

最新商场双十一促销活动策划方案(优质6篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

商场双十一促销活动策划方案篇一

11.1——11.12决战双十一，不只有猫!!!

爱要“大生”说出来，甩掉光棍做土豪

活动期间凡预订或购买钻石≥20xx元以上的顾客加111元可获周大生价值600元购物券一张（或同等价位金镶玉一件）

买一送一比猫更狠：凡购买钻石吊坠均送18k金项链一条，价位到最低，不用拼网速，不用等快递，购物有保障。

润九月，金饰呈祥，百年一遇。黄金限时抢首克仅需258元起，铂金每克优惠50元。（抢购时间11.10——11.12）婆婆要给儿媳买首饰，婆媳关系更和睦！妈妈要给女儿买金锁，生活一辈子红红火火。做老公的`要给老婆买手镯带，谁也牵不走老婆的手！爷爷要给孙子买金锁，子孙满堂，代代相传！

金额在1000—3000元：获得两次抽奖机会，或者直接领取五等奖一份；

金额在3000—6000元：获得三次抽奖机会，或者直接领取四等奖一份；

金额在6000—10000元：获得四次抽奖机会，或者直接领取三

等奖一份；，

金额在10000—20190元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份；

奖品设置（设七个等级），特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

商场双十一促销活动策划方案篇二

半年前就开始吹牛，说双十一给一次大的优惠，该偿还了。

本次双十一主要卖场选在微店系统，从11月1日开始至11月11日开始，每日特价的方式进行。

每天拿出6款壶进行特价销售，特价原则上是日常销售价格的八折左右□vip客户可以在此价格基础上享受折上折。比如vip1会员是九折权限，那么，实际成交价就是特价后的9折□vip2会员是8.5折权限，那么最终成交价就是特价后的8.5折。

选款照顾各个层级，以基础款为主，也会有高端壶，每天放出部分。

海外客户在微店系统没有会员的，可以联系我本人，适当给与优惠价格。（主要参照邮费成本）

最终成交满500元，即赠送茶叶一饼。

最终成交满1000元，赠茶叶两饼，另加送一片菩提树叶茶虑或陶瓷杯。（不喜欢可以不要）

最终成交满2000元，送茶针一枚。另赠送国画一幅，带题赠名字。

最终成交满3000元，赠送茶叶罐一个。另赠送国画一幅，带题赠名字。

最终成交满5000元，送茶针一枚，加送茶叶罐一个，国画一幅，带题名名字。

最终成交满一万元，送一提茶叶、两个茶叶罐、一枚茶针、国画一幅。

最终成交是指在11月1日至11月11日活动期间，消费总额。

活动期间消费总额第一名，赠送价值一万五千元的葡萄提梁壶一把。

活动期间消费总额第二名至第五名，赠送龙泉宝剑一把。

最终成交满一万元，赠送一套紫砂壶主题的邮票。此邮票目前市场已绝迹，极具收藏价值。

五、所有赠品和奖品于11月12日起陆续发放。

商场双十一促销活动策划方案篇三

疯狂底价脱单狂欢

20年11月1日—20xx年11月20日

xx家具城

光棍节是围绕【单】做文章的'节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼表白绝不能赤手空拳！

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个！

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到xxx指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

3、活动结束后将抽取1名幸运客户，奖励床垫一张；

4、中奖名单将于抽奖后在尚品宅配榆林官方微信上公布。

3、疯抢底价脱单优惠

绝配券：预约量尺送500元绝配券。

商场双十一促销活动策划方案篇四

近年来一年一度的双“11”被称为神节，开实体店的朋友千万别涨他人志气，灭自己威风。要知道双“11”不仅是网点的狂欢节，更是实体店的又一次商机，甚至是一年中的一天，并可前后延续一段时间，为什么呢？过去人们会在“五一”、“国庆”等重大节日集中购物，现在由于生活水平的提高，在这些传统的重大节假日里都跑去：长城、三亚、西湖去“扔垃圾”了、去旅游去了。而双“11”是没有假期的，去年信我的人，这一天是整个11月业绩的一天，今年继续备战双“11”。将销售再一次推向高峰。同时提出：“网购清查月活动”有力打击sikeer网购行为，树立良好的“sikeer丝珂”品牌形象。

11月3日-9日

11月11日

“情定11，网购清查月活动”

一、全场“满千返百”

满1000返100元现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

满xx返200元现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

以此类推…….

二、活动当日满1000元时尚风衣“免费”穿回家!(秋装风衣拿出3—5个款式)

三、推出团购价5.0折---6.0折

四、超值换购

预存20元换取40元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存30元换取60元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存50元换取100元现金抵用卷(在规定时间内使用)

商场双十一促销活动策划方案篇五

批发也敢半价?1天，惠——1折+半价+送大礼!

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们(本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加)。

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行!老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价

廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

1、所有会员：全场产品均有大幅度降价(1折+半价+最低)，部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢购！

2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。

3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用(现金券500元封顶)。

4、大额批发会员：满2w包物流(物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户)。

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

一、活动产品均为正品，假一赔十。

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上。如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

售后服务跟踪：

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

1. 初级分销商直接向客服提供会员名和活动期间实际订单数，客服会在3个工作日内审核并升级会员等级。

2. 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

参与活动建议：

一、活动开启时间20xx年11月11日0点，建议需要采购的会员提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四、活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再

等一年咯!我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服。
因为：臣妾做不到啊!

商场双十一促销活动策划方案篇六

活动目的：用玉文化引导消费

活动时间：20__年x月x日——20__年x月x日

活动主题：中国玉文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化消费服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点：__路__珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动概述

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

第二部分

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造

总体原则：

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

片区分工布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

珠宝店店外

门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。门口用玉文化相关饰品装饰。

珠宝店店内

门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪

念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传

向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。现场宣传单的发放。

第三部分：活动实施方案

活动方式(概要)：

- 1、自x月x日起(活动之前一周)凡在珠宝店购物满x00元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天的抽奖活动。
- 2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。
3. 凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估：

- 1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。
- 2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。
- 3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的logo和品牌过目不忘。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20__年x月x日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

珠宝店的企业形象

珠宝店的服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以当地报纸媒体、网络论坛□dm宣传单为主□dm单通过派人员分片区发送

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20__年x月x日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的：活动效果巩固