

最新双十一服装活动方案回访(汇总5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

双十一服装活动方案回访篇一

一，活动背景：

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。淘宝商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。2018年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿！

二，活动目的：

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

三，活动内容：

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!
宣传语：陈慧琳告诉您:全场五折还包邮! 活动时间：2018.11.11凌晨一点至24点。

四，活动分析：

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大

店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

五，团队配合：

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。
文案：提炼活动广告宣传语。推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

双十一促销方案【二】

(一)方案目录：

营销目标

产品策略

市场前景分析

产品价格

各项费用预算

执行方案

(二)方案内容：

营销目标：扩大在淘宝销售量，提高知名度，扩大市场占有率

营销策略：此次活动进行全国性多方位的销售活动，主要是征对16—28岁的初高中生、大学身和年轻上班族，营销品牌是易森马为主。主要的具体措施如下：

- 1、在双十一来临之际，根据库存预算所要销售的份额。
- 2、规定与此活动结束后所发货的期限
- 3、与之前合作的快递公司，在快递公司所不能达到的地区进行其他快递转换。
- 4、用优惠券吸引顾客评价高分，提高店铺收藏数。
- 5、提前做好咨询准备工作，提醒顾客如何及时拍下中意的商品
- 6、关注“芭芭拉”

市场前景分析：

1、市场：全国高中生，所有高校学生，以及毕业刚走上工作岗位的年轻上班族，市场极为广阔，且十分活跃，在其影响下的宣传更是广泛。在淘宝注册的库户超过百万。

2、企业本身：森马旗舰店商品描述相符于同行相比高出10.31%，服务态度和发货速度与同行相比去分别低于2.38%和2.05%，后两项显然存在不足之处，也是影响销售的一大障碍。

产品价格：在双十一期间，森马店铺所有上架商品一律5折销售，卖家承担运费。

销售渠道：森马服饰有限公司通过淘宝店铺直接销售

广告宣传：在双十一到来前一周，大力与淘宝商城合作，在

淘宝页面大力宣传“双十一五折特卖，全程包邮，仅此一天”，同时展出店中商品以供预览。将森马服饰全方位，各款式程立。（面试网）

营销预算：

1、产品预算：根据现有的存货和淘宝网客户，预计产品销售应在10万件根据现有的快递运费，以10万件的数量计算，每件商品平均5元，则总共需运费50万。

2、给与评价各项都5分，赠与15元优惠券，提高森马旗舰店在淘宝商城信誉和知名度。

执行方案：

1、增加咨产品询客服、销售客户、运送客服数量；保持阿里旺旺在线。

2、增派商品包装人员，增大每天货物发行量。

3、根据所有订单笔数，调整产品的发现期限—在购买后的一周内发货。

4、申通没有设立点的收货地，允许转为ems发货。

5、在购买产品过程中，由于网络出现的各种问题，导致在产品颜色、尺码、商品等等方面出现问题的，提醒顾客及时申请退款。

双十一服装活动方案回访篇二

季提升销售业绩的目的。

光棍惊喜多，恭贺新年送大礼。

惊喜一、1+1购物，实惠加实惠

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、购物喜上喜香港七日游

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。

场内外要精心布置，做到能烘托出，喜庆、热闹、传统、民俗的节日氛围，充分突显光棍与春节浓烈的节日气氛。

场外搭置古典式门楼，并制作大红对联，门脸上方要制作巨型喷绘，中央有红底黄字“恭贺新年”，左右两侧要有金童玉女恭贺新禧的图样，门内正中央制作一个大型“福”字。

场内制作两个大型菱形的方盒，上边有黑色的“恭贺新年”字样，方盒下边有坠穗。购置大型的卡通狗两只，悬挂于二楼演艺台，另需印刷吊旗，吊旗的颜色字样等与场内外一致，做到从上到下，从里到外，统一形象，整个商城形成一片祥和、繁华的景象。

