

教培机构双十二活动策划方案(实用6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

教培机构双十二活动策划方案篇一

1. 销售额。活动好不好，销售额最重要。双12当天，本店的销售额是1803932.50元，相当于平时一个月的销售额。我如果说谎，就罚我洗澡的时候断水，玩游戏的时候断电，吃饭的时候忘带钱。

2. 流量。没流量，哪儿来的销量？当天的流量也是暴增，是平时流量的近10倍。怎么？不相信？那我还发截图吧，图片如假包换。如果p过，就罚我吃饭不放盐。

3. 销售件数。我们主打的产品倾城钻戒，一天的销售量是71件，页面的转化率高达

4. 25%。当天总销售件数是341件，客单价5290元，当天全店转化率0.78%。数据没截图，嘿嘿，不过我可以保证准确。什么？我拿什么保证？我拿我手里的甜食向你保证。

1. 产品的选择。

亲想上大活动，活动选款最重要。亲如果选不对款式，吃不完可不让兜着走的。怎么选款呢，是选钻石产品还是黄金产品？是选多大的钻石比较合适？是选价格多少的合适呢？亲如果不知道，就先看下数据魔方(这个东东可是法宝哦，强烈推荐，先说下，偶不是打广告的)吧。

另外，活动的选款，我们也要结合直通车的点击率，收藏量，单款转化率等数据作为参考。

2. 活动策划。

淘宝的亲们已经给了我们最好的活动主题全民疯抢。那有没有更好的主题可以融合呢？佐卡伊的同仁们结合开店八周年和佐卡伊钻石大厦在杭州开业，把这两个主题融合到全民疯抢中，起到了很不错的效果（国家要弄三网融合，偶家弄的是三活动主题融合，响应国家号召了哦）。

3. 备货。

亲，我的货什么时候发呀？我的货怎么还不发呀？！我的货到底发不发呀我的货不用发了，我现在就退款。亲爱的卖家，如果你看到上帝们发这样的话，我要告诉你，你彻底gameover了。后果很严重，好像企鹅碰上360。你的评分会降低，你的评语会很烂，你的买家忠诚度会降低，下次活动会没有你。因为你伤了上帝们的心。所以大家在活动前，一定要备足货哦。

1. 活动中。活动当天，由于咨询量大，我们抽调了其他部门的同事到淘宝c店，确保有问必答，快速亲切。

2. 活动后期。这个时间段就是发货的时间了，以及定制产品的制作了。其余的细节我就不多讲了，相信其他的卖家中很多都比我家做的好。偶家的任务只有一个，不能因活动而让评分降低（不能因活动导致质量下降，不能因活动导致服务质量下降，不能因活动导致发货速度降低）。

教培机构双十二活动策划方案篇二

由于这次超市下重本宣传双十二，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十二、我们的活动并不算十分大型，但是一个x折封顶，已经迎来了xx天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。

这次双十二，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也hold住了。但是，问题依然存在。

沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程，仅仅是打单从仓库取货，打单时间已经用了x个小时，对于重新验货，放单据等时间远远不够。或许在未来，需要一边接客，一边确认信息，一边打单，将人力资源用到极致，才能将双十二完全hold住。

总的来说还算成功吧。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信xx的未来会更上一层楼，成为超市中的龙头老大。

教培机构双十二活动策划方案篇三

每次淘宝大促，总会给淘宝的顾客带来不愉快的购物体验。特别是像光棍节与双12这样的大型促销活动，一天下来都没有得到客服的一条信息回复那是再正常不过了。像七格格家，一人接待最高记录4000多人。所以每到活动的时候总会收到很多顾客投诉谁谁谁家的客服不理人，但是客服mm也很委屈，一天下来旺旺动都不能动一下，总是回答不完的问题。因此很多大卖家都会在大促活动的时候引导顾客自助购物。那么除了自助购物之外，还有木有更好的方法呢。接下来我根据自己在双12客服工作积累的一些经验，做个总结。

教培机构双十二活动策划方案篇四

三、活动卖点

1. 最后一次大型促销活动促销力度不低于双十一
2. 房产5折多个城市多套全款5折、首付5折、几十万购房现金券免费送等史上第一次。。。
3. 全场5折封顶、包邮。
4. 江浙沪24小时到货与多家物流合作江浙沪24小时能到。7天无理由退换货注重服务
5. 支付宝充一百送一百12月8日-12日
7. 聚划算0点开团千团之战8. 万现金免单、各种秒杀、抽奖、抢拍
8. 奢侈品促销到时会有奢侈品专场心动了吧您也不妨进入淘宝商家先看一下预热的活动哦。

教培机构双十二活动策划方案篇五

21世纪，买方市场的今天，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，网店精心策划各种形式的促销活动就变得相当重要。网店在搞促销活动前，首先要明确网店服装的消费人群，传播什么促销信息内容，何时何地传播。

对于整个活动策划，以下是必须要做好的几项工作：

- 1、促销活动首先要准确定位，且主题要鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。

- 2、确定网店促销的最佳的方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，同时必须对促销人员进行相关的培训。
- 3、确定网店促销时间，时间的安排非常有讲究，最好比对手早三天，以免被对手抢先。
- 4、网店促销现场氛围的营造。比如促销广告要出彩，网店“装修”要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。
- 5、制定一个适当的销售目标和激励方案，折扣要明显，简单明了，越给人便宜实惠的感觉，促销效果就越大。
- 6、根据自己的实际情况，要做好活动费用预算。
- 7、作好评估总结，为下次网店促销活动积累经验。
- 8、做好页面产品的相关展示及效果。把产品的图片拍好，网上客户能看到图片，图片就能成了关键的元素，以多图直观的方式展示你服装效果。网店不同于实体店铺，在实体店，店面固定，消费者只要走进店铺的大门，所有的商品几乎一览无余。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

教培机构双十二活动策划方案篇六

由于这次超市下重本宣传双十二，对于每一个超市来说都是商机无限啊，无论是如何虚低，都能引起买家的疯狂抢购。

这次双十二、我们的活动并不算十分大型，但是一个x折封顶，已经迎来了xx天的销售额，对于小奢侈品的销售，那是一个不简单的事情。这次双十二，前期预告，包括退差价等等，我们都hold住了。疯狂的抢购，我们也hold住了。但是，问题依然存在。

沟通依然不够，很多细节部分，要在执行中给客服灌输，如果这出现在服装类销售，应该会很麻烦。

发货方面：由于繁琐的下单流程，仅仅是打单从仓库取货，打单时间已经用了x个小时，对于重新验货，放单据等时间远远不够。或许在未来，需要一边接客，一边确认信息，一边打单，将人力资源用到极致，才能将双十二完全hold住。总的来说还算成功吧。