# 精选双十一活动策划书汇总(7篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-25

*精选双十一活动策划书汇总一“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，2100万人的...*

**精选双十一活动策划书汇总一**

“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，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

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。

全场满2元减1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：20\_.11.11凌晨一点至24点。

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76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5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

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。

**精选双十一活动策划书汇总二**

“以书会友，相约龙睛;光棍之夜，告别单身”

值此光棍节到来之际，我社团举办以“光棍节”为主题的社团活动，一方面想让小伙伴们体验大学的美好生活，感受“光棍节”的欢乐气氛;另一方面让小伙伴们交流感情，促进会员之间的了解，提高团队协作能力和凝聚力。

增加本社团与其他社团之间的交流与联系;丰富小伙伴们的课余生活，让其体验大学的美好生活;增加小伙伴们之间的交流和了解，提高团队的协作能力和凝聚力，让小伙伴们在社团中得到应有的锻炼等。

龙睛读书社全体成员及其他兄弟社团部分成员

时间：11月11日

地点：教学楼a楼

1、 社团内部做好宣传工作，向会员们征求活动意见及建议

2、 会长、部长合理分配任务

3、 做好活动之前的材料、设备及道具的准备工作

4、 做好预案，确保活动的有序开展

1、 携手共度难关

2、 情牵龙睛

3、 同一个龙睛，同一个家

活动一：

“携手共度难关”

活动说明：

小伙伴们男女之间两俩组合，记忆书名，男生或女生转十圈后，如果能准确说出书名，则不需惩罚，如果说出书名错误，则两人相互背靠背夹气球绕班级一圈，期间不允许气球掉落，否则从头开始。

实施步骤：

1、 活动前准备好大量气球和需要记忆的书籍，供游戏时使用

2、 做好活动中男女队员之间的分配，组建好挑战队伍(可以男女速配或抽签决定)

3、 结束活动

活动二：

“情牵龙睛”

活动说明：

光棍之夜，速配脱单。根据我社团的实际情况(女多男少)活动二实行相亲环节，但有所不同的是女生作为嘉宾，女生选取台上心仪的男生作为对象。男生也应争取女生能够选择自己，期间各部长也可帮助男生说服女嘉宾并且提问问题等。

实施步骤：

1、 布置好相亲现场

2、 安排好男女嘉宾，有序进行活动，并拍照留恋

3、 现场观众提问，可以给与女嘉宾建议等

4、 活动结束

活动三：

“同一个龙睛，同一个家”

活动说明：

由龙睛全体成员集体合唱歌曲(单身情歌)并录制mv留作纪念

实施步骤：

1、 集体合唱歌曲

2、 唱歌的同时录制mv，并于班级里播放

3、 活动结束

让刚步入大学的小伙伴们体验了一个不一样的双十一，丰富了他们的课后生活，体验了大学生活的丰富多彩，同时，也加强了同学之间交流与了解，增进同学们之间的友谊，有利于增强社团内部的凝聚力，是社团更加团结，促进社团发展。

**精选双十一活动策划书汇总三**

“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，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

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。

全场满2元减1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：20\_.11.11凌晨一点至24点。

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76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5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

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。

**精选双十一活动策划书汇总四**

“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。而大型的电子商务网站一般会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，发生了中国互联网最大规模的商业活动：在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

11月11日前后

中心淘宝店

“双十一”轻松抢5折，健康不打折

a. 产品促销

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}

2、单笔满600立减30或送一个专项体检

3、单笔满800立减40或送一个专项体检

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b. 信誉好评

拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799

以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，20\_以上返还100元!

a、 内部推广

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、 外部推广

集合网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

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

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)

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

**精选双十一活动策划书汇总五**

双十一马上要到了，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办?其实，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

第一，选款

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。

第二，活动价格计算

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。

第三，店内营销策划

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。

第四，调货

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。

第六，发货

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。

第七，售后处理

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。

**精选双十一活动策划书汇总六**

1、淘宝双11全民疯抢，双11二折包邮!100%正品!

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xx，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、双11预热活动，全场3折起，送温暖满。

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。

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xxx要把1111当天的纯利润全部捐于贫困山区。

15、20\_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，xx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xxx!

19、别人笑我太疯癫，我笑他人看不穿。

21、双11预热活动 双虎家居全场3折起送温暖满。

22、双十一店庆开幕节,终极特惠享当当‎ 货到付款,正品特卖‎‎。

23、双11劲爆商品推荐，5折好货提前曝光。‎ 锁定目标，抢先加入购物车，赶快行动!‎‎

24、携程艺龙酒店“双11”齐打折，最低折扣1.1折起!

25、七千大牌任你挑-全场5折-抢百亿优惠券‎ 享折后再折-双十一来了-好货提前看。

26、11月11日美女都来聚美优品了你还等什么?‎聚美优品双11疯狂促销,赶快下手吧!‎‎

27、 双11官方旗舰店，限时抢购，‎ 正品保证!超高性价比，人气热销品牌‎‎。

28、酒仙网双11提前购,5折封顶,贵就赔双倍。

29、家装光棍节促销分会场： 光棍节装全您一个家，120个品牌建材、家具、家纺90款超值单品。

30、 电器光棍节促销大放价： 独立团优惠我专享，底价出击再掀抢购高潮，光棍节大放价。

**精选双十一活动策划书汇总七**

“心手相连”戒指第二份半价

“珠光闪闪”耳钉8.5折

“环环紧扣”手链8.5折

寻找属于你的缘分光棍节不再一个人：

你听说过粉水晶的传说吗?希腊神话帕里斯小时候一次放牧，爱神阿佛洛狄忒给了他一个粉晶手链，上面有爱情预言。最后帕里斯把海伦(当时世界上最美的女人)带回了特洛伊，并举行了隆重的婚礼，成为了夫妻。所以，粉晶具有可以招桃花，带来异性缘的文化底蕴。

所以人们一直把粉水晶当做是能招来爱情好运的水晶，就在这个双十一，艾达珠宝所有的粉水晶8.5折出售，你没有看错every粉水晶都是8.5折。艾达珠宝为你提供这个机会，说不定就在这个双十一你就不是一个人。同时我们也推出了双十一特别款脱单神器粉晶手链，心动了还不赶紧来购买。

黄金终身免费换，想表白的，秀恩爱的，看过来啦!

世界级的惊喜，等您来发现!

活动期间购买k金饰品、镶嵌类饰品每满1000赠送1克金条。

您的黄金首饰是否旧了?

您的黄金首饰是否坏了?

来为爱珠宝，365天，天天免费为你更换靓丽首饰。

从发布活动信息起添加为爱珠宝微信公众平台关注并点赞的朋友，

皆有精美礼品送的哦!

活动期间购物即可办会员，并赠送精美礼品。

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