# 双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写(9篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-06-14

*双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写一正所谓：\"三军未动，粮草先行!\"荷包可以不鼓，但支付宝账户一定要资金充足!双十一是个一年才能等到一次的好时机。经济基础决定上层建筑，我们一定要提前做好充值或者准备网银。双十一东西都是库存有限，...*

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写一**

正所谓：\"三军未动，粮草先行!\"荷包可以不鼓，但支付宝账户一定要资金充足!双十一是个一年才能等到一次的好时机。经济基础决定上层建筑，我们一定要提前做好充值或者准备网银。

双十一东西都是库存有限，假如到双十一临时淘货、比货、下单，恐怕看中的宝贝已被抢购一空。\"早起的鸟儿有虫吃\"，最明智的做法是在双十一之前提前收藏。

双十一怎样买到心仪的东西?要是你实在是不懂，那么简单点，你就先按着贵的来买，然后便宜的。比如你又要买数码产品，又要买服装，那么你就简单点贵的先买。因为错过了这次机会你也许又要多等一年啊，昂贵的这个时候买更划算啊!

想要好东西没那么容易的，11号当天所有商品都会踏着这几个时间点上新，赶快用个手机定时吧：11日0点、9点、12点、18点、21点。双十一店家会自行控制在这个五个时间段进行上新，很多超级划算的宝贝，会随机出现在这几个时间点上限量上架，要抓紧这几个时间点，赶紧抢购喔。

双十一当天的抢购秒杀，如果手机半路出了岔子(突然卡死啥的)，你就有可能与五折商品擦肩而过。所以你需要在抢购前及时使用猎豹清理大师清理缓存和后台无用应用，留出内存和cpu资源给淘宝，让手机火力全开。

活动不等人，11日0点正式开抢。所以，之前这顿晚饭一定要吃饱。最好再买点干粮备着，万一到了11:30饥饿难捱，大半夜出去觅食，回来就会发现珍藏版李宁球鞋没了;饿慌了手一抖，外星人笔记本没了。如果你需要购买东西较多，保持购物紧张状态需要较久，建议你开抢前先休息几个小时，但是千万记得调好闹钟，别一觉睡过头了，最后自己想要的早就进入别人的购物车咯!

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写二**

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消 费者有充裕的时间享受更多的实惠!只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯;又或者到富轩各大门窗加盟店逛逛，便知各 种送不停的惊喜!你们还在等什么?这个双十一，我们誓将单身拒之门外!

1.线上商城流动客户;2.高端别墅区在装修业主;3. 中高端花园洋房在装修业主; 4. 其他(装修公司、物业等)

盛夏夜宴，科瑞伴你

20\_年11月08日—11月18日，红星美凯龙三期商铺13-8中煤科瑞门窗旗舰店

1.借助红星美凯龙夜宴契机，为我公司打造更好的宣传平台; 2.采取中煤科瑞门窗产品特价促销方式，同时可考虑店内转盘摇奖; 3.价格界定：

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口) 铝材：鑫发 玻璃：5+12a+5双钢化中空 油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国) 胶条：三元乙丙 b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松 铝材：建美 玻璃：5+16a+5双钢化中空 油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国) 胶条：三元乙丙 c：b:90白橡铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木 铝材：建美 玻璃：5+16a+5双钢化中空 油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国) 胶条：三元乙丙 d：其他类别产品按照价格手册6.5折进行核价(以上促销价格一定根据徐州木铝门窗市场价格进行制定)

4.销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1.人员安排：

2.物资准备：dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、摇奖转盘1个。

1.发放dm单页--在店面周围发送传单。发送的传单里面主要是店面的特价商品跟相关的促销信息;

2.张贴海报--在店面跟门店周围各个人流量较多的区域粘贴海报，让更多人知道中煤科瑞促销活动;

3.人员培训--培训的主要内容是活动方案、活动细则以及需要注意的事项;保证人员个个懂得此次活动的目标、内容、主题;

4.指定小区促销--销售人员在指定小区进行宣传推广活动(发放dm但单页、小区灯箱广告等);

5.网站宣传—通过公司网站进行本次活动的宣传; 6. 电视台中煤科瑞企业宣传片制作;

7. 短信、微信告知--通过短信、微信发送告知意向客户中煤科瑞促销活动; 8. 签合同客户或交定金客户(定金不底于20\_元)可获得摇奖机会(奖项主要以抵货款为主，合同额达到3万元可以摇奖一次，以此类推;一等奖抵货款金额不超过1000元);由于种种原因，预交定金客户没有最后签订订货合同，其预交定金不予返还;

