# 双十一的促销方案 双十一产品促销方案(六篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-07-25

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇一对市场...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇一**

对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何?开展这次活动的目的是什么?是处理库存?是提升销量?是打击竞争对手?是新品上市?还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在范围多大内?哪些人是促销的主要目标?哪些人是促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题

2、包装活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能从消费者角度出发，艺术化去处理，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：

拉上一个强大的组织做后盾，还是挂上和媒体联合，以获得更大的资源?是厂家单独行动，还是和经销商联手?或是与其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促销的反应越大。但这种刺激也存在边际效应，因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与工商等有关部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现;持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法?选择什么样的`媒体投放?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

前期准备分三块，

1、人员安排

2、物资准备

3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与机构、媒体的沟通?谁负责文案写作?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的小区域试行方案等。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?

没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。要杜绝直到活动开展后，才发现促销计划公司根本没有财力支撑诸如此类的状况发生。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、供应链和物流的配合，甚至天气突变导致的意外原因等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物 力、财力方面的准备。

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

以上十二个部分是促销活动方案的一个框架，在实际操作中，应大胆想象，小心求证，进行行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。

有了一份有说服力和操作性强的的活动方案，才能让公司高层支持你的方案，也才能确保方案得到完美的执行，从而最大化促销的效果。

**双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇二**

双十一特惠，报名可抽奖，最高奖项学费全免；

部分课程双11当日买一送一；

庆双11 ，满4000减1000；

双11，也可以针对会员做打折优惠活动。一个好的活动策划，能动员你的会员成为双11活动最好的推广员，同时也为下一阶段的.续报做好准备。

老生带新生1人，奖励现金“红包雨奖学金”，可以在红包雨墙壁上任意抽取一个“奖学金红包”，金额为20元、50元、100元、200元奖学金，多带多送。

①转发机构活动信息，[email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/，领礼品/减下阶段学费/抵部分续费学费

②转发微信公众号活动文案到朋友圈，邀请好友点赞，11月11日前点赞数达到100即可获报名费红包券。

**双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇三**

活动主题：

11.11美容院打折狂欢节

活动时间：

20\_\_年11月08日-11日

活动目的：

1、美容院希望通过“双11”能够创造更多的消费，提高营业额。

2、更大程度拉近顾客对美容院的信任，来促进双方之间的感情交流。

3、巩固老顾客，拓展新客源。

4、提升美容院的服务、产品、员工的形象。

活动主要内容：

要爱要爱，请大声说出来。要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不妨通过美容院“红娘”来帮你搭线吧。美容院在“双11”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你大胆向心仪的那个他表白。

活动规则：

只要在“双11”活动当天在美容院消费满212元的顾客，就可以获得美容院红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

**双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇四**

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？说白了，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：

活动主题：低价风暴 全民疯抢（亲，你买了吗？）

活动时间：20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动内容：

活动一 全场5折 终极狂欢（20xx年11月11日）

20xx年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城！

（注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。）

活动二 购物有礼 幸运随行（20xx年11月9日-11月11日）

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖 1名 品牌智能手机一台 价值1111元

二等奖2名 xx超市购物卡一张 价值111元

三等奖6名 真空保温杯一个 价值60元

四等奖20名 心相印卷纸一提 价值 30 元

参与奖20xx名 精美礼品一份 价值2元

（注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。）

活动三 一个人的节日 双倍的甜蜜（20xx年11月11日）

购物满11元+1元 赠2个棒棒糖（2元/ 个 ，200份）

购物满111元+11元 赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2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

**双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇五**

时间过得很快，转眼间xx房地产开发有限公司已经有xx年的历史了，今天将迎来了公司的xx周年庆，公司决定在这重要的日子举办活动庆祝周年庆。

在这xx年峥嵘岁月中，xx公司一直秉承“开拓进取、放眼未来、追求卓越、造福社群”的企业宗旨和“以人为本、天地合一”的建筑理念，为社会奉献美好的生活空间而不懈努力，同时也为社会造就了以“中国mba英雄”xx总经理为代表的商业精英。xx现代城是目前xx公司的鼎力之作，它的建成将给xx带来革命性的商务理念。因此项目的启动不仅是xx公司，也是xx商界的一大盛事。xx公司沉淀了xx年的博大精深的文化底蕴筑就了今天的xx俱乐部，它的成立和启动也标志着公司踏上全新历程的开始。举办这次xx周年庆典暨俱乐部启动仪式的活动，一可共庆诸多临门之喜，二可借力发展，开创更为广阔的天地。

