# 关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本(八篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-12-08

*关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本一俗话说：一个人的好奇心可以杀死一头牛。换个角度，将人的好奇心放在营销推广的事情上去，你的产品就相当于一头牛了。你的牛，即是你的产品是否被秒杀，很大程度上取决于你的产品是否能激发顾客的好奇心，进而吸引顾客...*

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本一**

俗话说：一个人的好奇心可以杀死一头牛。换个角度，将人的好奇心放在营销推广的事情上去，你的产品就相当于一头牛了。你的牛，即是你的产品是否被秒杀，很大程度上取决于你的产品是否能激发顾客的好奇心，进而吸引顾客点击你的产品进到店里来。至少，这可赚得流量赚得点击量。

那么，怎么能让顾客对我们的产品产生好奇心?方法就是：抓住顾客好奇心，巧设标题诱惑点。

没错，从标题入手，巧设关键词，增加诱惑点，相信没有不上钩的鱼，就看你的线够不够长!要在标题增加诱惑点，比一般的优化关键词要难一点，至少要有诱惑卖家的感觉，需要用心去想。

促销带动促销，实时活动与活动预告并存，意思就是一些产品在限时打折的同时，预告那些宝贝也准备优惠，达到吸引卖家去关注其他的宝贝效果。这样，实时的活动和未来的活动便链接了起来，产生互相带动的效果——连锁反应。

假若连锁反应一旦发生了，对于整个店铺来说，可谓是注入了新生的血液。无论是流量，点击量，成交量，都会起到一定的作用。这种结果，相信是人人都想得到的，亲，你尝试过了吗?

要促销，做好活动前的推广是很重要的一个点。因此，必须利用好本店的一切流量资源。卖家可以利用大海报的形式，在店里宣传推广你所要促销的主要内容，最好能让每一个进店的顾客都能知道你的活动，关注你的活动。

而海报的宣传内容建议重点突出在优惠的力度上去。用优惠的力度去提高活动的关注度以达到大促的最好效果。

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本二**

1. 干完双十一，回家啪啪啪

2. 风再吼！马在叫！双十一在咆哮！

3. 丰满的不止是身材 更是我无穷的欲望

4. 奋战旺季促生产，安全意识记心中。

5. 奋战双十一，高效率，零滞留，零错发，我能行！

6. 飞跃巅峰险阻，显我中转神威！

7. 电商物流风起云涌，华东仓储再铸辉煌！

8. 嘀！嘀！双十一倒计时……

9. 大波光棍关不住，大家都过双十一！努力！

10. 打赢双十一，做淘宝英雄！

11. 仓储一心，其利断金！步调一致，干出气势！

12. 仓储兄弟战如狼，奋战续辉煌！

13. 不要点进来，我怕你等不到双十一

14. 不求一战成名，但求双十一钱程似锦。

15. 不吃饭，不睡觉，敲着键盘数钞票

16. 兵马未动，粮草先行，备战双十一。

17. 备战无硝烟的“双十一”

18. 备战六个月，只为双十一。

19. 保质保量迎战双十一，安全责任事关你我他。

20. 把包裹送到千家万户，把安全留在你我心中。

21. 1流的品质，1流的服务，1流的速度，1流的团队！

22. 11大战，谁主沉浮，由你定江山。

23. 11保卫战，小伙伴们都准备好了吗？

24. “双十一号”即将到站，请做好接机准备

25. \*\*不改，初心未变，兄弟\*\*，物流抢先！

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本三**

“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。京东商城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，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!

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦! 宣传语：陈慧琳告诉您:全场五折还包邮! 活动时间：20\_.11.11凌晨一点至24点。

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。 文案：提炼活动广告宣传语。 推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格， 发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本四**

针对天猫的双十一网购狂潮，如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。

比如说，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的双十一投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办?说白了，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下：

第一，选款。也就是说，用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算。淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少?大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划。好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货。既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理。搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。

而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货。根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理。发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层。你要进入到情境中，因为是你策划的，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范，如此，便是一个简单的策划案了

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本五**

“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!

11月11日前后

中心淘宝店

“双十一”轻松抢5折，健康不打折

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!