9. 签合同客户或交定金客户还可以得到vip卡一张，凭vip卡可以得到中煤科瑞公司免费门窗清洁保养服务一次;同时该vip卡在下次使用可以享受正常优惠基础上再打9折优惠;

10. 对于一个小区团购客户(3家以上)或一次订货金额超过10万元的大客户，在活动价格基础上可再优惠60元/平方米。

夜宴活动参展费1000元、dm 宣传单400元、海报制作100元、条幅200元、摇奖转盘100元、企业宣传片20\_0元、其他费用1000元，预计费用：22800元 十、其他事项

1.对于活动期间销售员所完成的订单，提成最低比例2%不变，旗舰店营业员提成最低比例1%不变;

2. 活动期间所有参与人员一定注意工作安全。

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写三**

一、活动背景

在双十一活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。“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。淘宝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，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

二、活动时间与活动商品

活动时间：11月7日到11月13日

活动方式：

1.淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动

聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动

顾家商品a，原价xxx，淘金币价xxx+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫

2.活动时间：20\_.11.11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦!

三、活动目的

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

四、店铺活动

1. 好评送消费券

2. 收藏拿双十一红包或者是淘金币

3. 关注有好礼

五、活动规则

(1)消费券只限购买原价商品;(2)聚划算商品不参加双十一活动。

六、活动推广

1. 直通车引流

2. 店铺活动通告

3. 宝贝描述通告

4. 帮派社区宣传

5. 旺旺签名活动预告

6. 淘客联盟

七、活动跟进(团队配合)

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

客服：售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动 回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备!确保库存准确，避免缺货。 准备好打印机及相关材料和打包用的材料。 准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

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。

八、库存准备

(1)确定双十一活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的50%- 60%所有产品在11.11之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的90%-95%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于 活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

九、人员准备

(1)对可能出现的双11订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作

(2)对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训

(3)制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排

按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5)物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

十、物料准备

(1)包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货;

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3)本次双十一活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是 发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写四**

日盼月盼，十月已经来临，剁手族们的大狂欢节日双十一，已经进入了倒计时阶段啦!果儿妈我真是兴奋不已呢，在去年的双十一里，着实是抢了好多的免单呢!是的，双十一不花钱，东西都白送，我的天呐，最开始我都不敢相信，后来发现是真的，会有很多免单为了冲销量放出来。

随着人们的生活水平不断提高，网络电子商务的快速发展，出门购物已然被网络购物平台，如天猫、淘宝、京东等所取代。

然而网上购物不同于现实中购物，网上的商品大多相较于现实商店的商品在价格上有优势，而消费者一般会倾向于购买物美价廉的商品，因此网上购物得以发展和流行。但是随着网购的不断扩展和膨胀，网购平台上鱼龙混珠，充斥着各种良莠不齐的商品。

那怎么在云云商品中，找到心仪合适的正品商品呢?这个时候另一个平台孕育而出，那便是由资深买手自发建设的公益导购平台。通过骨灰级的买手火眼金睛把自己觉得不错的商品分享出来。甚至于有一些网站，专门分享天猫淘宝上，原本独享和隐藏的优惠券，使消费者大大的优惠，甚至于有很多超值的商品几块钱就可以买到。

我们惊奇的发现，该淘宝内部券网站里有很多带有漏洞券的商品，而这些优惠券，在该商品店铺任何页面都找不到，咨询客服也不会给出，只能通过类似该网站或者内部途径得到。

而获取这些优惠券的方式大抵有以下3种：

第一种，就是站长通过某些平台获取商家发布的内部优惠券，然后在网站里分享给网友。

第二种，就是商家和平台形成合作关系，以一个非常吸引人的价格进行短时间销售，相当于帮商家做推广，平台收取一定的服务费，只有平台网友才可以领到内部优惠券，而且数量是有限的。

第三种，站长的朋友或者其他人分享给站长，平台再分享给网友。

但是尽管如此“隐秘”，商家在消费者使用优惠券付款后，还是会很快的在72小时内发货，并且保证产品质量。因为天猫平台上对商家有很严格的规定，不管买家从什么途径获得优惠券进行低价购买，卖家依然需执行72小时内发货，7天无理由退换货的规定。如此看来，像氧气商城这种导购平台的存在，分分钟一个月可以省出好几百块钱，真是网购剁手族的一大喜事呀!

