# 关于商场双十一活动策划书,商场双十一活动策划方案,商场双十一活动策划怎么写

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-27

*关于商场双十一活动策划书,商场双十一活动策划方案,商场双十一活动策划怎么写一2.双十一仓库预打包数量及明细3.事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定4.规划小组流水线作业方案，提高效率5.临时或兼职人员，做...*

**关于商场双十一活动策划书,商场双十一活动策划方案,商场双十一活动策划怎么写一**

2.双十一仓库预打包数量及明细

3.事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4.规划小组流水线作业方案，提高效率

5.临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

6.快递合作商支持、联动，双十一开始蹲点合作，确保12销售出货能力，或者签好协议保证按期发货

7. 管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8.根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

9.根据预计发货量增加打包流水线和定岗、货架货品合理摆放、规划优化拣货人员路线图增强效率、发货流水线实时优化，仓库合理布局规划

10.后勤保障有力：打印机、纸张、扫描枪、面单、包装箱、胶带、水、食物等准备到位

系统检查整改(解决漏单，超卖等问题)以及应急预案，系统运维人员现场蹲点，实时监控系统安全

12.提前做好赠品物料的包装工作

13.由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14.制定物流应急预案

15.制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16.每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.10优惠劵：主要的工作是开始发放优惠劵，主要的发放形式是采用在店铺首页，详情页面，双十一预热专题页面悬挂优惠劵领取banner，客服在接待咨询时主动提醒客户领取双十一优惠劵;

10.14产品申报：10月14日需要准备好商品申报表单，产品申报时间是10月16日10:00至10月29日22:00，商品价格自由报备;店铺满减自由报备;

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。)

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完成所有的产品申报相关的工作。

10.31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11.10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大量的流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

商场双十一活动策划书(五)[\_TAG\_h2]关于商场双十一活动策划书,商场双十一活动策划方案,商场双十一活动策划怎么写二

本次活在时间从20xx年xx月xx日到xxxx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率xx%，除去节日期间xx%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到1月2日。

本次活动前期宣传费用，12月28日《xx刊》封底整版xxxx元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日（周六）销售比上个周六却下降17.6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品。

**关于商场双十一活动策划书,商场双十一活动策划方案,商场双十一活动策划怎么写三**

x月x日圆满完成了促销抽奖活动。活动通过公司领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：

活动主题：

活动对象：全市市民活动方式：降价打折买赠

卖场形象：卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。促销活动总结范文。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”

宣传方式：报纸，单页夹报，张贴海报，发放宣传单，拱门，场内宣传

分析说明

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结

a。业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是4月29日、4月30日和5月1日劳动节放假3天，客流分别为：213人、248人、340人，活动其他期间客流较为平稳，平均120人次/天。

原因在于

1、宣传时对九开家居没有名确的凸显，导致客流量1/10的顾客看到宣传直接到了三站;

2、宣传的时效性没有达到，一个是宣传时间段，所有的宣传都是在活动前3天开始的，有的甚至于活动同期，再者宣传的时间没有提前预留出来，活动内容的宣传至少要提前3-4个周，应当给顾客一个了解过度的一段时间;

3、宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角;

4、商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。促销活动总结范文。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。

除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b、活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为xx元(其中尾款为73400元)：售卖较好的;另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导(正在改进中)。

c、活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：，合计x元;提点x元。

d、此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：

1、主动介绍，宣传公司的促销活动情况及优惠活动;

2、主动解答顾客的疑问;

3、主动加强与顾客的沟通。

通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客;建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

**关于商场双十一活动策划书,商场双十一活动策划方案,商场双十一活动策划怎么写四**

一、 店长工作职责：

店长工作职责是每一个店店长执行店务工作的基本准则，明确店长的工作职责，有利于店长把握店铺日常工作环节的管理。合理的运用公司赋予店长应尽的责任。并在店铺每日运做的各个环节把握重点，创造佳绩。

1、理解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。

2、遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4、负责盘点、帐薄制作、商品交接的准确无误。

5、负责店面內货品补齐，商品陈列。

6、协助主管处理与改善专柜运作的问题。

7、协助主管与所在商场的沟通与协助。

8、定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。

9、了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店內客流量资料。

10、激发导购工作热情，调节卖场购物气氛。

二、 店长日常工作重点

(一)、人员管理内容：

人员管理是店长日常工作的一项重要内容，因为在这个舞台上，不是一个人唱主角戏，一个完整的故事，是需要多个人物来表现的。而店长，则需要把这些人物有效的组织在一起的。以保证演出的质量。作好店面的人员管理工作，对提高工作效率和提升销售业绩，都起着致关重要的作用。掌握店面人员管理的方法，对店长的工作与成长有着极大的帮助。

1、做到考勤的合理控制与人员的妥善安排。它包括安排合理人员的排班、休假、交接班和有效的运用代班人员。

2、能够体谅有特殊困难的员工。

3、能解决内部纠纷，改善人际关系。

4、善于发挥团队精神，避免影响业绩现象发生。

(二)、日常管理工作内容：

店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

营业前：

1、开启电器及照明设备。

2、带领店员打扫店面卫生。

3、清点货品，专卖店要清点备用金。

4、核对前日营业报表，传送公司。

营业中：

1、检查导购仪容仪表，整理工服，佩带工牌。

2、店长需掌握每日销售情况。

3、控制卖场的电器及音箱设备(专卖店)。

4、备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5、维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6、及时更换橱窗、模特展示、商品陈列。

7、注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8、及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9、收集市场信息，做好销售分析。

10、整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后：

1、 核对帐务，填写好当日营业报表。

2、 营业款核对并妥善保存，留好备用金。(专卖店)

3、 检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4、 专卖店检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。

三、 店长权利：

店长作为商厦管理组织中的一员，为充分发挥其职能作用，其

在本店人事、货品方面拥有以下指定权利：

(一) 人事方面

1、 有权利参与营业人员的招聘、录用的初选。

2、 有权利向专柜、商厦建议辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

3、 有对员工给予奖励和处罚的权利。

4、 有权利根据员工表现向专柜、商厦提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5、 有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定。

(二) 货品方面

1、 有权利对公司的配货提出意见和建议。

2、 有权利拒收有质量问题的货品。

3、 对店内的货品调配有决定权。

四、店长考核标准：

1、 能够遵守公司、本品牌、专柜的各项规章制度，执行上级指标，完成公司下达任务;

2、 能够妥善安排本专柜日常各项工作，做到盘点、帐薄制作、商品交接准确无误;

3、 能够主动了解周围品牌销售情况，通过每天店内客流统计分析销售状况变动的原因，并及时改善;

4、 能合理安排组织本店的各项组织(评比、学习等)活动，围绕公司整体企业文化能形成本店良好的文化;

5、 每月在公司各项人员、货品、卫生、安全等检查中均能排到前前三名;

6、 能够协调所在本品牌、专柜与商厦进行良好沟通;

7、 具有很强的销售管理能力，销售业绩在本店中最好;

8、 具有极强的学习力，不断提高自身业务水平;

9、 善于帮助本店中所有员工改善工作状态，能够全面培训指导本店员工正确工作;

10、 具有强烈的自我约束意识，评选当月无违纪现象，能在员工中起到榜样带头作用;

11、 能与店员保持良好的沟通，在本店员工中具有极强的威信;

12、 穿着打扮稳重、大方、得体;

13、 言谈举止彬彬有理，有教养;

14、 处事公正果断。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！