# 最新淘宝双十一活动策划方案(4篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-21

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。淘...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**淘宝双十一活动策划方案篇一**

此次活动目的在于促进大家购物，让更过多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

时间：20xx年11月11日00：00~~24：00

地址：xx淘宝店所在的网上店铺。

(一)车辆： 准备要求

1、 根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车?

2、 去车辆部门提前告知，要求准备车辆;

3、 运作时间：早上 8 点开始提货，到晚上10点;

4、 可以临时全部算加班，特别事件特别对待;

(二)操作

1、 根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来;

2、 简化操作流程：

a、提前印制5个城市的图章，避免写大字。

b、不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣;晚上直接进流水线;

c、操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流 水线操作; 具体请作出方案来。

(三)人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班; 操作人员提前分配好，要求所有人员加班; 客服人员尽量充实到一线去;

不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年xx淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拔打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年xx淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20xx(10%)年春装新款。”xx淘宝店品牌公关总监xx表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的产品回馈消费者以外，xx淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更high。

**淘宝双十一活动策划方案篇二**

要抓住时机，结合特色节日，或联系当时气候，推出诱人的促销方案，就是顾客盼望已久得到的服务项目的超值套餐。要把握促销的科学性，就是要为顾客考虑很实惠的东西。

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此，有些美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

光棍节，我们让你不孤单

20xx年11月1日~11月11日

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官方网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

**淘宝双十一活动策划方案篇三**

利用光棍节小长假期间，进行大规模促销活动，提高产品销量与市场竞争力，扩大本农家乐知名度，刺激消费渠道，有效掌握消费者的顾客资料。

1、飞院转专业成功的消费群体（请宿舍，一般4人，每人50元左右）

2、飞院学生会及各社团、班级年终聚会（社团10人左右，班级30人左右，每人30元左右）

3、飞院普通消费群体

4、社会消费群体

20xx年11月1~20xx年11月15（根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者）

1、折扣宣传：进行打折降价，运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合进行宣传。

2、 酒水饮品宣传：吃得好耍得好！饮料还是这边好！

3、光棍节文化宣传：利用节日活动的冲击以造成的.气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

会员卡宣传：消费满 元或团体消费曾vip会员卡，消费打折。

5、短信群发平台宣传：给飞院所有学生发关于活动的短信一条。

6、电话营销宣传：给飞院总校及各二级学院学生会和社团主席会长打电话进行团体聚餐推销7、活动前一天及活动期间在人流量最大的通道（小吃街或校门口）派发传单，负责向消费者传递活动的第一手信息。要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有本农家乐明显标志。（建议统一服装）。

宣传单身快乐，积极向上的年轻人的态度。

富豪ktv快乐水

1、方式：

①进行饮食产品打折刺激消费。

②本活动以酒水为主打促销产品，以及xx 地方特色电信，进行不同食品搭配销售、节日礼包赠送等。

2、推出光棍节单身套餐，凡是个人消费者均可享折优惠。

本次活动由本农家乐按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：

1、单页派发人员活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发传单，负责向消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有本农家乐明显标志。（建议统一服装）

2、大赛活动管理人员：为保证活动有序进行，必须指定专人对比赛材料、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

**淘宝双十一活动策划方案篇四**

淘宝网店营销策划书

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，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。

在电商大促之时，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期间得到良好的提升。

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：渲染的气氛，提前吸引消费者对大促的期待心理，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）节中：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“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，这个方式是消费者欢迎的。

3、客服：

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，在语言里加上大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

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