# 网络商家的双十一活动方案2024年最新

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-06-11

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。网络商家的双十一活动方案2...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**网络商家的双十一活动方案2024年最新一**

有一句话说得很好“没有计划就是，计划着失败。”我们不管做什么事情，都应该事先做好计划，再按照计划来执行，这样执行的目标会更明确，效率也会更高。明确了推广的目的之后，就要针对推广目的制定一份详细的推广计划。在此期间可以选择哪些推广方式进行推广、这些推广方式要在什么时候开始进行、推广时间多久等。制定出详细的推广计划，再按照计划一步步执行推广。

一、制定活动方案

预热方案：营造大促氛围提前优化转化积累收藏/购物车/优惠券推广节奏安排。

大促方案：营造抢购气氛刺激购买转化提升客单价为后续持续销售铺垫。

产品规划：主副推款选择上新节奏安排价格体系拟定产品存货盘点。

二、具体步骤

1.当前客单价为基准。

11月11日淘宝嘉年华来了，它最考验卖家的是什么?这是个综合的整体，从小方面说有客服、后勤、店铺优化、关键词设置、产品推广、店铺推广、定价、促销等，往大里说，有品牌定位、市场定位、推广策略、店铺风格定位、价格定位等。

2.衡量大促的打折力度。

挑选爆款宝贝，定位目标人群

可以拿出一部分的资金，做一次以“提升销量”为主的促销活动，促销价格尽量低于行业价格，以“低价”吸引用户购买和传播。同时，对用户的选择也很重要，大促期间购买能力比较强，大多是20-35之间的成年女性，通过一定的方式，分析店铺用户的分层，精准区分人群，进行个性化营销，是比较合适的选择。

3.衡量大促的满就送力度。

巧设优惠门槛，实现更高转化。

设置店铺满减门槛及优惠券生效的门槛的时候，我们需要结合大促期间整体的促销力度相对店铺日常的促销力度升降幅度、日常客单价均值、大促期间主打产品的货单价等，衡量大促期间客单价的升降幅度进行设计优惠的门槛。

4.参考打款大促当天售价。

临近大促，网店的促销气氛是最让人产生购买冲动的。特别是女性消费者，若卖家们能抓住她们的心理特点及需要，那么，想在大促当天取得好的战绩绝非难事，在装修布局上就得把网店营造出大促的气氛，在用色上可以使用大红的色调，大促的素材。

双十一的历史确实不是所有卖家们都能承受得起的。如何能在此大促当天，低价的同时也能获取丰厚的利润?首先，我们可以择取几款极低折扣的商品做双十一的主推品，然后再以7折或者8折之类的优惠价去推其他商品。若吸引力不够，还可以进行满减、满赠等优惠。

双\_\_大促前，卖家们肯定是要备好充足货物的，特别是一些热卖主推款，以随时应对供不应求的情况出现。

三、总结

一件商品如何被卖出，主要是看消费者的购买念头有多强。而双十一期间，如何做一份成功的活动策划，成为各商家的要事，如何能够吸引更多的顾客，来进店消费，便成了重中之重的要事了。“双11、五折、抽奖、送礼、红包、优惠券、限量、品牌团、秒杀、抢购”等等，这些卖点词语成了吸引顾客的关键词。

主要是优化品牌，提高品牌知名度、认知度、好感度，推广自己店铺内的产品，增加店铺会员人数，把店铺发展成为消费者必逛的店铺。11月1日到11月10日，主要是为了双十一当天的预热，主要是营造大促的一个氛围，提高进店收藏加购的数量，把店铺发展成为买家最期待的店铺。活动当天分为疯抢期，理性期，扫尾期。疯抢期的时候，买家的目的是明确的，就是为了抢到商品。作为卖家，我们需要实时公布数字，激化疯抢的气氛，刺激买家尽快下单。理性期的时候，买家都会进行一个货比三家，享有找到更具有性价比的产品。

作为卖家，我们需要设置多重的优惠，组合优惠，购物抽奖，以额外的优惠刺激买家下单。除此之外，主动去对比自己的产品，根据之前卖家的反馈，证明自己的产品，确实比别人的要好，从而打消一部分人的疑虑。扫尾期的时候，买家都是怕错过这个好产品，疯狂购买的。作为卖家，我们需要给买家展示一个热卖宝贝人气销量展示，激发买家的一个从众的心理，促进下单。

**网络商家的双十一活动方案2024年最新二**

借助光棍假日消费，且光棍又正赶春节前销售旺季，推出一系列活动，让消费者有购买越多，实惠越多，只要购物就有惊喜的感觉，从而实现旺季提升销售业绩的目的。

一、活动主题

\_\_光棍惊喜多，恭贺新年送大礼。

二、活动惊喜

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友(至少两人，最多限三人)在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100即送10现金”的特大优惠(可两人的购物小票加起来享受团购待遇)。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、购物喜上喜香港七日游

1.在活动期间，顾客在一次性消费50以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2.领取奖券时，每满50领取一张，超过50部分金额以50的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100—149可领取两张)，以此类推，最多限领5张。

3.抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游(只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负)。

4.此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5.最终产生幸运顾客。

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您!

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

三、场内外布置

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的.“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

**网络商家的双十一活动方案2024年最新三**

为迎接双十一购物狂欢节的到来，我们策划了一次活动，具体活动方案如下：

一、活动主题

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

二、活动时间

11月9日—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(11月9日—11月11日)

凡活动期间购物的顾客，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20\_\_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(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。)

四、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。)

五、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。

**网络商家的双十一活动方案2024年最新四**

一、活动背景

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。

二、活动方案

1、活动形式：

预热：时间：\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_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\_\_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\_\_元神秘礼物一份，共\_\_个名额，被邀请人有机会获得价值\_\_元神秘小礼物一份，共\_\_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

三、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。

四、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\_\_%-\_\_%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\_\_%-\_\_%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\_\_%录入到ops中。

五、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流量和包裹数去计算。

六、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。

**网络商家的双十一活动方案2024年最新五**

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。京东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，\_\_万人的集体疯抢，\_\_多家知名品牌参与。单日成交额\_\_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。

三、活动内容

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：\_\_告诉您：全场五折还包邮!活动时间：20\_\_.11.11凌晨一点至24点。

四、活动分析

目前我们店铺共\_\_款商品，其中\_\_款是出厂价的\_\_倍，\_\_款式出厂价的x倍，x个特价款是出厂价的\_\_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\_\_亿的成交，\_\_%的销量集中在\_\_%的大店铺，我们属于\_\_%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\_\_元。我们的目标是达到平均值\_\_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\_\_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。

【网络商家的双十一活动方案2024年最新】相关推荐文章:

淘宝商家双十一活动总结

双十一网络促销方案范文

最新大学双十一活动方案模板

万圣节商家促销活动方案

2024年商家五一促销活动方案

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