

餐饮双十一活动策划方案(优质5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

餐饮双十一活动策划方案篇一

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标？这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对的期望和市场投入力度；最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配送发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以2要求来计算。

“兵马未动，粮草先行”，对于这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2、2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2、2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品（3000件以上）进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，化的拉动销量。

此次活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25—30万单，我们在1、2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次是百年一遇的六个一，在10、1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11、11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活

动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

在9月初我们成立了活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期（9、15—10、31）、活动预热（11、1—11、10）、活动执行（11、11当天）活动后续（11、12—11、20）四个阶段。在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计（需要有冲击力和创意）、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券（为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式）、创建会员群（最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用）、12000名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度（店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话）、内容维度（商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励）设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，

每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

餐饮双十一活动策划方案篇二

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非常普遍的事情。淘宝是当今在线电子商务平台的领导者。随着消费者群体消费能力和淘宝销售的快速增长，许多人从电子商务的市场潜力中看到了商机，被这片公平的创业天堂所吸引，并加入了电子商务的行列。影响是，即使淘宝的消费市场足够大，竞争也越来越激烈。因此，在今天的淘宝环境中，如果没有促销活动的驱动，即使是品牌商店也很难保持中小型网上商店价格战的影响，销售数据也会非常惨淡。即将到来的双十一无疑为电子商务大战拉开了帷幕。在这种情况下，淘宝店主应该开始紧张，认真安排部队。

在双11电子商务推广中，利用各种营销手段吸引消费者的注意力，提高网上商店的流量，增加商店的销售额，最终提高商店的销售业绩和消费者心中的印象。

1. 店面装修及整体感受：

对店铺主页和婴儿内容页面进行艺术、安排，尽量做图片和文字，始终充满双十一促销氛围，调动消费者的购买欲望。装饰阶段基本分为三个阶段：

(2) 双十一：店铺要尽力推广，推出各种促销方式，无论忙不忙，为每一位顾客服务；

(3) 节后体现双十一去吧，但促销余热还没有消退，让迟到的买家，或关注商店的买家，也可以享受双11带来的促销福利，但与当天相比，必须有很大的收敛，但突出了商店以买家为

上帝的目的。

2. 促销方式:

(1) 直接折扣: 原价300元, 现价50%折扣150元。这种折扣方式是最简单、最清晰的, 消费者也很容易理解。无论商店里有哪个婴儿, 即使整个商店的折扣是多少, 即使它不能显示在规定的20个折扣价格的婴儿, 它也很容易被许多消费者接受。

(2) 买一送一: 观众选择一个婴儿, 送另一个婴儿, 以最高的价格作为交易的. 最终金额。这种促销方式取决于消费者的愿景。如果聪明的消费者选择得当, 他们将享受近50%的折扣。

(3) 两件包邮: 买了一个宝宝后, 发现再买一个就可以享受包邮服务, 必然会有再买的欲望。虽然折扣不大, 但很多消费者还是愿意买单。

(4) 满送: 满100元10元优惠券, 满200元20元优惠券, 满600元80元店铺优惠券。这种方式有点讲究。比如这个宝宝刚好99元, 不符合优惠条件, 一定要选择另一个来享受优惠券的折扣。

(5) 搭配套餐: 这种方式有点绑架消费者。例如, 如果你买了观众中的任何一个婴儿, 你可以用37元加一个100元以下的婴儿, 用47元送一个150元以下的婴儿。类似的方法是以高价推动低价婴儿, 这可以更好地推动网上商店的销售。据相关统计, 这种方法最受消费者欢迎。

3. 客服:

在双11期间, 消费者的流量通常比平时多得多。此时, 客户服务必须掌握句子和回复速度。最好在语言中添加双11推广的快乐信息, 这也是对买家购买欲望的一种促进。

4. 售后：

当顾客在商店购买婴儿问题退货时，及时、礼貌、善良的处理，不要给顾客留下问题，对商品问题进行适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝己的权利。

餐饮双十一活动策划方案篇三

狂欢夜

在每年的'这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。

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，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。

××超市

为了促进商场员工之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节（所有单身年轻人的节日）开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。

光棍节据说起源于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，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展

示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

(一) 活动时间20xx年11月11日

(二) 晚上6：30—9：00

(三) 活动地点生活区c4楼前草坪

(四) 活动对象××商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五) 活动内容

(1) 全体会员合唱（单身情歌）开场

(2) 由外联部朗读光棍节宣言

(3) 玩游戏

(4) 由实践部表演一个节目

(5) 抽奖环节

(6) 玩游戏

(7) 由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

(8) 在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》

餐饮双十一活动策划方案篇四

此次活动目的在于促进大家购物，让更过更多的人购物不光是

在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

二、活动时间和地址

时间：20__年11月11日00：00~~24：00

地址：__淘宝店所在的网上店铺。

三、活动的准备

(一)车辆：准备要求

- 1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？
- 2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆；
- 3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点；
- 4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待。

(二)操作

- 1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；
- 2、简化操作流程：
 - a□提前印制5个城市的图章，避免写大字。
 - b□不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣；晚上直接进流水线；

c□操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

(三) 人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班；操作人员提前分配好，要求所有人员加班；客服人员尽量充实到一线去；不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年__淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拨打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年__淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20__(10%)年春装新款。”__淘宝店品牌公关总监__表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的’产品回馈消费者以外，__淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更high□