# 双十一活动营销方案策划(5篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-10-09

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。双十一活动营销方案策划篇一\"双十一\"即指每年的11月11日，...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**双十一活动营销方案策划篇一**

\"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。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!

二、活动时间

11月11日前后

三、活动地点

瑞臣体检中心淘宝店

四、活动主题

\"双十一\"轻松抢5折，健康不打折

五、活动内容

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，2024以上返还100元!

六、活动推广

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

\_\_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。

双十一活动营销方案策划篇二

单身狂欢，情人更要狂欢

活动主题：“让单身狗羡慕嫉妒恨\"甜蜜大礼包，多重豪礼大放送，火热抢先。

11月11日，单身狂欢日。

柔情似水，佳期如梦，浓情四溢，缘定今生。

在这个狂欢的日子里，要送什么礼物给心爱的他(她)呢?

拍一本专属你们的写真集。

来记录属于您们。

独一无二的甜蜜和浪漫。

婚纱照系列及写真系列均可参加此优惠活动，前77位即可获得\_\_\_优惠。

活动时间：\_\_年11月11日，限前77位订单者，享受此优惠权限!

活动地点：\_\_婚纱摄影公司。

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改。

双十一活动营销方案策划篇三

做为传统化妆品店，我们需要抓住“双11购物狂欢节”这一概念，在11月中旬气温下降的时机开展一场“双11巅峰大促”。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，给顾客以独具吸引力的购物狂欢体验。

一、打折售卖

“打折售卖”这是一种最为常见商品促销形式，将某种商品进行打折优惠，刺激商品大批量的销售。常用于处理商品(季末商品、清仓商品、近期商品、残缺商品)以及新上市商品，或者节假日特别优惠回馈顾客。

二、买一送一

“买一送一”即购买某种商品免费加送多一件同样商品或买某种商品赠送另一件(或几件)商品，是一种较为常用的商品促销。赠送的商品通常以主卖品的关联商品为佳。

例如：顾客买\_\_洗发水200ml送(同类型)\_\_沐浴露60ml。

三、换购

“换购”是将商品或季节性敏感商品以大力度低于市场价吸引顾客换购，换购需满足一定条件，常见的有两种方法，一是购买指定产品可优惠价换购另一产品，二是购满一定金额可优惠价换购指定产品。

例如：顾客购物满50元，就可以以9.9元换购指定商品(该商品市场价14.8元)

四、加一元多一件

“加一元多一件”购买指定商品加1元送多一件同一商品或多一件不同商品。

例如：买5元\_\_\_面膜加多一元就可以免费送(同类型)\_\_\_面膜一片。

五、现金抵用券

“现金抵用券”是一种变相的买赠活动，在活动中顾客一次性购物满指定金额，或者购指定商品可使用现金抵用券。该券可以当场低用或第二次购物抵用，该券不兑换现金不设找赎。

六、抽奖/摇奖

“抽奖/摇奖”购物满指定金额就可以免费抽奖或摇奖，通常设置四至五个等级的奖项，特等奖或一等奖奖品设置比较诱人，能够调动顾客参与兴趣，奖项吸引力越大，活动越成功。可以现场抽奖或集中在某时刻一起抽奖等方法。

例如：凡在\_\_\_\_门店一次性购物满30元就可以免费抽奖一次，60元两次，最多限5次。

奖项：一等奖、二等奖、三等奖、纪念奖(欢喜奖)。

七、刮奖

“刮奖”购物满指定金额就可以免费刮奖，和抽奖有异曲同工之妙。该刮奖设置苦干个奖项。现开现奖，刮中什么奖，现场就奖励。

例如：购物满30元就可以免费刮奖一次。

奖项：一等奖、二等奖、三等奖、安慰奖。

八、捆扎销售

“捆扎销售”将一种商品捆扎在另一种商品一起，再重新定价或按照以前某一商品价进行销售。这也是常见的商品促销手段，和“买一送一”形式差不多。主要是针对商品单品的销售。例如：沐浴露与沐浴球捆扎一起销售。

九、抢购

“抢购”指在指定时间以特别优惠价钱售卖商品。目的是拿商品或敏感商品来吸引人气，显著的特点是：抢购的商品是大众化知名度高的商品，差价优惠力度要大，要根据店自身的情况选择时间段。

例如：11月11日上午10：00-11：00美宝莲商品6折抢购。

十、买满就送(商品/现金券)

“买满就送”指顾客消费满一定金额可送(商品/现金券)，是各行各业最普遍的一种促销方法，赠送的东西可根据当地实情制定，也是顾客比较喜欢的一种促销方法。

例如：买满30元送10元现金券;买满30元送护手霜一支。

双十一活动营销方案策划篇四

一、策划方案名称

\_\_网店双十一活动策划方案

二、活动背景

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。\_\_便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与\_\_销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便\_\_的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的\_\_环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的双十一，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，\_\_店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

三、活动目的和意义

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

四、活动内容

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买念头。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，使顾客对本店持有关注。

(2)双十一：店面要体现出在尽力度进行促销的景象，针对商品推出各式各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务。

(3)节后：体现“双十一过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1)直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2)买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3)两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的念头。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4)满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5)搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是消费者欢迎的。

3、客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买念头也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到\_\_网来维权。

双十一活动营销方案策划篇五

致那些年我单身的日子：\_\_婚纱影楼十一月活动策划方案引言：

单身是一场远行，走出来了就不曾想回去。

单身是一种伤痛，来不及抱怨就已经痛了。

单身却是一种自由，来不及享受就已忘了!

11月\"致那些年我单身的日子\"，爱在\_\_婚纱摄影——\_\_婚纱影楼11月惊喜大礼，耗尽你全部精力寻觅，只为了这一次见证本真婚纱爱你的机遇!

那么你准备好了么?\_\_婚纱摄影11月惊喜神秘大礼开始啦!带上你的ta快来参与吧，因为在这里即将见证你们爱的奇迹!

活动内容：

爱在11月，\_\_婚纱摄影五大豪礼与你相遇!

一重礼：参与就送\"量身定购价值1888元精致婚纱一件\"为您的幸福婚礼锦上添花。

二重礼：分享礼

即日网络成功订单客户，将此次订单感想以文字形式分享与网站和店内，就可以享受全场任拍，全场任穿!

三重礼：感恩礼

即日网络成功订单客户，\_\_婚纱摄特别为新人准备价值888元婚礼个性电子请帖或个人写真电子杂志册。

四重礼：定就送价值2680元四天三夜香港澳门豪华双人蜜月游即日起，所有网络客户均可网络报名参与。

五重礼：全款礼

即日网络咨询客户订单全款再送摄影总监亲临预约拍摄劵一张(价值1000元)。

优惠近在眼前!您还在等什么?

温馨提示：因活动名额有限，为了保证100%享受所有的优惠，请到店前与我们的网络客服预约好时间!

活动参与时间：20\_\_年11月11日

活动参与热线：139\_\_\_\_\_\_\_\_

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