

# 2023年双十一风口 双十一促销方案(大全8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 双十一风口篇一

充分利用双十一契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次疯狂购物节的促销活动，更好的传达家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：双十一买家具就来

充分利用活动契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20xx年11月10日—20xx年11月11日

x家居自选商场

- 1、一元“秒杀”更劲爆!
- 2、预订套装家具更惊喜!
- 3、套装组合家具更超值!

## 活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

### 活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

### 活动时间：

20xx年11月11日上午10：00和下午17：00。

### 活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

### 参与顾客资格：

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

### 如何获得活动资格：

- 1、11月10日—11月11日期间，至家具自选商场认购秒杀券；
- 2、11月10日—11月11日期间，在一元秒杀券认领处认购；
- 4、11月10日—11月11日期间，预订套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

### 活动推广：

- 2、入户推广□xx晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；
- 3、小区推广：指定小区由xx晚报发行人员有针对性的目标客户推广；
- 5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响人群，要影响xx人群就要选择能够影响xx人群的媒体□xx晚报主要发行xx市区及周边市县区，办报60多年，在老百姓心目中有着良好的口碑，在xx市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与客群吻合，选择与xx晚报合作更适合。

媒体合作形式：

- 2、以“预订套装组合家具，送xx晚报和xx手机报”的形式进行目标顾客的收集。
- 3、以“xx晚报·家具惠双十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

- 1□xx晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；
- 2、客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

## 双十一风口篇二

我光棍，我欢乐

让光棍节见鬼去吧

提升餐厅营业额，提升餐厅知名度

xx餐厅大厅

11月11日是光棍节，每年的`光棍节都非常引人关注，社会上越来越多的光棍们，想脱离光棍的生活状态，由于我们餐厅推出光棍节活动满意光棍们的需求，避开下一个光棍节的光棍。

1、活动当晚两人男女通行，免费一个。最低消费需要150元。时间在当天7点至23点。

2、凭埋单收据，参加大转盘，（奖品设计有玫瑰花、公仔、精致小礼品）。

1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；

2、筹划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张。

## 双十一风口篇三

今年的“双十一光棍节”马上到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一“模拟情侣”活动和男、女生性格差异学问抢答活动，以促进我班同学之间的感情沟通，丰富他们的校园生活，让我们在学习学问[iq]的同时，提高我班同学的情商[eq]

共赴11.11，交友万岁

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的相关学

问，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮忙同学们树立起正确的恋爱观，理性的'对待大学时代的爱情。

化学化工系20xx级材料化学四班

理科楼610教室

化学化工系20xx级材料化学四班全体学生

1、利用群、172校园活动网、同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参加。以及采集同学们对这次活动的看法。

2、主持人进展嬉戏说明，宣布嬉戏开头。

3、配对原则：

通过在各种嬉戏中男女生之间的默契度来进展“情侣”配对，以及男、女生性格差异学问抢答赛。

4、各队“情侣”要在两日之内完成规定的任务，一切任务需拍照片，以照片为凭证。

5、主持人颁发精致礼品，宣布活动完毕。

## 双十一风口篇四

20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日(共xx天)

xxxx迎新，半价返还

主要活动□xxxx迎新半价返还

1□xx天中一天半价返还：即在xx天中随机抽出一天，对当天购物的全部顾客予以购物小票金额的50%返还，以消费兑换券的方式返还。

2、单张购物小票返还金额不超过5000元。

3、正月初一当场公证随机抽取7天中一天，或由商场内定(可选择营业额最低的一天)。

4□xx月xx日(初一)开始，至xx月xx日之间可以凭抽中日购物小票当场领取50%的购物券。

5、购物券必须在xx月xx日之前消费，逾期无效。

6、家电、电讯等商品除外(商场海报明示)。

可行性：七天中抽取一天100%返还，相当于全场8、6折；50%返还，相当于全场9、3折。加上使用消费兑换券用于再消费，因此事实上实际的成本很低。

辅助活动：

1、男女装特卖场。

2、儿童商场购物送图书。

3、厂方促销活动。

1、报纸广告。

2、电台广告。

3、现场横幅。

4、现场彩灯。

## 双十一风口篇五

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10%，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐”提升他们购买欲望，最终交易成功。

11月1日—11月20日

- 1、快速让消费者认识，接触志达家居布艺专卖店。
- 2、提升志达家居布艺专卖店的销售业绩。
- 3、提升志达家居布艺品牌的知名度及美誉度。
- 4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

**XXX**

- 1、活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。
  - 2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。
- 1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主
  - 2、新楼盘业主凭赠券及任何的业主证明文件到专卖免费取得精美礼品一份

3、业主填写一份资料档案表

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值138元的“个性咖啡器具”一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。

2、顾客凭促销单张或志达家居布艺“收藏一生”的服务存折，可享受折价后再95折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。谢谢您的支持。

## 双十一风口篇六

□

为丰富同学们课余文化生活，营造良好的校园文化气氛为目标，并积极为此做出努力和创新。让始终处于单身的大学同学们，释放自己的学习压力，排解自己的孤独、孤独的无聊心情。

20xx年11月11日21:00-22:00

风雨操场

20xx级预防医学2班单身贵族

（一）全部参与活动的班委合唱《单身情歌》。

（二）现场选出十男十女，分为两组，男女对视30秒，先刺



眼着向对方说情话，先笑者向对方朗读情诗，均犯规（包括一方犯规引发另一方犯规）者情歌对唱，最终获胜者赏糖两块，剥开送入对方口中。

（三）现场选出三男三女，男生蒙住眼背女生，女生为男生指路绕过路障（如：有气球要踩爆，有鲜花要捡起来送给女生。），先到终点获胜；输的同学男生向女生告白，并要得到对方同意。

（四）现场选出五男五女，一男一女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，把气球掉下来的同学，承受惩处。

（五）每一组选出一男一女，在脚上绑上气球，让六组同学出来相互踩气球，一分钟后，剩的最多的小组获胜。并将获得礼品，输的同学公主抱10s□

（六）考察男女之间的默契度，现场选出三男三女，将他们的一只脚绑在一起，先到达终点的获胜。男生和女生合演一个告白片段。

（七）请班里资深情感专家介绍恋爱阅历。

（八）全班合唱《爱我就跟我走》

（九）抽取提前写好的带有同学祝愿的明信片。

（十）向全部同学分发一份光棍节小礼品。

**XXXXXX**

1、以上活动参与人数可达52人次，主持人应尽量让同学们全员参加。

2、由于11月11号为周三，晚上有课，若是在该日晚上进行，则应发动组长催促组员快速前往。

3、提前通知同学们熟识《爱就跟我走》的歌词。

## 双十一风口篇七

20xx年xx月xx日——20xx年x月x日。

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百。

通过xx珠宝光棍节“摇钱树”活动活跃光棍节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

### 1. 主题活动：

凡在xx珠宝全国加盟店/柜购买任何一款xx钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：摇摇xx珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包□xx珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包；

### 2. 宣传造势：

(1)在活动前(约xx月xx日)和活动中(x月xx日、x月xx日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“xx珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人

流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3) 在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4) 店头pop□xx展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

略

## 双十一风口篇八

低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)

20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动一全场5折终极狂欢(20xx年11月11日)

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。)

活动二购物有礼幸运随行(20xx年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(20xx年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。)

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。