

最新双购房节推广方案 双十一活动方案(通用7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、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

双购房节推广方案篇一

目的：亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们(本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加)

阿里语：

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行!老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到!建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季!

活动优惠多多：

1. 所有会员：全场产品均有大幅度降价(1折+半价+史上最低)，部分产品限量秒批!届时请尽早放入购物车，尽快抢购!
2. 所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。
3. 大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用(现金券500元封顶)。

4. 大额批发会员：满2w包物流(物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户)

承诺：

一、活动产品均为正品，假一赔十。

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上. 如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

售后服务跟踪：

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

2. 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

参与活动建议：

一、活动开启时间20xx年11月11日0点，建议需要采购的会员提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四：活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再等一年咯！我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服。因为：臣妾做不到啊！

双十一活动促销方案1：包邮

包邮作为最为常见的优惠方式，为消费者省去邮费的烦恼，在双十一活动期间，满多少的消费者□x年内送包邮卡。

双十一活动促销方案2：打折

限时或者限量打折，主要是增加买家的紧迫感和购买乐趣，双十一活动当天，拿出一部分商品来做限时限量打折抢购的活动，当然也可以做一些折上折的活动。可以配合赛马时间节点来做。

双十一活动促销方案3：送礼

预热期间可以使用收藏有礼，提升商品权重。双十一活动当天可以购买金额最高的用户活动一份大礼，如送一部土豪金。

双十一活动促销方案4：满减

双十一活动促销方案5：满送

满就送在双十一活动当天，设定几个满就送的活动的。

双十一活动促销方案6：试用

试用一般适用于新品上市，维护商品口碑。双十一商品重点新款上线后，为了维护商品的评价和评分，除了参加官方试用平台活动之外，自己在店铺里面针对老用户也可以发起试用活动。这个活动在十月份可以持续进行。

双十一活动促销方案7：优惠券

在消费者购买时，每消费一定数额或次数，给用户给优惠券，会促使用户下一次来你这里消费，当然也达到了促销的目的。从十月份到双十一预热阶段需要发放双十一当天使用的优惠，可以设置成三个等级，20元不限额、50元、100元限额使用。

不同的时间节点，使用的活动方式也是有一定的区别，比如，10月份和预热期间，除了满减，打折之外，优惠券和试用比较符合这个阶段。

双十一活动促销方案8：vip活动

vip活动有两大目的，一是新会员招募，二是老会员回馈，其实这两种方式的最终目的是带来新会员，激活老会员，沉淀忠实会员。在十月份和双十一预热期间vip活动要不断是进行，如果会员基数比较大的店铺，除了新会员招募之外，重点应该放在老会员激活方面。

双十一活动促销方案9：抽奖

抽奖促销也是淘宝卖家常用的方法，抽奖时要注意公开公平公正，奖品要对大家有吸引力，这样才会有更多的用户对促销活动感兴趣。

双十一活动促销方案10：竞猜

竞猜活动也是淘宝卖家常用的方法，如新品上新后，可以发起销售价格竞猜，设置一个上下值，只要用户所猜价格在这个值范围内，即可享受5折的价格进行购买。

双购房节推广方案篇二

活动主题：低价风暴全民疯抢（亲，你买了吗？）

活动时间□20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动内容：

20xx年11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城！

（注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。）

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

20xx超市双十一活动详细策划方案20xx超市双十一活动详细策划方案

二等奖2名xx超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元

（注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。）

购物满11元+1元赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满111元+11元赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

活动费用预计：

- 1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。
- 2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。
- 3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

活动宣传：

- 1、广告投放，采用报纸提前3-5天投放2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。

双购房节推广方案篇三

低价风暴全民疯抢（亲，你买了吗？）

11月9日—11月11日

活动一全场5折终极狂欢（11月11日）

11日11日10时起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城！

（注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。）

活动二购物有礼幸运随行（11月9日—11月11日）

凡活动期间在xxxx购物的顾客，单张水单金额满11元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖2名xx超市购物卡一张价值111元

三等奖6名真空保温杯一个价值60元

四等奖20名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元

（注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。）

活动三一个人的节日双倍的甜蜜（11月11日）

购物满11元+1元赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满111元+11元赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

1、抽奖刮刮卡预计成本xx元，奖品成本xx元，总计xx元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本xxx元。

3、海报及广告宣传费用xxx元。

此次活动预计总体费用xxx元。

（注：活动xx元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

1、广告投放，采用报纸提前3—5天投放2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。

双购房节推广方案篇四

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很普遍的事情。

淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的双十一，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

1. 店面的装修与整体感觉：

对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3) 节后：体现“双十一过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2. 促销方式：

(1) 直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3) 两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5) 搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

3. 客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里最好加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4. 售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

2017双十一活动策划方案

2016年双十一活动简报

双12活动策划方案

双购房节推广方案篇五

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，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。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

20xx年11月9日——20xx年11月11日

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满xx送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物xx元可得到两张，以次类推！

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

礼品费用0、6万，宣传费用0、3万，人员费用0、5万。

双购房节推广方案篇六

工作节奏快、生活压力大，导致“剩男、剩女”数量不断增加。光棍节，如果没有异性的陪伴，当然也可以独自享乐了。带上好心情，去影楼拍一组场景的照片吧，同样美不胜收！这是特意为没有情人的人准备的`一场情人节盛宴。

活动时间□xx年11月11日，限前本影楼订单者，享受此优惠权限！

活动地点：婚纱摄影公司

说明：活动礼品及优惠操作时可根据影楼情况自行选择更改

双购房节推广方案篇七

活动地点□xxx卡幕尼酒吧

活动主题：丝袜派对鸡尾酒沙龙世纪光棍节

活动状况：顺利完成活动有待进步

活动总结：团长小新

可能你是一个人，但是今天你不是一个人！

也许曾经一个人，有可能今天在这里你就会告别单身！

让所谓的“齐天大圣”都闪开，姐(哥)今天要过六一！

象孩子一样去交朋友，精彩尽在“丝情袜意”主题相亲派对！

活动小叙：

一直希望有一家自己喜欢的酒吧，没事就来做做，品位十足的成都夜色！自从卡幕尼诞生了，注定我要拜在它的石榴裙下，不仅因为和酒吧老板师徒的关系，还有它的整个布局，酒吧面积虽小，但一点都不觉得含糊！我喜欢自己或者朋友更或者和心爱的人，坐在这里，点一杯适合自己的鸡尾酒听着舒缓的音乐慢慢品尝！

11号下午18点，我早早的来到了位于芳沁街的卡幕尼酒吧，和酒吧的老板和工作人员紧张的为晚上的光棍节派对布置场地！由于人手不足和时间限制，我们未来的及吃晚饭，一直在酒吧的卡卡角角里忙碌着，目的就只为给我们的网友呈现一场好的派对！不到20点，拼客“惩罚”就早早的来到了现场，他是东北人，性格很豪爽，就正如他健壮的身躯一样。

本次活动主持人是我小新本人，我挺惊讶的，象我这种三无人才还能假把意识的秀盘主持，荣幸啊荣幸！话说回来，我的心都一直砰砰的跳不停，生怕弄砸了。派对原计划21开始，但是由于来的人太多，后延了半小时。再一段深情的独白中，

表演开始了。首先登场的是老黎，作为酒吧老板，他给大家带来了一段精彩的花式调酒表演，不愧是知名调酒师，技术是倍棒倍棒的！紧接着美女歌手的甜美歌声，和性感dancer的肚皮舞赢得了大家不断的掌声！

凌晨时分，我们的游戏和抽奖活动都相继结束，大家相继离开了酒吧