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

集合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。

1. 店招(清晰，醒目)

2. 页头大图广告 ①主题“双十一”

②文案“老板不在家，我们偷着卖”

③场景选择“春运背景或者兔斯基排队的背景，以烘托出疯

狂抢购的效果”

④产品“徜徉花韵”

3小图广告引流

枕头套餐系列——多关联sku

高弹力抗压枕 原价79 成本14 特价9.9

全棉舒适枕头 原价208 成本19.5 特价29.9

羽丝绒(防雨布) 原价276 成本23 特价39.9 薰衣草枕头 原价162 成本27 特价59.9

羽丝绒小缎格 原价338 成本29 特价69.9

加任意花型涂料印花四件套=228

4.设置满减送活动

单笔订单满300立减20

单笔订单满500立减50

单笔订单满1000立减100再送

单笔订单满20\_立减100再送水洗靠垫被一个

5设置收藏、分享、关注有礼

在店内消费任意价格产品后收藏本店，并截图给我们，立返5元

在店内消费任意价格产品后并通过新浪，腾讯，人人等分享后截图，立返5元 在店内消费任意价格产品后，登陆新浪，腾讯，人人等加我们好有，关注之后截图，立返5元

(5元现金待客服确认之后7天内打入您

1. 全场价格2~4折起

2. 部分商品限时限量抢购(秒杀)

3. 新款预定(前200名预定的返定金)

好友 将店铺链接，活动信息逐一发给他们

2.微博关注：加官方微博，转发活动信息

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本六**

促销的最终目的是以任何手段将商品销售出去。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。

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。

⑴会员、积分促销：所有购买我公司产品的顾客，都成为我公司的会员，会员不仅可享受购物优惠，同时还可以累计积分，用积分免费兑换商品。

优点：采用这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度!l

⑵折扣促销：折价亦称打折、折扣，是目前最常用的一种阶段性促销方式。由于折扣促销直接让利与消费者，让客户非常直接的感受到了实惠，因此，这种促销方式是比较立杆见影的。

a、直接折扣：找个借口，进行打折销售。

优点：符合节日需求，会吸引更多的人前来购买，虽然折扣后单件利润下降，但销量上去了，总的销售收入不会减少，同时还增加了店内的人气，拥有了更多的客户，对以后的销售也会起到带动作用，何乐而不为呢?

建议：采用这种促销方式的促销效果也要取决于商品的价格敏感度。对于价格敏感度不高的商品，往往徒劳无功。不过，由于网上营销的特殊性，直接的折扣销售容易造成顾客的怀疑，一般不建议使用。

b、变相折扣：

免邮费，单件商品的价格略低于免邮费要求的价格，组合起来买两件或者多件商品达到免邮费要求。将商品组合起来打折。

优点：更加人性化，而且，折扣不露痕迹!

建议：产品的组合有很高的学问，组合得好可以让消费者非常满意，一定要找相关产品进行组合。

c、买赠促销：

其实这也是一种变相的折价促销方式，也是一种非常常用而且有效的促销方式之一。

优点：让顾客觉得自己花同样的钱多买了样产品，高兴!

建议：买赠促销应用效果的好坏关键在赠品的选择上，一个贴切，得当的赠品，会对产品销售起到积极的促进作用，而选择不适合的赠品只能是赔了夫人又折兵，你的成本上去了，利润减少了，但客户却不领情!

⑶赠送样品促销：

在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。

优点：让顾客产生对产品的忠实度。

建议：效果过硬的产品才能够试用。

⑷抽奖促销：

这是一种有性质的促销方式。也是应该较为广泛的促销方式之一，由于选择空间大都是有诱惑力的奖品，因此，可以吸引消费者来店，促进产品销售。抽奖促销活动应注意的几点：

a奖品要有诱惑力，可考虑大额超值的产品吸引人们参加;

b活动参加方式要简单化，太过复杂和难度太大的活动较难吸客户的参与;

c抽奖结果的公正公平性，由于网络的虚拟性和参加者的广泛地域性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，并及时能过email、公告等形式向参加者通告活动进度和结果。

⑸红包促销

红包是淘宝网上专用的一种促销道具，各位卖家可以根据各自淘宝店铺的不同情况灵活制定红包的赠送规则和使用规则。

优点：

可增强店内的人气，由于红包有使用时限，因此可促进客户在短期内再次购买，有效形成客户的忠诚度!

⑹拍卖：

拍卖是网上吸引人气最为有效的方法之一，由于一元拍和荷兰拍在淘宝首面都有专门的展示区，因此进入该区的商品可获得更多的被展示机会，淘宝买家也会因为拍卖的物品而进入家店内浏览更多商品，可大大提升商品成交机会。

⑺积极参与淘宝主办的各种促销活动：

淘宝不定期会在不同版块组织不同的活动，参与活动的卖家会得到更多的推荐机会，这也是提升淘宝店铺人气和促进销售的一个好方法。要想让更多的人关注到你的淘宝店铺，这个机会可要抓住哦，所以别忘了经常到淘宝的首页，支付页面，公告栏等处关注淘宝举行的活动，并积极参与!

有效利用淘宝店铺装修、公告及留言，营造一种火爆的氛围。有些人做促销，店外宣传也做得很不错，可进店一看，扭头就走。就是店内氛围没做好。促销时和没促销时一个样，冷冷清清的，淘宝店铺公告没有促销，留言也没有促销信息，进入店内就感觉不到一点有人气、有促销氛围的感觉。促销要“有声有色”!冷冷清清，能留住客户吗?