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写五**

◆抢红包活动，想必大家都不陌生，20\_年双11天猫发放了1亿个红包，几乎大部分用户都能抢到红包!而最高面额为1111元，直接可以当现金抵用。

◆抢红包入口：官方目前还未公布抢红包链接

◆抢红包时间：据官方透露的消息称，普通抢红包将在11月5号开启，红包雨将在11月9-11月11日这三天举行，一年一度的20\_淘宝/天猫双十一红包雨一般是在11月9日-11日这三天进行，当然普通的红包将在11月5日开始。

一、20\_淘宝天猫双11(双十一)活动综述

20\_年天猫双十一场由活动主会场、行业分会场、特色主题会场组成，商家通过海选报名最终入选双十一商家行列。会场和会场之间仍将采用赛马的晋升机制，营销玩法分为平台级、行业级和商家工具，并采用全渠道战略刷新阵地;另外，今年还首次加入了卖家双11直播环节，更多亮点值得期待。

二、20\_淘宝天猫双11(双十一)活动时间

8月18日，天猫官方正式公布20\_天猫双11全球狂欢节招商规则。那么今年的天猫双十一活动商家何时开始报名呢?

1、双十一预售商品报名：9月20日-29日

2、双十一正式商品报名：10月13日-27日。

3、双11活动预热期：11月1日到10日

4、双11大促正式活动：11月11日全天，截止到零点。

三、20\_淘宝天猫双11(双十一)报名条件

在天猫双十一招商规则中，其商家准入规则规定：20\_年天猫双11全球狂欢节”活动的商家由“双十一活动商家”和“双十一欢乐总动员商家”共同组成，拟报名参加20\_双11活动的商家，应符合天猫(天猫国际)平台营销活动基准规则和招商要求，商品满足“双11购物券”及“卖家版运费险”的活动规则;同时，商家还得满足其所在类目的20\_双11招商规则，并且接受诚信经营管控等治理措施和双11活动管理细则。

四、20\_淘宝天猫双11(双十一)会场介绍

9月14日，天猫发布20\_年双十一会场解说信息。天猫双11活动商家可根据自身的活动表现获得双十一会场资源或商品专区资源;而今年双11会场由活动主会场、行业分会场、特色主题会场组成;特色主题会场将根据不同主题有不同的会场呈现形式。

同时，会场将采用个性化玩法，“双十一活动商家”店铺或活动商品将在双11会场页面优先展现，而“双十一欢乐总动员商家”店铺或者活动商品则不具备此机会，但其活动商品将可优先展示在搜索list和类目导航list页面。

更多20\_淘宝天猫双11会场信息，后续将持续更新…

五、20\_淘宝天猫双11(双十一)玩法介绍

今年天猫双十一营销玩法包括平台级、行业级和商家工具，平台级将有全场满返、双11购物券满减活动;行业级别的将有预售、花呗分期等方式;商家自己则有买n免1、搭配宝、赠品宝、特价宝等多重玩法。同时，单店满免、免单工具功能，在双十一后半场提供相应会场，阿里会给予流量支持。另外，亿邦动力网还总结了天猫双十一玩法6大亮点：

1、双十一晚会明星+矩阵直播，打造超级ip，拉新客户、提升平台流量和关注度。

2、20\_天猫双十一流量转化率利器：千人千面的个性化推荐。

3、全渠道作为双11销量刷新阵地，扶持60多家，强调门店发货。

4、多门槛跨店满减优惠玩法，提升促销联动和流量转化。

5、备货主打秋冬新款、商场同款。

6、天猫全球潮流盛典，将作为双11预热期时尚方向主推重点。

每年的淘宝天猫双十一，都是淘宝、天猫众多商家必争之日，也是消费者忍不住“买买买”的剁手时刻。在当天大促的24小时里，有人惊喜，有人悲哀，有人暴富，有人平淡。作为商家或消费者的你，是否已做好准备?一起坐等双十一狂欢节的到来。

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写六**

“虽然你没有车也没有房，但是我不是物质的女人，只是我喜欢红色，你喜欢黑色，我们的兴趣太不一样了，所以不能在一起~”这是我听过最“感人”的拒绝方式。(别告诉我你没被拒绝过~)

在光棍节来临之前，能不能顺利“脱光”就要看俺们的行头了，一起看看11.11各品牌汽车4s店带给广大“单身人民”的福利吧!(ps：热恋的、订婚的、已婚的你们这是借了我们光棍的“光”了。

