

双十一促销活动策划方案(模板5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

双十一促销活动策划方案篇一

活动背景：

十一月十一日，是年轻人的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣言。“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种种原因不得不让我们深思。

活动目的：

在这个特殊的日子大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修？又该如何处理好男女生之间的关系？在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

活动时间：__年11月11日晚7：00——9：00。

活动开展：

一，主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

二，集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

三，班委开场讲话，讨论会正式开始。

四，同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体会等。

五，小游戏，小节目表演。

六，指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

七，总结，晚会圆满结束。

准备工作：

一，教室申请及布置。（生活委员负责）

二，嘉宾邀请。（学习委员负责）

三，活动主持（体育委员负责）

四，活动现场气氛调动（组织委员负责）

五，活动中节目表演（文艺委员负责）

六，活动前、中、后期宣传（宣传委员负责）

七，总策划，细节商议（团支书负责）

八，活动整体把握（班长负责）

双十一促销活动策划方案篇二

活动背景：

十一月十一日，是年轻人的一个另类节日，因为这一天的日期里面有连续四个“一”的缘故，这个日子便被定为“光棍节”。

“光棍节”，既非“土节”又非“洋节”，乃于上世纪九十年代初诞生于南京高校，是校园趣味文化的代表产品之一。随着一批批学子告别校园，近两年“光棍节”的气氛，也渐渐向社会弥散。《单身情歌》将成为这天的热门歌曲，在“光棍节”，借这首歌唱出“找一个最爱的深爱的想爱的亲爱的人来告别单身”，这唱词，其实也是年轻人的爱情宣言。“光棍节”的热闹聚会是都市青年流行的庆祝形式。然而，却也有很多学生尤其是大学生在这天夜里独自醉酒，不醒人事。其中的种种原因不得不让我们深思。

活动目的：

在这个特殊的日子大家聚在一起，一起讨论一下大学生恋爱的利与弊，谈恋爱在大学里究竟是必修还是选修，究竟该如何去修？又该如何处理好男女生之间的关系？在活动结束后，希望大家都能有一番收获，对于交友问题也有个更深的认识，不再盲目也不错过美丽的爱情。

活动时间：

20__年11月11日晚7：00——9：00。

活动开展：

一、主持人开场，对所到嘉宾至欢迎词。同时点明此次活动的目的，讲解“光棍节”的由来。

二、集体观看电子版爱情故事，烘托气氛。

三、班委开场讲话，讨论会正式开始。

四、同学们和老师一起开始各抒己见，谈谈自己对大学生谈恋爱的一些看法，以及自己一些亲身体会等。

五、小游戏，小节目表演。

六、指导老师为大家讲述自己的一些独特见解。

七、总结，晚会圆满结束。

准备工作：

一、教室申请及布置。(生活委员负责)

二、嘉宾邀请。(学习委员负责)

三、活动主持(体育委员负责)

四、活动现场气氛调动(组织委员负责)

五、活动中节目表演(文艺委员负责)

六、活动前、中、后期宣传(宣传委员负责)

七、总策划，细节商议(团支书负责)

八、活动整体把握(班长负责)

活动参与者：20__级计算机科学与技术2班全体同学。

双十一促销活动策划方案篇三

可以从消费者熟悉的产品中挑选几款作为特价产品，作为优惠来招吸引费者，之所以挑选大众熟悉的品牌是因为价格的认知度，产品的质量，让大家能够一眼看出本公司做出的让利是真实的！认知度不够的产品最好不做特价，因为认知度的关系不会有很大的吸引力！

正对消费者对品牌的信赖，挑选某品牌的全部商品在促销期间做出打折的优惠，销售。聚集人气是必然的，这就是目的，提高消费者进店率。员工可在品牌打折期间做出专业销售，将消费者的目光带向本店的未打折商品上！提高销售利润！

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：（如买某品牌两款任何产品送一支护手霜；买三款送一支护手霜加一个面贴膜；或是买满多少金额送一支护手霜等等方式）。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品！以及消费就送湿纸巾！

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。（如买满化妆品300元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。（如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产

品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算）；要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。要提升消费者的入店率，我们还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

促销活动在市场上不凡其多，促销活动方案的内容要有活动重点，即凝聚点，我们可以单独做某一个项目，也可以以有买有送、加钱增购为主要活动项目，而限时抢购、空瓶抵现可作为辅助活动内容。各种方式的运用要恰到好处，把握好细节的运用才会有很好的产值。活动方式不可乱用，要因地制宜，在商圈内促销活动的针对性要强，有的放矢，才能真正有效果。

户外促销活动通常以促销台促销为主，场地足够，同时户外促销给消费者的视觉冲击力大，可以吸引更多的消费者；大型的促销活动会配以节目表演，走秀，大型现场抽奖活动。

冬季户外气温低，风大，消费者的停留关注率不高，促销人员与顾客的沟通度不够，户外促销活动以销售为主的话较难以达到预期目的，因而化妆品专营店在冬季节假日的“三节”期间要慎重做场外大型促销，可用户外促销台配合店内促销活动。