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。

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本七**

尊敬的买家先生(女士)：

您好!

我是一个新手卖家，首先，非常感谢您能在淘宝汪洋般的店铺里，发现我们，相信我们，并购买我们的产品。网络购物无法避免的问题很多，希望你们能够理解，店主只是普通人，已经尽力解决各种问题，但是可能还有很多的问题暂时无法解决。

我本人也非常喜欢逛论坛，经常看到买家发表购物心得的帖子，其实我也支持你们的观点。产品的质量和价格与卖家信用是不会成正比的，信用高并不代表产品的质量好，价格就合理。其实您也可以到普通店铺看看啊，淘宝为什么叫淘宝呢，就是希望您能淘到自己喜欢的宝贝，如果每个买家都只光顾卖家信用高的卖家，那我们这些新人怎么办，如果没有生意，那么新人就会别无选择的选择退出，那么淘宝这个网络虚拟市场也会被垄断，最终受伤的会是谁呢?我想不仅仅是新手卖家吧?

亲爱的买家，新手卖家的产品就一定差吗?如果您是一个新手卖家，你所出售的宝贝是选择质量有保障，价格合理的;还是选择价格便宜，质量一般的呢?当然，也不能肯定所有的新人都能做到这点，但人心都是肉长的，我们知道挣钱不容易，出钱更不容易，但是我们新手会利用淘宝平台用心的去做，因为我们有的是把淘宝店铺当做自己的孩子抚养的!有的是把淘宝作为自己的事业来做的!

我想问问亲爱的买家们，卖家信用真的这么重要吗?我在同淘友的交流中，经常会听到这样的感慨：“这么多好东西卖不出去，仅仅是因为卖家信用不够高!“朋友们，卖家信用不都是靠卖商品一点一点的积累起来的么?一开店就有信用度，而且是钻级的，这可信么?所以在这里奉劝大家，买东西别光看卖家信用，这样你会与很多宝贝失之交臂的!

我觉得新手卖家也是有优势让您去青睐的：首先，因为是刚开张，所以要做的就是留住顾客，往往我们的服务是最好的，自己知道小店的信用低，所以会用服务留住您，提升自己的卖家信用，像这样的信用，可是货真价实的!其次，像我们刚开张又不肯用不合法手段提高信用度的小店，自身就是不错的讲信用的卖家啊!

亲们，为了打理好自己的店铺，我们也花费了很多心思，比如店铺的装修、产品拍照、宝贝描述、而且自己还要联系物流等等，全职卖家为了淘宝店铺有时不得不熬夜打理;而且有的情况是我们的能力所无法改变的，比如色差，每一台显示器看出来的颜色都不见得和实物相同，所以很抱歉，色差以我的显示器为准来调整。关于快递，其实每到国定节假日，大家都会放假，当然快递也会放假，所以每次在节假日之前我都会提前通知买家，货物可能会晚几天到，这些我希望买家们都能够体谅!

此致

x年xx月xx日

**关于淘宝双十一攻略双十一抢购攻略范本八**

把你看中的商品放入收藏夹，确认好正品以及活动前的价格，认真对比，自然可以从眼花缭乱的电商活动中找出优惠力度最大的那一个!

提前加入购物车，一可以防止商家先抬价后降价;二可以防止商品瞬间被秒杀，以至抢不到心仪特价品。双十一，一切皆有可能……

今年的双十一比去年多了一个天猫购物券，除了领取商家店铺的优惠劵以外，还能使用天猫平台发布的购物券，并且能够多张购物券叠加使用，11月1日开始就可以领取天猫购物券和红包了。

预售商品比双11当天更优惠，付了定金有的还可翻倍使用，双11当天付尾款的时候还能再使用购物券、优惠券，红包等等。所以，零零散散的加起来，会发现比双11的会场产品还要优惠。

购买大件物品，巧用免息期，省钱又赚钱。双11多家网上购物平台都推出了多款免息分期商品。用户“买买买”可以分期还款，且没有任何手续费。

在天猫、淘宝血拼的时候，如果选择了花呗付款，那么只要在确认收货后的下个月10号还款就行，这期间是免息的。也就是说如果在双十一当天下单，15号确认收货，那么在12月10号还款就行，如果你买一个5000元的商品，那么你这笔钱就有近30天的闲置期，放在余额宝多少还能挣个十几块钱。虽然不多，但是也不无小补。

不过一定要记住：如果选择了分期，一定要记得按时还款啊!

抢优惠券、红包、比价 的方式还不能满足你么?别忘了双十一省钱的杀手锏：还有拼单!拉上你的朋友、同事、亲戚 一起吧!

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！