双十一奥迪携手汽车之家，a3、q3两款车型首付低至5.8万，日供仅需79元。奥迪a3、q3部分车型还可享受国家节能补贴、购置税减半的最新政策。(首付5.8万真是闪瞎了我的双眼，奥迪到手简直是“脱光”利器，不过我大致的算了一下，每月要还2400元左右的贷款，每月1500元左右的油费，再加上昂贵的保养费，真的是我等丝负担的起的吗?泪奔~~~~)

大众朗逸携手汽车之家“双十一购车节”活动，凡订购大众朗逸指定车型的网友最高可享优惠4000元，再享受汽车之家最高6000元的补贴。(大众朗逸官方预售价为：10.99~15.99万元，各位“棍友们”以自身腰包来定~)

雪弗兰科鲁兹携手汽车之家“双十一购车节”活动， 凡订购雪佛兰科鲁兹的网友最高可享优惠1.9万元，在享受汽车之家6000元补贴。(雪弗兰科鲁兹官方预售价为：12.79—15.72万元，各位“棍友们”以自身腰包来定~)

丰田威驰携手汽车之家“双十一购车节”活动，凡订购丰田威驰的网友优惠现金1万元，并享受金融0利率政策。

(丰田威驰官方报价为：6.98-11.28万元。以上均享受汽车之家最高6000元补贴，也就是说，还有可能低或者~~~~~~~)

“双车盛惠迎战双十一”即日起至11月11日凡订购东风雪铁龙任意一款车型均可获得价值3000元礼包，每款车型均让利1—2万元不等，更有机会参与12月1日的抽奖活动，七折优惠，半价秒杀等你来拿。更有0首付，0利率的金融优惠政策。

“双车盛惠” 即日起东风雪铁龙全新爱丽舍包牌首付仅需2.98万元，购置税全免。全新世嘉包牌首付仅需3.58万元购置税全免。

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写七**

据报道，昨日，天猫举行了两场关于双十一的启动会：天猫和双十一服饰商家沟通会。此前，天猫还召开了双11童装启动会和腰部商家项目会，综合近期天猫几场密集的双11宣讲，整理了今年备战双11的6大重点。”

双11晚会明星阵容+矩阵直播，打造超级ip，肩负拉新客户、提升平台整体流量和关注度重任。

在今天举行的天猫双11狂欢夜发布会上，阿里鱼总经理应宏称，今年晚会将引入更国际化的明星阵容，阿里巴巴集团旗下大文娱版块，包括合一集团(优酷土豆)、天猫魔盒、虾米音乐、uc头条、天猫客户端、高德地图等平台，都将组成此次晚会的联动直播矩阵，将双11狂欢夜打造成一个类似美国“超级碗”的超级吸粉ip。

同时，今年的双11晚会将推出手机电视直播的多屏互动，晚会全部硬广收入都将回馈给消费者，让消费者“看广告，抢红包。”

以上种种表明，阿里都在不遗余力的狂撩电视、互联网用户，寻找新流量。

据了解，去年双11晚会对新客户产生了巨大的拉动率，新客日均提升3倍，峰值提升18倍，这种惊人的流量获取能力是保证阿里去年双11最终冲顶912亿的基石，也是阿里下一财年业绩增长重要的支持。

今年5月，在阿里鱼的首次公开亮相上，阿里鱼负责人称，参与了ip关联销售的店铺，天猫消费的新客户占比达到70%以上，表明电商ip具备强大的拉新能力，ip有超强的吸粉能力，电商则对ip有超强的反哺能力。

正是基于这样的趋势判断，阿里成立了阿里鱼，专门针对10万商家的ip变现平台。今年，阿里鱼总经理应宏也是双11狂欢夜的总策划。

据了解，上海家化最终以8000万元拿下了20\_年天猫双11晚会的独家冠名权，浙江卫视今年将担任官方合作电视台，著名快嘴华少将担任主持人。

淘宝论坛认为：千人千面的个性化推荐是今年天猫提升流量转化率的利器。

通过将千人千面这一阿里核武器开放应用到商家店铺，重在为商家提高流量价值、提升转化率，为消费者提供差异化的营销和服务。

在服饰类商家沟通会上，阿里服饰类负责人介绍，今年的千人千面将分解到动脉级、静脉级和毛细血管级的流量分发。其中，主会场、分会场是动脉级别的千人千面，重任在于大幅整体降低跳失率，保证大商家流量和销量不受损情况下带动全平台增长;猜你喜欢、有好货等导购型入口的千人千面重点在大幅提升导购效率;店铺、详情、微淘的千人千面重在提升店铺的整体运营效率。

