

最新双十一商品促销活动策划方案(通用6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。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

双十一商品促销活动策划方案篇一

身体是革命的本钱，在双十一即将到来之际，药店等同时也推出了促销活动，那么促销活动该怎么去开展呢，下面本站编辑为你带来药店双十一活动策划方案，欢迎阅读，仅供参考。

药店双十一活动策划方案

一：活动背景

双十一是单身人士的狂欢，但只有拥有健康才能更好享受智慧的成果。在这样一个的节日，更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

二：活动主题

三：活动目的

1. 利用节日消费高峰，提高销量
2. 借势推广我们产品，促进认知
3. 回馈广大消费者，建立忠诚度

4. 加强与终端合作，改善彼此客情

四：活动时间和地点

各药房及专卖店

五：活动产品

主推产品：三个规格(96粒、192粒、400粒)

辅推产品：48粒

六：活动规划

(一)：活动内容

3. 以48元计，以此类推，凡在活动期限内购买系列产品满400元，就可参加我们的《触摸“双十一”赢幸运摸奖活动》五次，最多五次。

4. 活动的最终解释权归xx集团皖南分公司

(二)：活动形式

1. 每一个专卖店设一个摸奖箱，摸奖箱用kt板制作(尺寸长30cm*宽30cm*40cm)摸奖箱四个面：两个面为logo;另两个面为《触摸“双十一”赢幸运》字样。

2. 每个摸奖箱放五十一个乒乓球，乒乓球上标志设计为“五”“一”“双十一”字样，用白板笔写。

3. 乒乓球上〈字样标志〉分配：10个球上写“五”;5个球上写“一”

uo;一” ;一个球上写“双十一”;另外35个球上写“幸运”

4. 乒乓球的形式可以用其他东西代替

(三): 奖项设计

1. 一等奖的标志为“双十一”，奖品为价值192元的远红内衣

2. 二等奖的标志为“一”，奖品为价值96元的靠枕

3. 三等奖的标志为“十”，奖品为价值48元的x48粒装

4. 四等奖的标志为“双”，奖品为价值28元的护眼

(四): 补充说明

2. 本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条

七: 活动终端要求

(1) 现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒陈列

(2) 此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名

(3) 此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础

(4) 需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行

(5) 在此店要有重点产品的dm支持，同时在dm上告知活动内容，及抽奖地点和方式

2、终端的布置设计

(1) 在店门口要有活动的告知(比如海报或kt板展示活动内容或易拉宝告知活动内容)

(2) 在店门口要有赠品展示台和发奖人员同时兼活动宣传单页发放

(3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛

(4) 在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望

(5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

4、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

八：控制点

1. 产品进场

2. 促销员进场、培训

3. 堆头的落实

九：效果预估

1. 促进现有产品的销售

2. 提升产品的知晓度

3. 树立彼此的信心

双十一商品促销活动策划方案篇二

圣诞乐翻天，缤纷乐淘惠！

活动时间

20__年x月x日—x月x日

活动目的

- 1、提高消费金额，增加化妆品店销售业绩；
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

活动资料

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在本化妆品店圣诞节活动期间，凡是当天消费满__元以上的顾客均可获得吃三人自助圣诞大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

注：可选择当地酒店圣诞自助餐（提议价格__元-__元位）

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以化妆品店想要在20__圣诞节策划不一样的促销活动，不妨研究和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客在本化妆品店开通会员卡，并且消费满__元的话，就能够和另一半享受本化妆品店推出的圣诞节双人游活动。而已经是本化妆品店的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满__元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在本化妆品店消费满__元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不一样区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

促销活动四：狂欢平安夜，领礼又免单！

1[x月x日、x月x日晚上18点20点22点整点和圣诞老人pk拿礼物喽！

细心了，圣诞节本化妆品店有圣诞老人出没，大家留意喽你们的福利来喽

和圣诞老人玩猜拳、掰手力，三局两胜制，由你来决定玩哪个项目。快和家人一齐来吧。获胜了圣诞老人身上的、拉着的小马车上的礼物可任你挑选，可别挑花了眼。是不是手痒了，那就快来（活动期间每人凭本店会员卡限玩一次，先至本店服务台领取圣诞游戏卡片）

2[x月x日晚上18点20点22点整点总计8个免单大奖，让你“88888888”

活动细则：消费即可参加抽奖，18点前消费的顾客可享有4次以上的免单机会哟，20点可享有3次以上免单机会，以此类推。免单金额最高达__元，以本化妆品店现金券形式返还。本店当天以现场公示牌、隔天官方微信公布的形式告知各中奖者，活动期间领取均有效。详情咨询本店工作人员。

活动注意事项：

- 1、在活动前期，店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的斗志。
- 2、在活动期间，店员必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。
- 3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

双十一商品促销活动策划方案篇三

__光棍惊喜多，恭贺新年送大礼

二、活动时间

当天

三、活动内容

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

活动期间，如顾客与其亲友（至少两人，最多限三人）在活动期间同一天一起购物，凭两人以上的购物小票，可享受团购优惠，优惠办法是都可享受“满100__即送10__现金”的特大优惠（可两人的购物小票加起来享受团购待遇）。可促使顾客拉亲友来商城购物。

