

双十一电器活动策划方案(实用8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

双十一电器活动策划方案篇一

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了没?)”

20xx年11月11日。

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在x购物的顾客，单张水单金额满x元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台

二等奖2名x超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20x名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□x份)

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□x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、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x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。

双十一电器活动策划方案篇二

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现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

满xx返200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）

双十一电器活动策划方案篇三

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。

双十一电器活动策划方案篇四

一个新的商业神话在推出的双十一促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是中国百货店单店日最高销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，

淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。双十一主要源于光棍节，是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种双十一的文化。

1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到2020年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

双十一客户群的分析

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

心理自嘲，娱乐，爱情

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

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

(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博)

为什么运用微博进行流量跳转

根据目前对双十一所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

光棍啦，时尚购物全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

二、策划案执行流程概括

1， 10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2, 10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3, 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

双十一电器活动策划方案篇五

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。

双十一电器活动策划方案篇六

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠！只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯；又或者到富轩各大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜！你们还在等什么？这个双十一，我们誓将单身拒之门外！

1. 线上商城流动客户；2. 高端别墅区在装修业主；3. 中高端花园洋房在装修业主；4. 其他(装修公司、物业等)

盛夏夜宴，科瑞伴你

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口)铝材：鑫发玻璃 $\square 5+12a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松铝材：建美玻璃 $\square 5+16a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙c $\square b:90$ 白橡铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木铝材：建美玻璃 $\square 5+16a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙d \square 其他类别产品按照价格手册6.5折进行核价(以上促销价格一定根据徐州木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、摇奖转盘1个。

10. 对于一个小区团购客户(3家以上)或一次订货金额超过10万元的大客户，在活动价格基础上可再优惠60元/平方米。

2. 活动期间所有参与人员一定注意工作安全。

双十一电器活动策划方案篇七

1、单身礼品

2、11元抢购

11元抢购？这可是京东商城最近正热搞的`呐。是不是很有创意？当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫！11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦！

3、降价促销

降价促销，永远都是节日促销不变的主题！降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦！降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢！

4、送光棍节吉祥物，祝福光棍们早日脱光

每一个光棍都是不想就此光棍下去的吧！所以吉祥物会被奉为上品哦，当然也可以“进店有礼”，送个性的光棍节吉祥物，这样能吸引大批的消费者进店的，进得人多了，生意自然就旺旺了。当然，您也可以在消费者购物满多少元的时候

送什么级别的光棍节吉祥物的。

在活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。20xx年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上好几亿。

活动时间：11月7日到11月13日活动方式：

1、淘金币：挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动聚划算：挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动。

顾家商品a□原价xxx□淘金币价xxx+100淘金币，数量500份，折扣5-7折，附送一些小礼品等，例如礼品杯，环保袋，鼠标垫。

2、活动时间□20xx.11.11凌晨一点至24点。

宣传语：全场五折还包邮哦！

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

1、好评送消费券；

2、收藏拿红包或者是淘金币；

3、关注有好礼。

(1) 消费券只限购买原价商品。

(2) 聚划算商品不参加活动。

1、直通车引流

2、店铺活动通告

3、宝贝描述通告

4、帮派社区宣传

5、旺旺签名活动预告

6、淘客联盟

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，设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。

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；做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格。

网络：检查促销软件设置。快捷短语和自动回复(提前准备、包含促销、尽量少用) 仓库：发货员备货以及快递公司提前联系准备！确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。

准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

文案：提炼活动广告宣传语。

推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺活动宣传。

(1) 确定活动上线产品，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，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(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订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，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部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(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、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。

(2)快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

双十一电器活动策划方案篇八

图片：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，钻展，直通车图片。

流量：直通车，钻展，微淘，淘宝客，短信发送，老顾客唤醒等等。

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，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

2. 活动力度：

1. 收藏领券

2. 关注有好礼

3. 抽奖赢免单，每次购买满100元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

4. 邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值1111元神秘礼物一份，共20个名额，被邀请人有机会获得价值111元神秘小礼物一份，共100个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3. 活动推广：

1. 直通车引流

2. 店铺活动通告

3. 宝贝描述通告

4. 帮派社区宣传

6. 淘客联盟

7. 钻展