

十一活动策划书 双十一活动策划方案(优秀6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

十一活动策划书篇一

活动名称：光棍节，我们让你不孤单！

活动时间□20xx月11月11

活动目的：以双11为促销主题，突出“11”元消费不计成本的.体验价，让顾客感受到美容院的特别，以此吸引更多新顾客。

活动内容：

- 1、活动当天所以持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元享受美容院指定的护理项目。
- 2、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的小礼品。

十一活动策划书篇二

活动名称：你看电影我买单，光棍节温馨奉献！

活动时间□20xx月11月11日

宣传方式：用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的‘新顾客。

活动内容：

- 1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；
- 2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

十一活动策划书篇三

网店营销策划书

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，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：

(3) 节后：体现“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，这个方式是消费者欢迎的。

3、客服：

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xx网来维权。

十一活动策划书篇四

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：

客户于年10月15日-年11月11日订车，并在11月30日前完成提车。

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. 客户于年10月15日-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计划

参与条件：

1. 客户于年10月15日-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. 用户关注钱包“东风标致”服务窗，并且通过手机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：年10月15日-年11月11日

十一活动策划书篇五

姐过得不是光棍节，是一种境界！

每年的这一天，一直习惯单身的你是否感到寂寞孤独？繁忙的学习与生中的你是否感觉糟糕透了？忧郁的眼神是否表露粗你对美好生活的向往？。那么现在有一个好的机会，那就

是来到“、姐姐过得不是光棍节，是一种境界”的主题活动中释放你久违的激情，给自己一个机会好好放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚，让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，请首先用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人！

“单身无罪，光棍光荣！”

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，我希望通过这个活动加深群员间的感情，促进光棍节的文化气氛，为了给明年的情人节做准备，为了促进中国人口的发展，为了群友们的将来，为了守卫世界的和平，贯彻爱与真实的邪恶，为了xxx特此举办此次活动！

20xx年11月11日

10号统一通知

群员

经过商议，特此宣布：

2：11.11分集体高呼我们活动口号“单身无罪，光棍光荣！”

需要资源：物力资源，赞助商

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经

让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她（他）的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“哥姐俩过得不是光棍节，是一种境界！”的主题活动吧！这里牛郎，织女与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

- 1、制造气氛的要积极主动。
- 2、自身注意安全，后果自负。
- 3、如果因为本次活动出现情侣分手、横刀夺爱的悲剧，该活动策划组织人员一律不负任何责任，参加活动前还请三思。
- 4、本活动乃健康文明有良有序的活动，禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局。决不留情。
- 5、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

十一活动策划书篇六

活动名称：11靓佳丽，幸福全家人

活动时间□20xx月11月6—20xx月11月11

活动描述：在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

活动目的：伸延服务，促进再消费。

宣传方式：扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的.宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

活动内容：

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源。