方案范文精选一**

一、活动主题

“光棍节联谊晚餐”。

二、活动口号

“单身无罪，珍惜今宵”。

三、活动的意义和目标

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他(她)。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

四、活动实施

1、活动时间：11月11日晚上

2、活动对象：所有单身者和他(她)的亲朋好友

3、活动程序

(1)餐厅经理开场白，说明本次活动的意义。

(2)餐厅演奏《\_\_》。

(3)击鼓传花，中奖者免费赠送菜品。

(4)传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

五、活动准备

1.音响设施。

2.小鼓一个或厨房用具代替。

3.有关单身情歌和乐曲。

《单身情歌》《一个人》《我想我会一直孤单》

4.餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐。

**2024年双十一活动方案范文精选二**

一、活动主题

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

二、活动时间

20\_\_\_年11月11日。

三、活动内容

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在\_\_购物的顾客，单张水单金额满\_\_元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台

二等奖2名\_\_超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20\_\_名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满\_\_元+1元赠2个棒棒糖(x元/个，\_\_份)

购物满\_\_元+11元赠2盒巧克力(x元/盒，\_\_份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计

1、抽奖刮刮卡预计成本\_\_元，奖品成本\_\_元，总计\_\_元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本\_\_元。

3、海报及广告宣传费用\_\_元。

此次活动预计总体费用\_\_元。

五、活动宣传

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x期。

2、大型外立面广告宣传及超市DM单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

**2024年双十一活动方案范文精选三**

一、活动背景

“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。\_\_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\_\_上，众多商家推出5折优惠促销活动，\_\_万人的集体疯抢，\_\_家知名品牌参与。单日成交额x亿!

二、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x个月，还无法得到\_\_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。

三、活动内容

全场满x元减x元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!

宣传语：陈慧琳告诉您：全场五折还包邮!

活动时间：

四、活动分析

目前我们店铺共x款商品，其中x款是出厂价的x倍，x款式出厂价的x倍，x个特价款是出厂价的x倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过x%的佣金亏损。

预计“双十一”当天x亿的成交，x%的销量集中在x%的大店铺，我们属于x%的中小店铺范畴，共同分担剩余的x亿成交，平均到每个店铺基本成交在x元。我们的目标是达到平均值x元。

五、团队配合

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

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。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。

修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

**2024年双十一活动方案范文精选四**

一、店铺简介

\_\_时装店，由\_\_时装店服饰有限公司全资经营。\_\_时装店品牌创立于20\_\_年，\_\_时装店是国内知名的互联网快时尚品牌，截止20\_\_年x月，\_\_时装店下设\_\_个业务部门，员工人数超过\_\_人，有超过\_\_万的会员，是\_\_电子商务的代表企业。

二、品牌故事

\_\_时装店是韩风快时尚第一品牌，旗下有四大品牌，女装\_\_，男装\_\_，童装\_\_，设计师品牌\_\_。

各个品牌的定位：

\_\_时装店\_\_—韩风快时尚女装第一品牌

\_\_时装店\_\_—韩风快时尚男装第一品牌

\_\_时装店\_\_--韩风快时尚童装第一品牌

\_\_--东方复古设计师品牌

\_\_时装店的目标销售对象为都市时尚人群，公司旗下拥有百余位专业的时尚选款师和设计师，并在韩国拥有分公司，同800余家韩国时尚品牌保持紧密的、全方位的合作关系。以产品“款式多，更新快，性价比高”而迅速赢得都市时尚人群信赖。

\_\_时装店致力于打造“韩风快时尚”的都市时尚人群服饰品牌，秉承“韩国时尚专家”这一品牌理念，将韩国最新的时尚元素第一时间引入国内，在引入韩国设计的同时与中国的审美相结合，将\_\_演绎的淋漓尽致，目前，\_\_时装店已经成为国内知名时尚品牌。20\_\_年\_\_时装店评为“全国十大网货品牌”、“全球化实践网商”、“全球网商三十强”。

三、促销的目的

(一)促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。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。

四、活动时间和方式

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

活动方式：淘金币：挑选\_\_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\_\_，淘金币价399100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。

五、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。

六、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。

**2024年双十一活动方案范文精选五**

活动时间：20\_\_年\_\_月x日-\_\_月\_\_日

活动内容：

一、全场满就减

双11美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折!

二、O2O(线上线下互动)，十万折扣券提前抢

1、十万抵用券免费疯抢!化妆品折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1)\_\_月x日至\_\_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\_\_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\_\_张。

3)双\_\_当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减\_\_元，\_\_元、\_\_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货商和店铺按照不同比例承担。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!

活动细则：

\_\_月x日至\_\_日，每天\_\_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!

三、品类营销亮点出击

双\_\_作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类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)保湿膏霜类

2)补水乳液类

3)原液/精华液类

4)彩妆类

四、VIP营销情感攻势

VIP浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理VIP卡一张，单日消费满500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\_\_甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟，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\_\_游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上

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：店内

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!

活动地点：店外

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

单身男女在本店购物满\_\_元即可以获得\_\_电影 院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(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：\_\_月\_\_日

活动地点：\_\_电影 院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20\_\_年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来\_\_化妆品店=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式POP架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

【2024年双十一活动方案范文精选】相关推荐文章:

2024年双十一促销活动方案范本

2024年双十一促销活动邀请函模板

2024年双十一购物节调研报告

2024年双减家长心得体会范文精选

2024年英语教师双减工作总结范文精选

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找