化妆品专营店的主要促销模式，也是节假日期间化妆品专营店的主要促销模式。店内促销活动的促销模块可以灵活组合，促销氛围易于营造，可以给店面带来直接的人气；消费者在店内能直接感受专营店的形象、品牌、服务，停留关注率高，可以用专营店品牌及产品品牌深入刺激消费者的意识；专营店通常是非开放式状态，消费者入店后目的消费性强，店面有足够的空间与时间给予促销人员与消费者沟通，从而成交率与客单量都可以大提升，销量自然可以有大的提升。

店内促销活动易受店内面积限制，而专营店的化妆品消费会

有时间段性，在入店消费者人多时如果接待咨询来不及会导致成交率与客单量低。因而做店内促销时，要想方法将消费者按时间段分流，不要流失消费者。

在节假日期间，有些专营店会举办消费者答谢会或是会员联谊会、培训讲座，通过会议组织消费者在固定的场所进行促销。这种模式可以快速地将促销信息传递给来参会的目标消费群体，实现一对多的销售。同时通过会议的有效组织增进专营店与消费者之间的客情关系。

会议促销活动针对的消费群体数量有限，必须要提升客单量才能增加销量，而会议举办时间有限，要加强会场的宣扬工作，最终将消费者导流至店面消费才会更有效。

双十一促销活动策划方案篇四

美容院“光棍节联谊活动”

二、光棍节活动的目的

- 1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。
- 2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。
- 3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩
- 4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

三、光棍节活动时间

20__年11月11日

四、光棍节活动对象

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

五、光棍节活动内容

光棍节联谊活动

主要是通过一些游戏，比如传递苹果，猜谜语等情侣游戏，让陌生的男女双方能都彼此更加了解，此外还有男女双方的才艺演出，也可以让双方增进好感，美容院将为会获得最佳情侣奖的三对，可以获得美容院专业团队提供的免费化妆一次，以及面部护理项目一个月，优惠多多。

优惠促销

虽说光棍节不属于我们国家的传统节日，但是现在越来越多年轻人喜欢过，美容院可以抓住这些年轻人的口味，推出一些优惠的促销节目，比如消费满388元即可100元的代金券，此外还有获得最新电影门票一张。

团购促销

还没到光棍节就已经看到一些电商在做促销预热，这时美容院也不妨选择一下团购来增加人气。通过团购不仅可以带动消费者的需求，同时还能适当增加店内的营业额。值得注意的是，美容院在拟定团购促销内容时，一定要结合当季的促销商品，促销项目来做，要知道投其所好，是赢得顾客源的一大重要原因。

上门服务

很多单身的朋友觉得在光棍节那天去美容院做护理会很无趣

的，因为到处可以看到一群群成双结对的热恋男女，为此，美容院特别在光棍节那天推出上门服务，这个优惠是向老会员客户的，名额一天只有五个哦，所以大家可以先电话预约的哦。

如何让自己脱离光棍节呢，快来加入我们美容院“光棍节联谊活动”的吧，不仅让自己结识新朋友，同时还可以变漂亮哦，赶快行动吧！

双十一促销活动策划方案篇五

双11是历年电商必争之节日，活动和宣传力度之大，参与品类品牌之多，活动形式之丰富均是年度之最。作为线下的实体商城，我们需要抓住双11购物狂欢这一概念，在11月中气温下降的`时机开展冬装促销活动。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色。活动从百货、超市和餐饮、影院、线上微店等多个业态整合开展。给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

11月7日至11日

1. 双11大牌美衣穿着走：秋冬百货满500元减200元。
2. 双11大牌美妆任你挑：大牌化妆品□xx□xx□xx□xx□满400元立减80元。双11超级护肤套盒低至7折□o2o□线上线下互动），十万大牌折扣券提前抢！
3. 十万抵用券免费疯抢！大牌百货折后满额立减，低至折上7折！

1. 11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择30个品牌的折扣礼券，双击即可领券（每个券自动生成折扣码）。

2. 每人每个品牌仅限领取10张。

3. 双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4. 单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供应商和商场按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀！

1.1元（超市环保餐具盒、手帕纸/条、薯片套装，售价5元左右）

11元（舒适浴巾、韩后面膜2件装、布艺家具可爱兔，售价30元左右）

110元（舒适被，对枕、售价250元左右）

备注：预计费用1300元，

双11作为商场的11月的大型促销，全品类均要开展活动（折扣或者赠礼）。建议男装、女装、鞋类、化妆品、精品、床品、童装均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1. 服装的冬款（厚款、大衣）

2. 秋冬配饰（围巾、帽子）

3. 床品冬被

4. 超市冬季火锅节单品

vip浓情招募：商场单日消费满500元即可免费办理vip卡一张，单日消费满5000元即可升级为钻石卡。

1. **双11·vip顾客免费送：**双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。（开业赞助，无费用）

2. **双11·vip顾客免费玩：**钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

1. 双11，免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：一楼广播台

单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手！

报名地点：二楼小舞台区

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2. 双11，单身情人场·光棍走起（4f影院光棍节专场活动）

活动时间：11月11日

活动地点：电影1、3号厅（详情以具体观影时间场次为准）

1. 大门口主展区/各楼层品类展区。

时尚冬装综合展区，沿用秋冬流行元素。活动期间增加展区

内光棍节模拟对话标识。

备注：百货女装、男装部负责，陈列组统筹。

2. 柜台与各楼层扶手梯、电梯口：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以商场内标识为准。