# 2024年网店双十一活动策划(5篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-17

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。网店双十一活动策划篇一活...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**网店双十一活动策划篇一**

活“有，惠浪漫”\_\_摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭！单身男女今日崛起！”一直是恋人们狂欢的浪漫节日，单身男女的抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦！

活动参考宣传单

活动说明：为中国式爱情欢呼！因为爱，如此直接！那么！不犹豫，直降777元1777元2777元3777元

进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份！为爱而送！

全款四重送！

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套！

二重礼：孕妇照一套(2张)

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

写真乐388！写真全款将赠送钱包照两张，xx摆台一架(也可指定一定价位的套系)

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送xx购物卡(200元)

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送xx购物卡(600元)

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送xx购物卡(1200元))

欢乐大抽奖：

抽奖时间：2024.11.11

抽奖地点：

抽奖内容如下：

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电 话、联系方式。

**网店双十一活动策划篇二**

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。

**网店双十一活动策划篇三**

一、活动名称：xx酒吧单身节

(非常6+1等你加入)

二、活动背景：

(1)大学生们都知道光棍节，但却羞于过单身节或不知道怎样过。在大家的心中还没有树立起“我要过单身节”的这一意识，还没从内心里真正地解放出来，这也就成为了我们这次宣传的主攻点。

(2)酒吧节日当晚举行活动的质量问题也是大家所疑虑的。首先是参与此次活动的人是否都是比较优质的，其次是酒吧的消费是否让人汗颜。针对这两点我们就应该有适当的门禁政策，和易于让人接受的优惠活动。

三、活动目的、意义和目标

(1)本次活动的主要目的在于：让更多的人了解酒吧，打响酒吧的名气，为酒吧的品牌建设添砖加瓦。酒吧的品牌应当是制度与创新的融合，只有遵循每项制度，酒吧才能有序地运行，只有追求创新，酒吧才会越做越好。

(2)活动意义：达到双赢。更多的光棍在这里能度过一个开心的夜晚，酒吧获取应有的利益并增加了酒吧的知名度，也希望他们能体验到sun酒吧的文化。

(3)活动目标：打算“将单身进行到底”的人自信地喊出“我爱单身，单身贵族就是我”。想要“脱光”的人实现“光明之恋”。

四、活动活动时间、地点：

20xx年xx月xx日在xx酒吧

五、活动简要：

1、卖入场券(5元一张，6人及其以上团购可优惠。举行抽奖赢取门票活动，中奖率明着为11%，暗着为50%，主要是以送为主，以卖为辅)

2、精彩节目(也就是酒吧经常邀请多才多艺的人来表演的节目)

3、情歌对唱卡拉ok(在宣传的时候，将事先选好的6首歌曲公布出去，晚会当晚进行现场报名。每首歌曲报名的人限定为3对，每首歌曲将产生一对最佳组合，最终由这5对人进行最后的pk，产生当晚的冠军。1对冠军将共同获得一张100元的带金券，其他4最佳组合将获得8折的优惠券)

4、浪漫挤球活动(一对男女可采用任意的方式将气球挤破，气球被挤破后会出现一张纸条，他们只要按纸条上说的做就行了，只要参与就可获得9折的优惠券。)

5、拼酒论英雄活动(酒吧免费提供比赛用的酒，实行一对一比拼，最后喝完的要给获胜的朋友送出两瓶啤酒。)

6、免费调酒(当晚配对成功的情侣和幸运顾客将有机会用酒吧免费提供的调酒器和酒来为彼此调酒。)

**网店双十一活动策划篇四**

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9日—20\_\_年11月11日

三、活动内容

活动一：全场5折终极狂欢(20\_\_年11月11日)

20\_\_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(20\_\_年11月9日-11月11日)

凡活动期间在\_\_\_\_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2024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(20\_\_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。)

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。

**网店双十一活动策划篇五**

一、活动背景

在活动前夕，我们要积极参加聚划算、微抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

预热：时间是11月1日至11月10日(1)线上

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。设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受气氛。

定做t-桖衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

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。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

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；确保打印机和相关材料(电子面单这类)；确保公司网络；检查软件设置。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，保证客服和出库的沟通畅通，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)确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%-60%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90%-95%去完成，如果需要赠品也需进行备货

(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100%录入到ops中。

五、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而招聘的新员工，提前做好员工工作安排计划，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工作的员工，做完善的操作培训及其他培训

(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。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。

(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、泡沫填充物、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(准备，为提升打单环节的。

(3)如这种大型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xx的客户优先发货。

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