

最新淘宝店铺活动方案 双淘宝活动方案(模板10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

淘宝店铺活动方案篇一

一、活动主题：淘宝全民疯抢终极狂欢

三、活动卖点

1. 最后一次大型促销活动，促销力度不低于双十一！
2. 房产5折(多个城市多套)：全款5折、首付5折、几十万购房现金券免费送等!(史上第一次，。。)
3. 全场5折封顶、包邮。。。 (必须的`)
4. 江浙沪24小时到货：与多家物流合作，江浙沪24小时能到，7天无理由退换货!(注重服务!!!!)
5. 支付宝充一百送一百：很给力哦!具体待更新。。。。
6. 欧洲、北非旅游ip4s等一元拍卖活动。。。。
7. 聚划算当天突破千团(聚划算平时都是9点开始，每天最多几百个，但这天是0点开始，全天累计团购活动会超过1000个。)

8. 各种免单、抽奖等(如购物车购物有机会免单。。。使用快捷支付有机会免单。。。待更新。。。)

9. 奢侈品促销：到时会有奢侈品专场！

10. 以上情报由本站独家搜集，更多的待更新请持续关注。

淘宝店铺活动方案篇二

2、今年年货哪里找，生活宝上样样有；

3、今年年货哪里有，线上线下全都有；

4、电商真方便，年货送到家；

5、价廉物美年货抢，限时秒杀生活宝

6、农民增收新渠道，农货进城生活宝

7、超市商场样样有，方便还是生活宝

8、大包小袋不再提，年货物流进家门

9、出门在外不用愁，网上下单寄乡思

10、今年过年不一样，只因有了年货节

淘宝店铺活动方案篇三

我县15年被确定为全国电子商务进农村综合示范县，已在县、乡、村三级服务网点建成了线下体验店，但实际情况是只有一小部分网点和个人通过淘宝、微店等全国第三方平台出售县内农产品或国内品牌商品，对县域经济发展和刺激消费及帮助农民增收上产生的社会效应不是十分明显，线下体验犹如无根之木。为了营造县内电商发展氛围，激活县内商户和

企业参与网络经济的积极性，加快本地商业营销模式的转换步伐，促进电商事业的进一步发展，创建适宜贫困地区发展电商的“庄浪模式”奠定基础，加之今年全国也要搞首次网络“年货节”，我们可以借此东风，顺势而为，搞一个轰轰烈烈的域内“年货节”，让老百姓真真切切体验一次网络经济的冲击，让商户实实在在感受一下电商时代已经到来，现在不是做与不做的的问题，而是如何做更好的问题。

淘宝店铺活动方案篇四

宝贝描述我们在网店学院里以前也提到过很多。说到底它最重要的一点是如何做好关联营销。你好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道你还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。我们在做关联销售时可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取几处来强调你店铺宝贝的优惠价值性。当然，内容可以一样，但表达方式最好可以不同。

ps:购买买就送、搭配套餐就是典型代表。

淘宝店铺活动方案篇五

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

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。

第一，选款。也就是说，用哪个商品去上活动?在选款的时候，

要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算。淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少？大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划。好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提升客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是参与活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货。既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说完卖了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理。搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，

所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货。根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理。发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办？该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

淘宝店铺活动方案篇六

一个好的淘宝促销活动方案就应该从店铺的装修开始。装修促销活时最重要的就是整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里侧重质，不追求量！要注意颜色、促销模块都要整体协调，要给顾客种清目明了的感觉。用最好的网店装修吸引顾客才是首选。

淘宝店铺活动方案篇七

制作部：

商务部□a□方案确立之日起□b□1月20日之前收集好所需产品

运营部□a□方案确立之日起□b□落实库存仓库及库管□c□活动场地的确立、搭建

客服部□a□统计每日订单情况□b□统计注册用户数量□c□活动产品组合录入

车辆使用：新时空和相关企业、商户

淘宝店铺活动方案篇八

一、想想好策划的主题，搞策划做好计划

1. 店面装修：整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里侧重质，不追求量！要注意整体协调，不然会给人杂乱无章的感觉。

2. 确定主打宝贝：你可以全店包邮或者半价，但你也要拿出几款你有信心的宝贝来做主打，特价啊，秒杀啊，等等。光是有信心也不行滴，客户需要的才是最好的。看看排行榜你对应行业哪些宝贝接受程度最好。图结合自身条件来确定。这样确定下来的一个宝贝我可以很负责的告诉你，绝对能提升竞争力。

