

# 最新店铺宝营销工具 店铺活动方案(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 店铺宝营销工具篇一

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店之魂。美艳的花朵传递着人们五彩斑斓的情感。

很庆幸，我们flower花店也成为了编织这个美丽城市的重要一部分！在这里，我们努力、奋斗，只为了充满芬芳的花园、人们灿烂的笑靥、美好的未来！

情人节将近。这个浪漫、富有情调的魅力日子每年都是我们花店创造花香奇迹，更是让我们充满期待的日子。

### 1、总体目标：

在三天门情人节活动中，实现活动的成功圆满，并且为花店招揽更多顾客，赢取更多人的支持与喜爱，并且最终实现最大利益的达成。

### 2、具体目标

在活动期间，争取三天的营业额每天过两万元，每天订花的数量不少于200，每天送花次数不少于300次。零散花数量总计3000朵。

### 三、活动目的

随着目前人们生活水平的提高，人们对服务行业的'各种需求都在不断发展。由于迎合了市场需求，鲜花专递市场具有巨大的消费潜力。虽然目前的消费者并不明显，但是随着公司品牌的创建，信誉的提高、各种宣传效应一定会激发更多的消费群体出发。我们团队将致力于开创统一规范化的管理经营模式，打造出属于自己的品牌。所以我们通过这次活动来提升我们花店的品牌认知度及美誉度，以及增加我们的销售量。

#### “flower邀您一起共度情人节”

##### (一)确定合作伙伴

本次活动我们可以找到供给我们花束装饰品以及鲜花保养品的公司进行合作，争取取得他们公司的赞助。

##### (二)促销方式

- 1、鲜花预约活动---送花上门项目
- 2、情人节主题花卉展出活动
- 3、情人节束花促销活动
- 4、情人节散花特别活动
- 5、与插花有关的小件用品

### 店铺宝营销工具篇二

批发也敢半价？1天，惠——1折+半价+送大礼

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+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！

## 店铺宝营销工具篇三

孩子们世界是五彩缤纷，要想吸引孩子们目光，第一条，也是最直观就是卖场布置，即要与自己风格相符，又要为节日添彩。

a□六一节店内通过暖色调挂旗、气球，促销海报，节日特色装饰品来营造节日氛围，（如形象人偶等），同时在店内张贴海报，布置各类pop等宣传品吸引顾客关注；门口挂节日祝福横幅，在户外张贴促销pop海报。

b□有促销场地店可以搭建促销形象展区，利用形象展架（至少保证三至四个，有一定数量才能有气氛），帐篷，气球，进行实地陈列。没有促销场地店要利用好宣传品和陈列作好氛围以吸引人气。

c□店内播放节日特色音乐，快节奏，喜乐音乐，来吸引消费者，同时刺激在店内购买消费者，更易购买。

d□休息区和赠品区有效陈列。赠品陈列要让顾客看到，摸到。休息区推出不同玩具和娱乐活动，比如说和卡通人偶一起做游戏、照像等。

同时，促销员在整个活动中也相当重要，由于孩子相比成人更为感性，他们会先熟悉人再购买产品，因此店员亲和力十分重要，所以要做好促销员业务培训工作。

爱玩是孩子们天性，让孩子们参与进来活动自然更能吸引他们目光，提起他们兴趣，自然也会对产品销售起到促进作用，这是童装品牌商都明白道理，重要是应选择什么样活动，具体到每次活动该如何操作。

加菲猫是一只非常幽默风趣、个性猫，加菲猫童装也是这样风格，为了突出这种风格，加菲猫童装店内会放很多加菲猫毛绒玩具，也会有由人扮演加菲猫做各种表演，与小朋友互动，做游戏，比如不久前开展活动：十八种拥抱方式，由加菲猫教会孩子们各种拥抱姿势，孩子们可以拥抱他们喜爱加菲猫玩偶，也可以相互拥抱，同时鼓励孩子们开动脑筋，想出更多更有意思拥抱方式。加菲猫玩偶在每个地方出现都会引起轰动，特别是到六一儿童节，每个店面都希望加菲猫能在当天出现。

在促销活动上，巴拉巴拉主要采用概念营销方式，传递产品独特之处，通过赠品选择来推广品牌文化，如不久前一次促销活动“纸飞机夏天”，通过纸飞机来承载孩子梦想，体现孩子们在春末夏初一种欢悦心情；五一期间巴拉巴拉推出促销活动“炫彩世界”，表现孩子世界是多彩多姿，赠品是漂亮水壶；母亲节巴拉巴拉进行推广活动是“蹦谢妈妈爱”，表现是一种关爱，一种母子、母女深情，一种感恩文化；红黄蓝则在休息区推出f1赛车道，让小朋友享受游戏快乐，红黄蓝还在圣诞节时准备了免费糖果机，希望小朋友能参与进来，亲自动手。