据了解，商家可以利用聚星台对店铺产品、图片、广告个性化设置千人千面。阿里方面称，商家要重点关注个性化素材提交，把全店参加双11的商品都报入系统。

此前，在腰部商家会上，阿里方面也表示，在今年的双11备战中，建议腰部卖家将策略重点放在货品选择和个性化玩法上。商家的个性化表现会作为进入会场的标准，包括会场图片素材的提交、商品露出和转化以及成交维度广度等。

全渠道是今年双11销量的刷新阵地，扶持60多家，强调门店发货。

自去年双11部分品牌已经开始尝试全渠道打通。过去一年，一方面阿里在不遗余力的洗脑品牌打通线上线下;另一方面，大型的品牌商也在全力尝试打通线上线下货品、会员体系，实现线上下单，门店配送，如绫致集团、gap、优衣库等门店布局密集的品牌在过去一年中都尝试过线上线下打通，茵曼等诞生于线上的淘品牌也开起了线下店。

事实上，线上线下各自的渠道销量都已遇到了瓶颈，尤其对服饰类目来说，线下天然体验性好缺流量，线上缺体验导致客单价难以提升。为了寻找新的增长，打通线上线下，通过增加用户体验和便利性，将线上线下用户互相引流，刺激消费，实现增长是品牌和阿里等电商平台共同的追求。

今年双11，针对服饰类目，阿里特别强调全渠道战略，据阿里方面透露，目前已经打通了30多家，预计将打通60多家作为扶持商家，给予流量倾向。

业内人士分析，每年的双11，不但是阿里当年业绩的最大保障，也是下一财年阿里增长的重要方向布局。过去一年阿里对品牌全渠道的洗脑效果并不显著，天猫的喵街也仅仅停留在跟线下百货商场的合作层面，未能真正打通到品牌级别。以双11的即时利益为诱饵，拿下品牌线上线下打通这一局也是阿里惯用的战术。

推多门槛跨店满减优惠玩法，提升促销联动和流量转化。

了解到，今年双11的营销玩法包括平台级、行业级和商家工具，平台级将有全场满返、双11购物券满减活动;行业级别的将有预售、花呗分期等方式;商家自己则有买n免1、搭配宝、赠品宝、特价宝等多重玩法。

参与商家沟通会的某服饰品牌负责人透露，单店满免、免单工具功能，在双十一后半场提供相应会场，阿里会给予流量支持。

据了解，此前在淘宝66大促活动中，就曾尝试了跨店铺红包促销玩法。

在服饰类商家沟通会上，阿里服饰类负责人强调，今年双11备货要求商家以20\_年秋冬新款为主，强调商场同款占比。

天猫服饰整合营销负责人淇蓝称，在20\_年双11中，秋冬服饰成交额占整体的60%，top主推款占成交额的一半，而今年双11货品仍会以应季为主，建议商家在活动前对店铺主推款和top款做足准备。

天猫全球潮流盛典，将作为双十一预热期间时尚方向主推重点。

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写八**

活动目的：双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11·购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

活动时间：11月7日至11日

活动内容：

折扣促销

1、双11大牌美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。

2、双11大牌美妆任你挑：大牌化妆品(玉兰油、欧莱雅、欧莱雅、dhc)满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折!

o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌百货折后满额立减，低至折上7折!

活动细则

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

单品建议：0.11元(面点王8.5折、客家人8折、芋仙人7.5折、面包乐园折扣7折券)，

1.1元(超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右)

11元(舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右)

110元(舒适被，对枕、售价250元左右)

备注：预计费用1300元。(餐饮券为商家赞助)

品类营销：双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)服装的冬款(厚款、大衣)

2)秋冬配饰(围巾、帽子)

3)床品冬被

4)超市冬季火锅节单品

vip营销

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(开业赞助，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

文化营销

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起(4f影院光棍节专场活动)

单身男女可以至前台购买单身贵族专属票，女生可享6折购票。男生购票可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准

氛围布置

1、大门口主展区/各楼层品类展区：

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来xx商场=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2、柜台与各楼层扶手梯、电梯口：双十一灯箱片、立式pop架。

费用预算(略)

备注：活动详情请以商场内标识为准。

**双十一光棍节活动策划双十一光棍节活动方案怎么写九**

预热：时间：10月20日至11月10日

图片：通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以双十一为主题元素，旨在营造双十一购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量， 钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

正式活动：11月11日00：00~11月11日23:59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

1. 收藏领卷

2. 关注有好礼

3.抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4.邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

1.直通车引流

2.店铺活动通告

3.宝贝描述通告

4.帮派社区宣传

5.旺旺签名活动预告

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！