

双十一家电促销活动方案 双十一蛋糕店 策划方案(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

双十一家电促销活动方案篇一

- 1、利用打折进行促销
- 2、免费礼物满就送
- 3、积分换购或积分抵现金
- 4、加价购
- 5、满就减
- 6、买就赠 这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq,博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以 “您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是

我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价购买头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟!!!

再者就是一发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息；二是多建友情链接，特别是那些浏览量特别大的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的

店铺;三是巧用搜索，建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如国庆促销，国庆特价。

双十一家电促销活动方案篇二

很快又到一年一度的“双十一”节，也就是大家所说的“光棍节”。自上一年度的“双十一”节，网购创造历史记录后，众多商家都盼望着能有去年一样的业绩。在服装行业市场上，不可避免的一场服装促销大战将拉开帷幕。那么，双十一服装店促销，要如何做才能在促销大战中取胜呢?下面，介绍双十一服装店促销的五个有效方法。

对于商场专柜而言，通常是二、三线品牌的服装，而这类型的服装有很大的顾客群，所以，在商场专柜可以搞限时抢购的促销活动，因为在双十一，逛商场购物的人会很多，而限时促销活动，更能刺激到顾客的购买欲望，让顾客觉得“过了这个村就没这个店”，自然而然就会购买了。

对于服装散货店，其优势就是多样化，在双十一的时候，最合适的促销莫过于主题促销，可以搞个亲子装、情侣装主题促销活动。

高级品牌服装是很多人都消费不起的，可以针对这一点，服装商家推出消费积分卡、打折等促销手法，有时候，一些人会因为价格高而在考虑要不要购买，若是双十一的时候打折促销，肯定能吸引到很多潜在顾客前来光顾，对于顾客而言，打折是最直接又实在的促销活动。

这是一种最常用又能吸引人的促销方法。在双十一节的时候，服装商家可以采用特价的方式来吸引人气，特价的服装可以是夏装，也可以是秋装，或是一些秋装新品等。

双十一搞促销是服装店掘金的好时机，为了这次促销大战，

很多服装商家都筹备已久，若是能把握好促销有效的方法，则可以很好地抓住商机，从而抓住顾客的眼球，继而能刺激到顾客的购买欲望，提高销量自然不是问题，而且肯定能让服装店的促销活动收获到意想不到的效果。

双十一家电促销活动方案篇三

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、购物xx七日游

1. 在活动期间，顾客在一次性消费50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50领取一张，超过50部分金额以50的倍数计算(不足倍数部分不予计算，例如：100—149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。

双十一家电促销活动方案篇四

流量构成：

- 1、预热期间时间：10.06—11.10
- 2、活动进行时间：11.11

工作内容：

钻展

- 1、投放位置：新首页首焦、首页banner□
- 2、流程：钻展文案编辑—钻展设计制作—钻展投放测试—钻展数据分析—钻展优化。

直通车

- 1、投放产品：店铺首页推广。
- 2、投放地域：广东、福建、北京、山东、海南、河南等。
- 3、直通车活动：首页热卖单品。

淘客

主推产品及佣金：主要是我们现有的一些资源；

搜索

1、热搜关键词查找：数据魔方□top排行、淘宝首页；双11、狂欢节、疯抢节等实时性的热门词汇。

2、标题优化：融入到宝贝标题里面，覆盖到男装消费群体的搜索习惯里。

店铺联盟

1、联盟商家：有共同消费群体的商家(男性、消费年龄25—45岁、中高消费能力、追求品质的人群。)建立独立页面或者友情连接方式，多方面资源共享。

2、商家数量：至少4家。

微淘

推广内容：店铺双11的促销：秒杀、优惠券、赠品等内容。结合双11的活动气氛。

微博

1、推送内容：店铺促销；单品促销；

2、推广方式：通过微博官方推送工具(5元/1000次展现)；精准选择人群推送。

3、广告设计：设计发微博的产品广告。(流程：活动产品—活动文案—促销内容—设计—投放)

双十一家电促销活动方案篇五

10月19日起，手机天猫app升级运费险权益，消费者退货不仅

运费险范围内的免运费，因超重产生的邮费也全免。

10月18日，淘宝天猫针对双11期间的价保服务规则做了升级，从以往付款后15天内价保，改为付款/付尾款后至11月11日活动结束后15天内全程价保，即付款日至11月26日，最长价保时间从15天延长至27天。

保价服务针对的是付款后商品降价，消费者“买贵了”的问题，打消了“早买吃亏”的顾虑，在业内已不是新鲜事。不过，相较于付款后保价，有部分消费者实际上更担心的是，大促开始前商家提价。

对此，天猫方面称，双11期间平台会积极监管商家“先涨价，后降价”的行为，如果发现活动商品提前涨价，将提示商家整改，如未及时整改将无法参与活动。

在双11前夕，淘宝还上线了多地址合并下单功能，结算购物车时，可以直接给不同商品添加不同地址，再合并到一个订单里下单了。这意味着今年双11期间消费者凑单将更加自由。