

2023年黄金活动方案(优质10篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

黄金活动方案篇一

活动主题：低价风暴全民疯抢（亲，你买了没？）

活动时间：20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动内容：

20xx年11月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。）

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

20xx超市双十一活动详细策划方案20xx超市双十一活动详细策划方案

二等奖2名xx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20xx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。）

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。）

活动费用预计：

- 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。）

活动宣传：

- 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。

黄金活动方案篇二

在庆祝中华人民共和国成立xx周年之际，为了加强爱国主义教育，增强学生爱国热情，培养学生良好的爱国情操，激发青少年的爱国主义情感，增强集体荣誉感，进一步加强未成年人的思想道德建设，我校政教处、团委决定开展“我与祖国共奋进”庆国庆系列活动。

二、活动主题 “我与祖国共奋进” 三、活动时间

20xx年10月为“我与祖国共奋进”教育活动月□20xx年9月25日至20xx年10月31日分班级分层次开展具体的庆国庆系列活动。

四、活动内容

以爱祖国，赞祖国，画祖国，唱祖国，颂祖国，看祖国为系列，分班级分层次开展国庆庆祝活动。

爱祖国：七、八年级各班在9月30日前出一期以“庆国庆”为主题的黑板报。要求板报内容切合主题、版面设计美观、书写清楚规范。激发全体学生用自己的智慧，表达对祖国的爱，用自己手中的粉笔，诠释对祖国的满腔深情。

赞祖国：9月29日课间操举行升国旗仪式，9月29日下午各班召开“颂祖国、赞实中”、“民族精神代代传”主题班会。

画祖国：七、八年级各班利用美术课组织“我们爱祖国”书法、绘画教学，发动学生拿起画笔，把对祖国的热爱之情绘成一幅幅表现祖国变化、美丽的作品。

唱祖国：七、八年级各班利用音乐课，七、八、九年级各班利用每天上、下午第一节课前10分钟，开展“唱红新中国，班班有歌声”活动。活动以“爱国奋进”为主题，唱响共产

党好，社会主义好，改革开放好，伟大祖国好“四大主旋律”。

颂祖国：七、八两个年级举行古诗文经典朗诵比赛。拟在10月下旬以“诵经典诗文”为主题，举办一次朗诵比赛。

(1) 朗诵篇目：以课内、课外优秀经典古诗文(词)为内容。

(2) 朗诵形式：一人或多人或集体朗诵，若篇幅较短可以是同一题材连诵。

看祖国：七、八、九年级各班学生利用十·一假期在家观看一部爱国主义教育影片，各班也可组织学生观看《建国大业》、《开国大典》、《十月围城》、《举起手来》等爱国影片，对学生进行直观爱国主义教育。

五、活动准备

本次活动由校政教处、团委统一安排，各班主任、班委会、团支部具体负责组织，学校各部门协调运作。“我与祖国共奋进”的主旋律已经奏响，举办好这次国庆庆祝活动，为祖国母亲华诞献礼，表达我们最真诚敬意和祝福！

黄金活动方案篇三

我光棍，我快乐！

让光棍节见鬼去吧！

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度。

大厅。

XXXX

今年的光棍节也格外引人关注，社会上越来越多的光棍们，想摆脱光棍的生活状态，因为我们餐厅推出光棍节活动满足光棍们的需求，避免下一个光棍节的光棍。

1. 活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点。

2. 凭埋单收据，参与大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精美小礼品）

1. 一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张。

2. 策划部市场单位展架13幅、不同规格海报3张。

宣传内容：（短信、展架、网页）

让光棍节见鬼去吧，两人男女行，一人免单。

快快行动吧，在花容酒楼告别你的单身！

11.11光棍节，给单身的.你找寻另一“半”的机会！

黄金活动方案篇四

有一句话说得很好“没有计划就是，计划着失败。”我们不管做什么事情，都应该事先做好计划，再按照计划来执行，这样执行的目标会更明确，效率也会更高。明确了推广的目的之后，就要针对推广目的制定一份详细的推广计划。在此期间可以选择哪些推广方式进行推广、这些推广方式要在什么时候开始进行、推广时间多久等。制定出详细的推广计划，再按照计划一步步执行推广。

