# 有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)(7篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-04-21

*有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)一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...*

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)一**

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。

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。

3、客服：

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。

4、售后：

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。

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)二**

15. 三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一。

16. 誓死顶住双十一风暴，让旺旺跳得更猛烈些吧！

17. 兵马未动，粮草先行，备战双十一。

18. 客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情。

19. 索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营。

20. 不是境况造就人，而是人造就境况。

21. 公司有我，无所不能，永争第一。

22. 观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门。

23. 良辰美景奈何天，全场五折要逆天。

24. 成功决不容易，还要加倍努力！

25. 搏尽一份力，决战双十一！

26. 每逢佳节倍拼命，我们都是为了亲。

27. 让每个光棍过好节，买到宝贝，而奋斗。

28. 主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率。

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)三**

低价风暴 全民疯抢(亲，你买了吗?)

20\_年11月9日—20\_年11月11日

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。

20\_双十一促销活动方案20\_双十一促销活动方案

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(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。)

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。)

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。

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)四**

“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

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)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。20xx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。

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)六**

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

**有关双十一淘宝活动策划方案双十一淘宝活动(推荐)七**

1、双11，让你的钱更值钱!

2、双十一，战鼓雷鸣，电商团队怕过谁。

3、千种商品，万般实惠。

4、让我们尽心尽力，让生活尽善尽美。

5、\"光\"来看看也欢迎。

6、我在你身边，你在我心中。

7、博采众长，源自真诚。

8、上新上新，宝贝更新，淘淘宝贝，尽在双11。

9、双十一，好开心，亲的到来我欢欣。

10、低价位，高品位。

11、为爱清香频入座，欣同知己细谈心。

12、单身的您，温馨所在。

13、老板最坏，给钱就卖。

14、溜达淘宝店，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲。

15、低价，诚信，服务满意。

16、但愿人长久，光棍不再有。

17、价格更低，始终如一。

18、用我们的。真心，换取你们的放心。

19、不吃饭，不睡觉、坐着也能赚钞票。

20、良辰美景奈何天，全场五折要逆天;如此星辰如此夜，全场宝贝都不贵。

21、光棍节，非诚勿扰，血战11，才是正道。

22、双十一快到了，请各位提前进入奖金收割模式。

23、决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。

24、年前做好双十一，过年回家不差钱。

25、元芳，这个双十一你怎么看。

26、说好的双11，说好的目标，加油。

27、天生我才必有用，有用用在双十一。

28、蓄力待发，双十一我们来了。

29、双11，只能多，不能少。

30、生命诚可贵，爱情价更高，双十一卖爆，两者皆可抛。

31、做好双十一，升职又加薪。

32、光棍节，非诚勿扰，血战双11，才是正道。

33、团结一心，其利断金，双11我们来了。

34、前任是什么东西，双十一有我们就够了。

35、每逢佳节倍拼命，我们都是为了亲。

36、一年如一日，勇攀销量顶峰。

37、今天很残酷，明天更残酷，但双十一很美好。

38、你是我的衣，带我领略四季的变幻。

39、即日起全场双11进店就赠抵价券，全民疯抢，亲，还等什么。

40、“双十一号”即将到站，请做好接机准备。

41、双十一让每个上帝都微笑。

42、前方高能，双十一携带一大波奖金在逼近!

43、小伙伴们冲啊，双十一带着奖金来战啦!

44、双11把灯卖好，你好ta好大家好。

45、双十一近在眼前，爆发趁现在。

46、双11百亿元品牌优惠券，11月11日折后再优惠，马上就抢。

47、一年如一日，勇攀销量顶峰。

48、我要飞上天，跟业务一起肩并肩!

49、我们的目标是：不愁货——有!不愁钱——折!不愁人——我们都在!

50、蓄力待发，双十一我们来了!

双十一活动创意广告词

1、趣享购物，赢取好礼。

2、双十一，好开心，亲的到来我欢欣。

3、开心刮刮刮，礼品捧回家。

4、值，让你躺着把钱省了。

5、双十一气球响，人人都有奖。

6、感恩有你，钜惠给你。

7、低价位，高品位。

8、聚力，钜惠，巨划算。

9、爆价出击，让你躲无可躲。

10、机会就摆在你面前。

11、精彩不断，折扣连连。

12、低价，诚信，服务满意。

13、感恩来袭，掀翻低价。

14、购物刮刮刮，大奖送送送。

15、错过两小时，后悔一整年。

16、钜惠惊喜不断，不要错失良机。

17、七十华诞“机”不可失。

18、双十一普天同庆、倾情打造手机抢购盛宴。

19、秒杀天天有，今天更刺激。

20、天天有新品，日日有折扣。

21、金九银十，分期钜惠。

22、新品行货上市，折扣每天不变。

23、双十一放价来袭，让你抢不停。

24、一价到底，感恩惠给你。

25、底。底。底。价格享到底。

26、不要税，起来嗨。

27、购物有奖刮，双喜带回家。

28、大刀阔斧，打折到底。

29、购物赢大奖，刮卡有惊喜。

30、促销价优惠，现场抽大奖。

双十一优惠活动宣传语

1、双11，让你的钱更值钱!

2、双十一，战鼓雷鸣，电商团队怕过谁。

3、千种商品，万般实惠。

4、让我们尽心尽力，让生活尽善尽美。

5、\"光\"来看看也欢迎。

6、我在你身边，你在我心中。

7、博采众长，源自真诚。

8、上新上新，宝贝更新，淘淘宝贝，尽在双11。

9、双十一，好开心，亲的到来我欢欣。

10、低价位，高品位。

11、为爱清香频入座，欣同知己细谈心。

12、单身的您，温馨所在。

13、老板最坏，给钱就卖。

14、溜达淘宝店，共渡单身节，心中有梦要跳动，为爱咱勇敢向前冲。

15、低价，诚信，服务满意。

16、但愿人长久，光棍不再有。

17、价格更低，始终如一。

18、用我们的。真心，换取你们的放心。

19、不吃饭，不睡觉、坐着也能赚钞票。

20、良辰美景奈何天，全场五折要逆天;如此星辰如此夜，全场宝贝都不贵。

21、光棍节，非诚勿扰，血战11，才是正道。

22、双十一快到了，请各位提前进入奖金收割模式。

23、决战双11，我们拼了，必争行业销量前列。

24、年前做好双十一，过年回家不差钱。

25、元芳，这个双十一你怎么看。

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！