惊喜二、庆祝各位单身人士精彩过好这一天，特此祝福

惊喜三、购物喜上喜，香港七日游

- 1、在活动期间，顾客在一次性消费__以上，可以在收银台免费领取抽奖券参加抽奖。

2、领取奖券时，每满__领取一张，超过__部分金额以__的倍数计算（不足倍数部分不予计算，例如：__-__可领取两张），以此类推，最多限领5张。

3、抽奖方式为公开抽奖，其奖项设置为：香港七日游（只负担旅游公司正常收取的费用，其他费用自负）。

4、此活动将在活动结束后公布，旅游时间另行安排。

5、最终产生幸运顾客__

以上三个活动消费者可同时参与。

惊喜四、好东西，便宜卖，天天特价送给您！

针对不同人群，不同时间，不同特点进行商品特卖，以小带大。逢星期六、星期天可以将学生服装进行特卖，逢星期一至星期五可以将男装、女装、老年装、内衣及婴儿服装进行轮流特卖。

参加此活动不可参加一至三活动。

四、场内外布置

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥

和、繁华的景象。

双十一商品促销活动策划方案篇四

20xx11月8日;20xx年11月11日

xx通信城

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

5、举行店内购机抽奖活动：购机在00元以上者(含00)即可参加抽奖；

上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

- 3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；
- 4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；
- 5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；
- 6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；
- 7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

下午：

- 1、：00分开始，由公司安排出演节目；
- 2、：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品；
- 3、：40分由公司安排出演节目；
- 4、16：00分开始购机抽奖；
- 5、16：20分由公司安排出演节目；
- 6、17：30分活动结束

七、活动现场安排：

- 1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。
- 2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

双十一商品促销活动策划方案篇五

双十一就要来临了，各种商家总是在这一天绞尽脑汁为自己的产品做推广，做宣传，各种活动方案层出不穷。小编整理了相关的活动方案，快来看看吧。

1、双十一客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

双十一客户群特点：

单身，时尚，娱乐

双十一客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

策划双十一公司资源现状

活动目的：

多店资源整合，借助双十一为托管店铺引进流量

2、双十一资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

双十一活动的整体构思和部署

活动的卖点：

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

流量入口分析

引流示意图

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

1. 一次性购钻石饰品满8000元及以上，赠米卡化妆镜一个，会员同享折扣；

不同享。

以上活动，不可和同期其他促销优惠活动同享。

活动要求；

1、本活动仅限钻饰和翡翠参加，“特价、素金类”不参加任何优惠活动；

活动详情欢迎进店咨询

电话；0515--8726678

地址；阜城大街59号(太平洋百货一楼)通灵珠宝

第一：汽车好容雇主要员工雇用尺度

1、好容店司理雇用尺度

- (1) 下中以上，两年以上同业任务经；
- (3) 社会经历丰硕，自力处置处理成绩的`才能强；
- (4) 能制订较具体的远期目的及历久成长筹划；
- (5) 能很好天调和员工之间的干系；
- (6) 对告白谋划及市场营销有相称的熟悉；
- (7) 义务心强，涌现成绩能自动承当义务并念方法处理；
- (8) 说话表达才能强，能很好天取他人相同；
- (9) 能严厉履行司理任务指北。

2、招待蜜斯雇用尺度

- (1) 下中以文明水平，身下1.60米以上, 年纪25岁以下；
- (2) 仪表正直，牙白口清，思想迅速；
- (3) 说话表达才能强，擅长取人相同；
- (4) 待人接物文质彬彬，没有亢没有吭；
- (5) 懂得才能强，较易接收新颖事物；
- (6) 对汽车结构及好容照顾护士有必定熟悉。

3、好容技师雇用尺度

- (1) 下中以上文明水平，年纪40岁以下，对汽车结构及维建颐养有相称的熟悉；

- (2) 脑筋灵巧，懂得才能强，较易接收新颖事物；
- (3) 有必定的治理能力，能准确处置调和部属员工的干系；
- (4) 干事勤奋，能享乐刻苦；
- (5) 说话表达才能强，能有用天将自有常识教授给别人；
- (6) 性情平和，没有浮躁，最好没有抽烟。

谜底弥补

参加汽车好容业能够有3种形式□a□综开一站式好容包含洗车，但终点下消费时光精神多;b□专业店，只做单项冠军，但要选准项目;c□汽车用品专卖店，这类能够用做家纺用品、体育东西店的运营思想运营，实在即是发卖商品，没有是供给办事。

投资可多可少，看小我的经济气力。汽车好容店的初初投资的跨度较年夜，少的能够十万元，多的可达七八十万元以上，重要是房租、拆建、首次进货、两到三个月的运营现金等用度。

*择凶开店评价风险选址对开任何店的成败有很年夜的影响。普通来讲，以下三种处所是开店比拟幻想的地点：

第一， 年夜型室庐区。车主把车开回家后便可以找到专业人士把爱车装扮一新，不消走任何过剩的冤枉路，这类自己便意味着供给了便利、省时的店天然便是一个招牌。

第二， 减油站战汽建店邻近。今朝，许多汽车好容店便是开正在减油站战汽建店中间的。车主正在减油战“年夜建”的时刻，便是车跑了很少一段路的时刻，天然也是给车颐养的时刻。

第三，车流量比拟年夜的公路邻近。

双十一商品促销活动策划方案篇六

“双十一”剁手节就要来了，还在担心东西抢不到吗？xx提前免费送给您，让您提前享受“双十一”！

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

本次活动根据平台x月份回款及用户参与活动效果反馈制定，主要针对平台已投资用户回款续投，并兼顾平台小额投资用户。天天赚活动参与门槛最低x元，月月盈活动最低门槛x元，最高x万元，最大程度上覆盖平台投资用户。

活动奖品选择上结合之前已举行活动效果反馈以及和各个部门沟通，最终确认用户认可度较高且实用性较强的奖品，于活动结束后统一采购。

活动整体约加息年化利率x%的成本将分摊至每名参与用户，最终结合投资额进行效果评估。

第三方论坛、投资人论坛、投资群组、新媒体渠道及平台短信渠道同步推送。