双十一服装活动方案回访篇三

营销目标

产品策略

市场前景分析

产品价格

各项费用预算

执行方案

营销目标：扩大在淘宝销售量，提高知名度，扩大市场占有率

营销策略：此次活动进行全国性多方位的销售活动，主要是征对16—28岁的初高中生、大学身和年轻上班族，营销品牌是易森马为主。主要的具体措施如下：

- 1、在双十一来临之际，根据库存预算所要销售的份额。
- 2、规定与此活动结束后所发货的期限
- 3、与之前合作的快递公司，在快递公司所不能达到的地区进行其他快递转换。
- 4、用优惠券吸引顾客评价高分，提高店铺收藏数。
- 5、提前做好咨询准备工作，提醒顾客如何及时拍下中意的商品
- 6、关注“芭芭拉”

1、市场：全国高中生，所有高校学生，以及毕业刚走上工作岗位的年轻上班族，市场极为广阔，且十分活跃，在其影响下的宣传更是广泛。在淘宝注册的库户超过百万。

2、企业本身：森马旗舰店商品描述相符于同行相比高出10.31%，服务态度和发货速度与同行相比去分别低于2.38%和2.05%，后两项显然存在不足之处，也是影响销售的一大障碍。

产品价格：在双十一期间，森马店铺所有上架商品一律5折销售，卖家承担运费。

销售渠道：森马服饰有限公司通过淘宝店铺直接销售

广告宣传：在双十一到来前一周，大力与淘宝商城合作，在淘宝页面大力宣传“双十一五折特卖，全程包邮，仅此一天”，同时展出店中商品以供预览。将森马服饰全方位，各款式程立。（面试网）

1、产品预算：根据现有的存货和淘宝网客户，预计产品销售

应在10万件根据现有的快递运费，以10万件的数量计算，每件商品平均5元，则总共需运费50万。

2、给与评价各项都5分，赠与15元优惠券，提高森马旗舰店在淘宝商城信誉和知名度。

1、增加咨产品询客服、销售客户、运送客服数量;保持阿里旺旺在线。

2、增派商品包装人员，增大每天货物发行量。

3、根据所有订单笔数，调整产品的发现期限—在购买后的一周内发货。

4、申通没有设立点的收货地，允许转为ems发货。

5、在购买产品过程中，由于网络出现的各种问题，导致在产品颜色、尺码、商品等等方面出现问题的，提醒顾客及时申请退款。

双十一服装活动方案回访篇四

“双十一”即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。京东商城利用这一天来进行一些大规模的打折促销活动，以提高销售额度。2015年11月11日前后，在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!

宣传语：陈慧琳告诉您：全场五折还包邮！活动时间：2015.11.11凌晨一点至24点。

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。
文案：提炼活动广告宣传语。
推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，
发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

双十一服装活动方案回访篇五

- 1、优享时尚，品位优雅。
- 2、一身的优雅，一生的品质。。
- 3、双11一优品质，时尚潮流。
- 4、一样的流派，不一样的做派。
- 5、贵是一种态度，时尚才能有新高度。

- 6、双11优品世界，丽人风采。
- 7、双11优品商城，不一样的感觉，不一样的你。
- 8、到优品商城，做优尚女人。
- 9、色泽高雅，魅力双11。
- 10、优品，你的私人衣橱顾问。
- 11、双11大促，优良女装，品味时尚。
- 12、双11优品女装，女人的时尚衣柜。
- 13、优雅气质令人醉，细细品尝女人味。
- 14、双11优品人人购，品优人人乐。
- 15、优品，时尚魅力e生活。
- 16、我就是风景，优品女装。
- 17、做优雅女人，选优品女装。
- 18、优品商城——引领时尚新力量。
- 19、时尚不贵，一步到位。
- 20、时尚休闲，感动女人。
- 21、简约至美，优品最美。
- 22、优品，只为有品位的您。
- 23、双11，精于优，质为品。