制定活动方案

预热方案：营造大促氛围提前优化转化积累收藏/购物车/优惠券推广节奏安排

大促方案：营造抢购气氛刺激购买转化提升客单价为后续持续销售铺垫

产品规划：主副推款选择上新节奏安排价格体系拟定产品存货盘点

具体步骤

- 当前客单价为基准

11月11日淘宝嘉年华来了，它最考验卖家的是什么？这是个综合的整体，从小方面说有客服、后勤、店铺优化、关键词设置、产品推广、店铺推广、定价、促销等，往大里说，有品牌定位、市场定位、推广策略、店铺风格定位、价格定位等。

- 衡量大促的打折力度

挑选爆款宝贝，定位目标人群

可以拿出一部分的资金，做一次以“提升销量”为主的促销活动，促销价格尽量低于行业价格，以“低价”诱惑用户购买和传播。同时，对用户的选择也很重要，大促期间购买能力比较强，大多是20-35之间的成年女性，通过一定的方式，分析店铺用户的分层，精准区分人群，进行个性化营销，是比较合适的选择。

- 衡量大促的满就送力度

巧设优惠门槛，实现更高转化。

设置店铺满减门槛及优惠券生效的门槛的时候，我们需要结合大促期间整体的促销力度相对店铺日常的促销力度升降幅

度、日常客单价均值、大促期间主打产品的货单价等多维度，衡量大促期间客单价的升降幅度进行设计优惠的门槛。

•参考打款大促当天售价

临近大促，网店的促销气氛是最让人产生购买冲动的。特别是女性消费者，若卖家们能抓住她们的心理特点及需要，那么，想在大促当天取得好的战绩绝非难事，在装修布局上就得把网店营造出大促的气氛，在用色上可以使用大红的色调，大促的素材。

双十一的历史最低价确实不是所有卖家们都能承受得起的。如何能在此大促当天，低价的同时也能获取丰厚的利润?首先，我们可以择取几款极低折扣的商品做双十一的主推品，然后再以7折或者8折之类的优惠价去推其他商品。若吸引力不够，还可以进行满减、满赠等优惠。

双十一大促前，卖家们肯定是要备好充足货物的，特别是一些热卖主推款，以随时应对供不应求的情况出现。

总结

一件商品如何被卖出，主要是看消费者的购买欲望有多强。而双十一期间，如何做一份成功的活动策划，成为各商家的要事，如何能够吸引更多的顾客，来进店消费，便成了重中之重的要事了。“双11、五折、抽奖、送礼、红包、优惠券、限量、品牌团、秒杀、抢购”等等，这些卖点词语成了吸引顾客的关键词。

主要是优化品牌，提高品牌知名度、认知度、好感度，推广自己店铺内的产品，增加店铺会员人数，把店铺发展成为消费者必逛的店铺。11月1日到11月10日，主要是为了双十一当天的预热，主要是营造大促的一个氛围，提高进店收藏加购的数量，把店铺发展成为买家最期待的店铺。活动当天分为

疯抢期，理性期，扫尾期。疯抢期的时候，买家的目的是明确的，就是为了抢到商品。作为卖家，我们需要实时公布数字，激化疯抢的气氛，刺激买家尽快下单。理性期的时候，买家都会进行一个货比三家，享有找到更具有性价比的产品。