当然，上面只是六一童装促销个别方面，要做好整场促销还需要各个部门共同努力，各个环节相配合！

## 店铺宝营销工具篇四

一、现阶段可用的淘宝工具：

1、淘宝客

“淘宝客”是指帮助淘宝卖家推广商品获取佣金赚钱的人。只要获取淘宝商品的推广链接，让买家通过您的推广链接进入淘宝店铺购买商品并确认付款，就能赚取由卖家支付的佣金。

我们要付成交后的佣金。

## 2、直通车

这是一种按点击率收费的推广方法。

风险较大，通常一次点击费用越高，可能得到更多的商品展现次数，但不能转化为订单的点击次数也可能更高。建议有广泛购买需求的、价格有优势的商品参与这种活动，因为直通车也能为店铺其他商品带来流量。最好是有能薄利多销的商品，使用这种推广。

## 3、vip卡

淘宝卖家可以自由设置是否支持vip卡优惠，拥有不同等级的vip卡买家代表了他们在1个月内在淘宝上买商品的次数。

我们要给客户使用vip卡后一定的折扣，可自己设定折扣比率。

## 4、满就送：（满就减，满就送礼，满就送积分，满就免邮费）

基于旺铺，给卖家提供一个店铺营销平台，通过这个营销平台可以给卖家更多的流量。让卖家的店铺促销活动可以面向全网推广，将便宜，优惠的店铺促销活动推广到买家寻找店铺的购物路径当中，缩减买家购物途径的购物成本。

使用收费：8元/月，24元/季，48元/半年，96元/年。可不用工具，直接在商品描述中说明，但这样就不能通过这个平台带来流量。建议使用！

## 5、抵价券

淘宝抵价券是由淘宝网设立的一种购物优惠券，又称淘宝折扣券，以下简称抵价券。获得抵价券的买家可以在本规则规定的条件下凭抵价券能享受一定的购物优惠，相应的优惠费用、成本均由卖家承担。

买家购买时才用的抵价券同时能带来流量，建议使用！

## 6、限时打折（限时折，名次折，会员折，现金折）

限时打折是淘宝提供给卖家的一种店铺促销工具，订购了此工具的卖家可以在自己店铺中选择一定数量的商品在一定时间内以低于市场价进行促销活动。活动期间，买家可以在商品搜索页面根据“限时打折”这个筛选条件找到所有正在打折中的商品。

能给店铺带来流量，可找性价比高的商品参与限时打折。

## 二、店内促销方法

使用淘宝工具：

### 1□vip卡

2、满就送（买就送，满就减，满就送礼，满就送积分，满就免邮费）

3、抵价券

4、限时打折

5、关联宝贝销售

7、疯狂换购（购物满一定金额换购（即：买家在本店购物满



一定金额后，才能换购设置的换购宝贝）

购买指定宝贝换购（即：买家需要购买指定宝贝后，才能换购设置的换购宝贝）

使用传统方法：

1、送积分

2、送礼品，但要求前几位购买者（分上午，下午，晚上三个时间段前几位购买者）。

3、搭配套餐，找一些能搭配销售的商品。

4、注意上架时间，不可同一天一起上架。采用同种商品不同件数等方式，分开日期上架。（可使用淘宝箱自动定时上架工具）

## 店铺宝营销工具篇五

淘宝店铺活动策划方案一、促销方法：1、利用打折进行促销或积分抵现金4、加价购 5、满就减 6、买就赠身的优势，也有自身的缺点。二、促销的目的：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。三.促销前工作：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，从而赚更多的信用、钱。

这些促销活动都有自

## 2、免费礼物满就送

5元的商品”或者

(10)即送免费礼物一个

(国徽一

3的质量。但是你把打折改称“花

2元

;例如买一件上衣装备加点金额可以

□!

;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。一、目的：扩大店铺的知名度，吸引更多的顾客关注店铺，让店铺要先有流量，才会有销量。所以活动推广是店铺运营中的重点，我们要尽可能的引入更多流量，卖出去产品，并且做好售后维护，争取更多回头客员从而达到一个良性的循环和积累。二、主题活动前要策划一个好的主题，一个好的主题能够给迅速吸引消费者眼球，起到很好的宣传效果。活动主题一般要求简洁、扼要，最好控制在5个字以内，突出新颖与特色，避免冗杂与单调。三、时间自主发起的淘宝活动要选好时间，确保这个活动期间不会与其他的一些活动产生冲突。

;建议选人气产品。人气产品的主要特征：应季，热销，折高，价低，好评。选择的产品，品质一定要好，好的产品有事半功倍的效果，好的产品是前提，是重点。东西越好优惠越大，点击率越高。记得准备一张清晰漂亮的图片。

五、活动方式  
确定活动的促销方式：比如满减、满送、包邮、抽奖等。促销方式要结合当期季节与产品特色进行，促销形式不求多、只求精，否则会让消费者感觉眼花缭乱，找不到方向。促销形式在结合店铺特色的基础上，还要学会换位思考，从消费者的角度出发，制定切实可行的促销方案，让买家能够积极参与进来。

六、效果预估对本次活动的uv□转化率、销量、销售高低峰、物流等进行预估，制定活动目标。