# 最新双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案(五篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-09-06

*双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案一淘宝网店双十一营销策划书。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。淘宝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淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人...*

**双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案一**

淘宝网店双十一营销策划书。

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。淘宝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淘宝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，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，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，淘宝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，调动消费者的购买欲望。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：店面要体现出在尽最大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，以价格最高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欲望。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，这个方式是最受消费者欢迎的。

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，在语言里最好加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

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，不要让顾客找到淘宝网来维权。

双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案篇二

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。

双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案篇三

一、促销的目的

促销的最终目的.是以任何手段将商品销售出去。优衣库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。

三、活动时间和方式:

活动时间：20\_\_年11月11日0点0分0秒到11月11号23点59分59秒

活动方式：淘金币：挑选10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699，淘金币价399 100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。

四、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。

五、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。

双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案篇四

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。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!

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

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!

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。

双十一活动营销策划文案 双十一活动营销活动策划方案篇五

一、活动背景：

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20\_\_，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典!

20\_\_年的“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20\_\_11“万众商城”及小九城市wifi新时尚。

二、活动目的：

在“双1111月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

三、活动方：

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局

承办方：张掖市、张掖市瑞景科技有限责任公司

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

四、活动时间：

20\_\_年11月11日开幕

五、活动地点：

张掖市中心广场

六、参会单位：

工\_\_

七、活动造势：

宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班;后续服务。

八、活动流程：

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市wifi、微网址

商家报名时间：20\_\_年10月27日08:30:00-20\_\_年11月1日18:00:00商家审核时间：20\_\_年11月02日08:30:00-20\_\_年11月6日18:00:00

活动启动时间：20\_\_年11月11日00:00:00-20\_\_年11月11日23:59:592、“双11”启动流程

20\_\_年11月11日09:30主持人致开场白

20\_\_年11月11日09:40各局领导及活动方讲话致辞20\_\_年11月11日10:30狂欢节启动仪式20\_\_年11月11日10:40狂欢节正式开始

九、活动内容：

1、你来我就送。万众商城102到不敢想。

2、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。商家大会时间：待定

3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

4、工作人员筹备

5、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅x展架、商家展位

十一、安保准备：

</p

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