xx周年是一个企业发展的里程碑，恰是时候回顾历史，展望未来。而且借此契机提升企业知名度，大力打造企业和品牌形象，可谓师出有名，机遇难得；借助活动平台，宣传xx总经理荣获“中国mba英雄”，塑造公司管理层的统帅风范和领导魅力；促进公司和俱乐部目标会员的感情交流，为即将成立的俱乐部奠定基石，对俱乐部的传播和推广大有裨益；为xx现代城网罗人气和客户资源，以便顺利打开市场；高尔夫是健康时尚的体育运动，历来为高端人士所推崇，举办高尔夫球比赛能够充分彰显xx公司和xx城的不凡品位。

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与xx现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时表明这是一次精英的会聚。

参考标语：1、商务英雄聚精之源

2、重塑现代商务文明

20xx年x月x日（有待最后确定）；

地点：xx高尔夫球场，xx宾馆（新闻发布会及联谊会地点）

本次活动的主要对象是在xx商界出类拔萃的高层人物和具备消费能力及购买能力的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请一定数量的新闻记者和原xx公司所开发项目的业主（如xx湾、xx花园、xx等）。

1、xx商界领袖人物（人数）

2、意向大客户（人数）

3、xx湾业主（人数）

4、新闻媒介记者（人数）

5、xx公司企业员工（人数）

6、代理商工作人员（人数）

总计：若干人

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，下午高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样。内容丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的考虑，建议本次活动中的高尔夫球赛由xx企业家协会作为主办单位，xx公司作为承办单位。

2、本次活动面向xx商界领袖人物、意向大客户、业主、新闻媒介朋友、开发商工作人员和代理商公司员工

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请xx企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业xx年成就，并对xx项目和xx俱乐部做宣传介绍，建议邀请有xx知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽xx山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者特别是意向大客户都可以报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在轻松的氛围中拉近感情距离.宴会上由企业领导对比赛颁奖，推荐xx项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

参与人员报到（xx宾馆）→新闻发布会（xx企业家协会领导致辞

开发商代表发言、项目推荐、xx嘉宾论俱乐部，xx宾馆）→中午作息（xx宾馆）→高尔夫比赛（xx高尔夫球场）→联谊宴会（领导总结陈述、宴会联欢，以上活动中穿插颁奖和项目推荐，xx宾馆）→全天活动结束

xx企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以xx企业家协会名义通过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人、xx湾客户。

本次活动主要选择xx房地产界著名杂志《xx》，和xx发行量最大影响力最大的报纸《xx早报》两大平面媒体，结合电视台节目夹送折页现场推广等方式进行有效推广。

1、活动前期宣传：

a、《xx》发布活动预告，采取软文形式全面介绍xx公司、公司总经理“中国mba英雄”xxx、xx俱乐部，重点提及xxx现代城。

b、结合项目形象宣传，《xx早报》底版发布预告，图文结合简介xxx总经理、xxx现代城。

c、以直邮方式发放销售楼书和邀请函。

2、现场推广：

a、新闻发布会：陈述业绩以表明企业的雄厚实力；xx嘉宾动员与会者加入俱乐。，现场布置喜庆又不失庄重、气势宏伟，与企业的文化底蕴相结合。企业领导对项目和俱乐部作引见。

b、高尔夫竞赛：球赛场地通过拱门，悬挂项目和俱乐部的宣传布幅、双叶广告，重点投放，少而精，避免喧宾夺主，重在烘托高雅严肃的休闲活动氛围；

c、联谊宴会：发放项目以及俱乐部相关宣传资料。现场宣传营造出喜庆活跃、大气蓬勃的气氛，象征企业xx年的辉煌以及蒸蒸日上的成绩，预示活动的顺利圆满。

**双十一的促销方案 双十一产品促销方案篇六**

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：xx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，xx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。

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。

引流

2.店铺活动通告；

3.宝贝描述通告；

4.社区宣传；

5.签名活动预告；

6.联盟。

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