作为卖家，我们需要设置多重的优惠，组合优惠，购物抽奖，以额外的优惠刺激买家下单。除此之外，主动去对比自己的产品，根据之前卖家的反馈，证明自己的产品，确实比别人的要好，从而打消一部分人的疑虑。。扫尾期的时候，买家都是怕错过这个好产品，疯狂购买的。作为卖家，我们需要给买家展示一个热卖宝贝人气销量展示，激发买家的一个从众的心理，促进下单。有条件的卖家，可以适当的搞一些整点免单。这种营销手段从一定程度上也可以刺激买家的购买欲望。

黄金活动方案篇五

淘宝网双十一营销策划书

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：

(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。

2017双十一活动策划方案

2016年双十一活动简报

双12活动策划方案

黄金活动方案篇六

七色城邦“双11”单身鸡尾酒暨专栏作家王炜先生读者见面会

新城小市翔隆七色城邦销售大厅及泳池沿岸

1、广州日报清远社区历期花季人物首次聚集；

2、国家注册心理师广州日报清远社区《性情中人》专栏作家王炜首次读者见面会；

3、清远首次泳池红酒派对；

4、xx年单身节城中精英男女相亲集结聚会；

5、七色城邦城中精英置业专家论坛；

6、广州日报清远社区首次读者见面会。

沟通及互动安排在售楼部

单身派对及鸡尾酒会安排在泳池

销售中心活动现场(时间视乎嘉宾到场情况而定)

黄金活动方案篇七

光棍节联谊晚会”

交友万岁，单身无罪。

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。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!。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，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请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。

(一)活动时间：11月11日晚上7:00---10:00

(二)活动地点：大学生活动中心

(三)活动对象：建资系，经管系全体会员

(四)活动内容：

(1)主持人开场白，说明本次活动的意义，目标

(2)所有会员合唱《单身情歌》开场

(3)传苹果

道具：苹果一只规则：一男一女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，接受惩罚。

(4)玩扑克牌魔术，调节气氛

(5)猜谜语

(一)，工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

(二)，指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

(一)，音响等设施费。

(二)，参与者奖品费以及小礼品费。

待定

(一)，所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

(二)，当晚一切活动以组织人员安排为准。

(三)，禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现。

黄金活动方案篇八

在双十一活动前夕，我们要积极参加聚划算、掏抢购等活动以增加我们的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十一活动中的销售做铺垫。

预热：时间是11月1日至11月x日。

(1) 线上

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。

流量□xx□短信发送，老顾客唤醒等等。

(2) 线下

设计好易拉宝、横幅、主题海报，购买一些气球和丝带布置好整个办公室，让大家充分感受双十一气氛。

定做t-恤衫打线下移动广告，部门全体统一着装后合照做宣传图片。

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，活动推广海报，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

接待室当天糖果、饼干、水果等食品不能少，紧张时刻不能让大家饿肚子。负责人要安排好大家上线、休息。

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。

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;确保打印机和相关材料(电子面单这类);确保公司网络;检查软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服和出库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

(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。

(1)对可能出现的双11订单暴涨而招聘的新员工，提前做好员工工作安排计划，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工作的员工，做完善

的操作培训及其他培训。

(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。人员一定要调配好，刷单和客服方面都要计划好两到三个班次。当天是全体全天制，轮流在接待室休息。按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(4)物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算。

(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、泡沫填充物、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；快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(准备，为提升打单环节的速度。

(2)如双十一这种大型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xx的客户优先发货。

黄金活动方案篇九

随着促销活动的兴起，最近几年来一年一度的.双十一是各大商家和消费者最期待的节日，在这一天，我们超市也准备好了促销活动。

低价风暴，全民疯抢（亲，你买了么？）

20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动一：全场5折终极狂欢（20xx年11月11日）

20xx年11月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□20xx年11月9日—11月11日）

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

（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□20xx年11月11日）

购物满xxx元，赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满xxx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x元，奖品成本x元，总计x元。

2、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

（注：活动x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。

黄金活动方案篇十

11月11日前后。

瑞臣体检中心淘宝店。

xxx双十一xxx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□20xx以上返还100元！

a□内部推广。