# 双十一店铺促销活动方案 网店双十一促销活动策划方案(6篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-08-07

*“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”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策...*

“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”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策划方案篇一**

1、家具市场从高端转向低端(家电下乡)

2、传统淡季家具市场也火热(季节性促销活动)

3、家具产品趋向时装化(产品设计风格和材质的改变)

4、家具团购成为时尚(产品促销)

5、家具销售网络化(网络营销)

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。以来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理!

活动主题

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。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。之后要尽可能艺术化地宣传，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。

要让消费者感觉我们的目的不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

活动方式

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：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。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。

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。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，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。

具体内容

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次(如：20\_\_元/次 4000元/2次)依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

三等奖 价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖 价值约x元的家居饰品或用品

五等奖 价值约x元的家居饰品或用品

注意事项

1.须一次性付清货款;

3.用券消费的部分不能开具发票，不能找赎

4. 购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日

5. 须持销售合同及交款凭证抽取奖品

**双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策划方案篇二**

(1)促进同学之间的关系。

(2)丰富校园文化，活跃学习氛围

(3)团结会员以及其他学生，展示会员风采

在校、院方的同意下，以最大的影响，最美好的方法来促进同学之间的友谊。

xx学院全体师生

主办单位：大学生实践协会，人文社科学院文艺部

承办单位：

特邀嘉宾：

时间：20xx年11月11晚6：30

地点：xx学院大学生社团文化中心

1.前期宣传

⑵通知全院的每一个班文艺委员关于此次活动相关事宜，再由他们通知班级每一位成员(人文社科学院文艺部)。

⑶通过拉赞助，获取经费赞助，把横幅展示出来(大学生实践协会)。

2.正式流程

⑴在11月8日—9日，采取信箱形式，收集同学们的心里话。

⑵在11月10日，我们主办方通知那些同学，在他们自身同意的情况下，我们邀请其来参加我们11月11日晚上的联谊会。

⑶在11月11日晚6：30，我们将在大学生社团文化中心举办联谊会。

**双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策划方案篇三**

20xx年11月11号 这一天你要干什么?不要再想了,和你的他(她)逃离“光棍节”!加入我们! 婚纱摄影 20xx光棍节来临之际热情推出“告别光棍节，婚纱照免费试拍”! 体验 婚纱摄影最大规模室内实景基地，万种风情，一恋倾城!

特惠一：凡活动期间参与婚纱摄影网络预约客户预订婚纱照赠送价值1288元情侣写真一套。

内容包括：

高清晰度保真拍摄28款，精选12款入册

免费提供6次精美时尚造型(男生女生各3套)

免费提供个性拍摄服装6套(男生女生各3套)

精美设计8寸杂志相册一本

制作精美20寸含照片奥黛丽水晶一组

制作精美10寸含照片奥黛丽水晶一组

特惠二：论坛报名、qq报名、短信报名

前20名各赠送3张精美设计皮夹照或1张精修照片

前10名各赠送6张精美设计皮夹照或2张精修照片

前5名各赠送10张精美设计皮夹照或4张精修照片

特惠三：付定金500元赠送3d华纳电影mv

付清全款送 680元高炉家酒代金卷 不等

**双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策划方案篇四**

在活动前夕，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，从而在活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

1.活动形式：

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，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，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。

3.活动推广：

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\_名+售后\_名+客审\_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

(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100%录入到ops中。

七、人员准备

(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

八、物料准备

(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。

**双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策划方案篇五**

10月20日至11月12日

二.活动主题：

珠宝“摇钱树”送礼百分百

三. 活动目的：

通过珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四. 活动形式：

1. 主题活动：

摇摇珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2. 宣传造势：

(1)在活动前(约10月24日)和活动中(11月15日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“珠宝‘摇钱树’ 送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4)店头pop： x展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五. 活动经费预算

1. “利是包”费用：50元×18=900元;

3. x展架：65元/个×2=130元，喷绘海报： 120元 ;

4. 宣传页(dm)：0.5元/张×1000份=500元;

5. 广告宣传费约5000元;

6. 总计：9050元。

**双十一店铺促销活动方案网店双十一促销活动策划方案篇六**

疯狂底价脱单狂欢

20年11月1日—20xx年11月20日

xx家具城

光棍节是围绕【单】做文章的节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼

表白绝不能赤手空拳！

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个！

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到xxx指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

3、活动结束后将抽取1名幸运客户，奖励床垫一张；

4、中奖名单将于抽奖后在尚品宅配榆林官方微信上公布。

3、疯抢底价脱单优惠

绝配券：预约量尺送500元绝配券。

脱单特惠：

全屋正价商品满10000元，即送2024元现金券；

正价柜类满20000元或以上，再减2024元；

正价柜类满30000元或以上，再减4000元；

正价柜类满40000元或以上，再减6000元；

正价柜类满50000元或以上，再减8000元；

脱单抄底折：

正价柜类满10000元以上，预存10000元，享惊喜额外9.5折；

正价柜类满20000元以上，预存20000元，享惊喜额外9.4折；

正价柜类满30000元以上，预存30000元，享惊喜额外9.3折；

正价柜类满40000元以上，预存40000元，享惊喜额外9.2折；

正价柜类满50000元以上，预存50000元，享惊喜额外9.1折；

活动当天到店再享神秘折上折，一脱到底；

凡活动当天到店，正价柜类满20000元以上，惊喜折后再享1%返点优惠。

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