# 推荐双十一的活动策划双十一活动策划方案怎么写(3篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-29

*推荐双十一的活动策划双十一活动策划方案怎么写一“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...*

**推荐双十一的活动策划双十一活动策划方案怎么写一**

“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

瑞臣体检中心淘宝店

“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。

篇四：双十一假面舞会策划方案

主题：单身无罪，交友万岁

活动形式：假面舞会派对

目的：结识更多的朋友，让更多外国人和店铺了解并认识我们公司，

增加团队凝聚力和协作能力

时间：11月11日晚7点(7点半)

地点：酒吧(the lady sun作为备用)

对象：外国单身男女(也可非单身交友为目的，到时以具体面具区分

是否单身)，最低标准：男士10人，女士5人

道具：花，气球，塑料巴掌，红纸，卡片，荧光棒，面具，笔，登记

表，海报，x展架，便利贴，小展板，拉炮，发票，拉花等

收费方式：采取统一票价或者男士收费女士免费等标准(具体可协商) 前期准备：

1.市场部周三前确定地点，谈好具体事宜(包括酒水，小吃，场景布置等责任分配)，并做好活动前的沟通交流工作，确定各项准备万无一失。另外提前做好采购工作。

2.英翻负责对外国客户的查找确认，以及与客户的各种沟通问题，并做好统计规划，列出具体名单，并在活动前一天开始保持联系，确保到场率。(突发事件及时与各部门沟通，保证活动的顺利进行)

3.信息部负责宣传海报与登记表的制作，协助其他部门完成工作需求，客观观察工作进程，提出合理化建议

活动流程：

1. 场地布置：

市场部提前去店内与店家完成活动的场景布置：门口处摆放x

架，店内张贴公司海报，过道处进行气球的悬挂和花瓣的铺撒，吧台旁放置展板，供客户张贴交友宣言或个人信息的便条，对店内桌椅进行归放，围成圆形场地并加以装饰，提前准备好酒水和小吃

2. 宾客接待：

7点前所有工作人员到场，英翻部再次确认客户到场时间并做

好准备。若有需要专门接待的客户，确认好到站时间然后派出一名英翻(或配一市场)将其接到店内;门口处设一英翻和一市场做接待，负责引领客户登记入场和入场道具的分发，务必让客户留下详细信息并确认客户经理，做好统计以便交接，两人相互配合保持门口始终有人接待。其他两名英翻负责与迎宾处交接，做好客户沟通工作。市场部配合店家完成顾客需求，完成补缺工作。信息部负责照片的拍摄工作，并兼顾补缺工作。

3.派对进行：

7:30主持人宣布派对开始，念开场白，放音乐，舞会开始，5分钟开场舞热身(安排内部人员领舞带动气氛)，迎宾回到活动中带气氛，仍保留一英翻和一市场在门口接待。

7:40主持人宣布第一个节目，自我介绍、才艺展示，结束后大家可互相认识走动，点餐，英翻部此时与客户沟通交流，协助点餐，市场部负责跑腿，与英翻部形成密切配合，信息部抓拍各种活动照片。

**推荐双十一的活动策划双十一活动策划方案怎么写二**

一年一度的“双十一”狂欢购物节又到来了，大家为期待了一年的购物狂热期“光棍节”早已做足了准备，各行各业也在这期间大打促销牌，为了迎合这么热烈的购物氛围和观众的热情，东风标致肯定也不会错过这个好机会，在这期间也疯狂一把，购车低价大促销，为的就是回馈广大长期关注上饶标致的朋友，在活动期间推出了特别优惠政策。

活动优惠方案一：大定金有大收益

参与条件：

客户于xx年10月15日-xx年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2.301、307两厢、308、408、20\_在线支付定金3万元;508、3008在线支付定金5万元

客户收益：1500元现金折让+高额余额宝收益

活动优惠方案二：天猫付定金500元抵扣线下车款1500元

参与条件：

1.客户于xx年10月15日-xx年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2.在线支付定金500元

客户收益：1500元现金折让

活动优惠方案三：tmall 双十一东风标致购车梦想

参与条件：

1.客户于xx年10月15日-xx年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

2.在线支付定金500元

3.用户关注支付宝钱包“东风标致”服务窗，并且通过手机支付宝服务窗下单购买活动车型

客户收益：1500元现金折让并获得梦想好礼(行车记录仪)

活动时间：xx年10月15日-xx年11月11日

**推荐双十一的活动策划双十一活动策划方案怎么写三**

淘宝网店双十一营销策划书

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。即将到来的双十一，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。

在双十一电商大促之时，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双十一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，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期待心理，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)双十一：店面要体现出在尽最大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“双十一过去，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，还能享受到双十一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。

(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，以价格最高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，这个方式是最受消费者欢迎的。

双十一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，在语言里最好加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

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！