3. 宝贝标题和图片：我想这个是目前c店跟b店相比，终于有点优势了。因为b店的宝贝标题不可以设置促销词。你想想，五一节的话，搜索什么类型的词大大增加？那就是五一促销、五一特价等这些词，你怀疑的话可以在五一那几天查看数据。图片上也美化成让客户看到就知道你在做促销，具体可以看看首页宝贝图片的那些手法。

4. 宝贝描述：这里最重要的一点是关联营销。你好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道你还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。提示一下，你可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取2处，来强调你的优惠性。当然，内容可以一样，但表达方式最好可以不同。ps:购买买就送、搭配套餐就是典型代表。

5. 促销手段：这里提供我所从事的淘宝商城的五一促销方案供大家参考，大家要根据自己店铺利润、行业来确定，可以看看。

你不要一个单纯的特价，包邮。这样会显得毫无特色，因为

这些很多店铺平常都在做。这里可以参考我们的一个五一节计划。来个3环促销：

第一步：客户一进店，我们就提供2样产品，客户一元就可以购买。用这步先锁住客户的脚步，让他多逗留。他自然会看看店里还有没有其他的一起买了。

第二部：满__元包邮。你发现了吗？上面1元超值优惠是不包邮的，再来这一步，就加强了第一步对客户的诱惑。这时我们设置的包邮条件最好在买少量就可以达到的价格。

第三步：我们不卖产品，是送服务。只要购买了非一元购的产品，我们就免费为客户打印照片，还过塑。这可是非常给力非常贴心的服务呀。叫相片馆洗几个照片的价格可会比邮费还高呢。如何不动心？具体就要根据你店铺类型了，如果你是卖礼物的，你可以免费为客户写卡片、送精美包装等等。。淘宝网店的促销方案是要活用，而不是复制哦。

二、价格要让人感到“改革开放“

内部的促销步骤搞好了，你可别翘腿等客户。接下来是要客户知道你在做如此优惠的活动。这里我说一下免费推广，收费推广的话，就各自看各自的腰包和必要性了，呵呵！不过记得哦，宣传要在促销之前就做了，至于具体时间还是要看你自己的情况，你可别等到节日那天才宣传吧。

群，这里我提醒一下，如果你下定决心发展网店这条路，你最好可以建立自己的qq群，而且是充满着潜在客户和已成交客户的群，营造一个好的交流气氛。让他们对这个群有归属感，那身为群主的你，做一个促销活动大家可是给力支持啊！如果没有这样的条件，只能适当的群发qq群或者邮件了。

2. 论坛。到目标客户群集中的论坛发布信息，可以是软文，如果论坛管理不严格可以来一个直接的广告轰炸，不要怕客

户反感，到了特殊节日，他们巴不得有这样的消息。然后召唤朋友去顶贴，最好做成一个”日不落的“帖子。其实这个也是需要培养才能获得效果的，如果你是一个论坛里比较活跃的人，会有很多好友为你顶贴。

3. 珍惜客户群：这可是个非常精准的流量哦，非常的给力!你要促销了，你的老客户知道了吗?嘿嘿，不用我接着讲了吧!

因为所从事的淘宝商城是服装行业是针对性很强的产品，所以主攻淘宝帮派、论坛□qq群。希望看到这个文章的朋友们，五一让订单飞。。。

淘宝店铺活动方案篇九

一、现场活动:

- 1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方；
(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)
- 2、现场分成若干a区（男士）和b区（女士），入场时请随志愿者引领就坐；
- 3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”；
- 4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏。通过小游戏活跃气氛。

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。
(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1—3名赠送小礼品。
4—5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买（每枝2元）；

6、自助烧烤开始，3—4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与；（详见节目单）

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。（歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qqxx进行联系）

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目。向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9。鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏。通过小游戏活跃气氛。（掌声欢呼声高者有奖励）并评选出3对最佳情侣。（小礼品）

10。自由交流时间。

11、主持人致结束词、活动圆满结束。

二、如何向对方留言：

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板；

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买；

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

三、报到：

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌；

2、报到后请到指定区域入坐；

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢；

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则。