# 2025年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)(六篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-06-24

*20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)一今天我们相聚在这里，共同庆祝xx市电子商务协会挂牌成立，在此、请允许我代表、xx市电子商务协会的同仁们，对在百忙之中参加揭牌仪式的各位领导、各位朋友表达最诚挚的感谢！随着市场经济的深刻变...*

**20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)一**

今天我们相聚在这里，共同庆祝xx市电子商务协会挂牌成立，在此、请允许我代表、xx市电子商务协会的同仁们，对在百忙之中参加揭牌仪式的各位领导、各位朋友表达最诚挚的感谢！

随着市场经济的深刻变革，我们正赶上了传统经济销售模式向网络销售转型的时机，今年双十一淘宝商城一天的销售额就达到了191亿元，仅仅一个全友家居，双十一日销售量过亿元。事实正如马云所言，五年内我们不做电子商务，我们将无商可务。网络销售模式必将颠覆传统的销售模式。

电子商务发展的成功经验，告诉我们，网络直购必将作为一种极具生机和活力的`新型业态，在市场经济的激烈竞争中占据主流。成为我们谋求可持续发展的必由之路，我们将和大家一道，群策群力携手并肩，积极探索电商经济发展的新路子。

协会将从以下四方面开展工作：

一、搭建网络平台；广州是千年商都，我们协会将在商务局及市场建设服务中心的指导下，首先为市场的商户，又快又好的搭建、搞好网络销售项目。争取一年内建立优秀网店200家，销售过千万的旗舰店3家、同时，我们协会将按照商务局的要求，努力在一年内为我市企业建立网络销售旗舰店50家，使企业在网络上不但要有形象店，而且还要有带来丰厚利润的销售旗舰店。使会员和商户在新型经济销售模式中成为强者。

二、提高商户素质。与电子商务先进的地区相比，我们的起步已经晚了3~5年，我们将每月举办3期免费培训，手把手的传授电子商务知识，快速提高企业和商户、适应信息化时代的素质，力争用最短的时间缩小与先进地区的电商差距。为我市的经济发展做出贡献。

三、帮助解决商户的融资问题。在全球金融危机的大背景下，我们协会将协同青岛招商银行在融资方面给予业户大力支持，以联保的`形式，解决会员及商户部分资金短缺问题。

四、积极参与慈善事业。在共同做好协会及行业工作的同时，积极参与我市的慈善事业，投入救助孤老病残家庭的活动中，为我市的慈善事业奉献出爱心。

尊敬的领导和会员们，协会成立后，我们一定不会辜负大家的期望，我们将按照十八大的要求，为我市的小康社会建设，贡献出xx市电子商务协会应有的力量。

最后祝各位领导及在座的各位朋友，身体健康、生活幸福，生意通达、财源茂盛。谢谢大家！

**20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)二**

“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，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。

**20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)三**

一、活动背景：

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。20\_\_，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典！

20\_\_年的“双11”，大力发展本土电子商务，发展的新增长点，促进我市特色优势产业发展。提供更多就业岗位的同时开业。

20\_\_11“万众商城”及小九城市wifi新时尚。

二、活动目的：

在“双1111月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

三、活动方：

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局。

承办方：张掖市、张掖市瑞景科技有限责任公司。

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

四、活动时间：

20\_\_年11月11日开幕

五、活动地点：张掖市中心广场

六、参会单位：

七、活动造势：

宣传造势新闻发布会

免费开设电子商务创业培训班；后续服务。

八、活动流程：

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市wifi

商家报名时间：20\_\_年10月27日08：30：00—20\_\_年11月1日18：00：00

商家审核时间：20\_\_年11月02日08：30：00—20\_\_年11月6日18：00：00

活动启动时间：20\_\_年11月11日00：00：00—20\_\_年11月11日23：59：592、“双11”启动流程

20\_\_年11月11日09：30主持人致开场白

20\_\_年11月11日09：40各局领导及活动方讲话致辞

20\_\_年11月11日10：30狂欢节启动仪式

20\_\_年11月11日10：40狂欢节正式开始

九、活动内容：

1、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。商家大会时间：待定。

2、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域。

3、工作人员筹备

4、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏音响设备、礼炮、启动仪式道具红包印制、抵金券印制拱门、拱门条幅x展架、商家展位。

**20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)四**

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。

**20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)五**

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。

**20\_年双十一奶粉活动方案双十一奶粉促销方案(推荐)六**

一、策划方案名称

\_\_网店双十一活动策划方案

二、活动背景

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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，\_\_店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

三、活动目的和意义

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。

四、活动内容

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\_\_大促销的气氛，调动消费者的购买念头。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\_\_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念头。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，在语言里加上双\_\_大促的欢快信息，对买家的购买念头也是一种促进。

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\_\_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！