

# 2023年网店活动方案所用到的工具 网店双十一活动策划或活动方案(模板5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

## 网店活动方案所用到的工具篇一

双十一项目进程表由品牌logo□序号、部门、主要内容、责任人、备注、日期、各时间节点相对应的工作内容等几部分组成。接下来我们把进程表中各项内容进行解读讲解。

品牌logo□logo是企业标志重要功能之一。所在在企业外部和内部合作场合、合作文件都会加上企业品牌logo□

部门：在双十一期间，整合各种资源，组建成立项目部，项目部下设多个职能部门。整个双十一促前、促中、促后过程中的团队人员安排，工作分工与进度的确认跟进，通常情况下会按照以下架构进行项目团队架构组建和工作职责的划分：

商品部：负责货品结构，备货深度，商品属性，商品定价，卖点包装，搭配，品控等；

策划部：负责营销方案，预热方案，页面方案，视觉，风险管理，其他预案等；

推广部：负责推广方案，流量方案，推广素材测试等；

客服部：自助购物流程，催款方案，自动回复，话术，危机处理、客服培训等；

物流部：库存清点，仓库布局，订单分拣，提前打包，发货模拟等；

后勤部：生活后勤服务，硬件后勤服务，活动现场摄影等；

成立双十一活动运营指挥部，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，组成几个执行部门，各个部门可以按照自己企业文化或者电商团队的江湖文化进行取名，比如香影的双十一团队就是按照海陆空作战部队进行命名。当然，每个部门还会设立多个执行小组，比如像物流部，除了与发货相关的小组之外，还会增设一个网络信息安全小组，负责双十一活动期间erp系统和网络的安全和稳定等方面的工作。

## 双十一各部门职责

### 运营部

1. 双十一活动报名及活动商品申报
2. 制定双十一活动方案
3. 完成双十一专题页画版、策划好页面导入接口。
4. 双十一专题页制定日收藏数据指标
5. 跟进双十一专题的访客量及收藏量，根据需求做出适时流量或页面调整(持续)
6. 双十一页面完成页面画版、页面陈列布局、页面产品需求
7. 优惠券派发入口、文案说明
8. 要求商品选主推款；对推广提出数据指标
9. 跟进爆款销售情况，每天确定流量指标

10. 通过cim区分出会员情况，针对每一个会员区域作出相对应的动作方案

11. 催付、发货短信、签收短信预热前优化方案

12. 制订双十一会员营销方案、会员双十一特权与奖励方案

13. 活动短信通知文案撰写(第一次活动预告新品折扣、第二次体现关怀、第三次活动相关内容、第四次加强活动紧迫)

14. 商品标题优化，增加实时热索关键词，如：商品词及双十一关键词

15. 制定和组织洽谈与参加双11相关店铺互链方案

16. 类目小二现场考察，双十一相关了解

17. 双11当天类目对接相关(会场位置更替，临时素材对接，营销时时反馈)

18. 倒计时安排——告知设定自动回复、页面告知

19. 11月12日短信播报销售战况，感谢活动支持

商品部

2. 根据确定的主推款进行文案优化

3. 活动款文案撰写和优化，以及产品定价

4. 确定双十一主推商品及价格，拟定商品申报表

5. 规划和淘宝后台设置活动安全库存

6. 主推款及常规款关联销售方案

7. 新款销售跟踪，制作补货表(宝贝销量、收藏、转化率、浏览量等)

8. 双11分销渠道商品规划及当天库存分配方案

9. 跟踪库存商品销售数据和预售情况，及时补单

美编部

1. 产品详情页设计、制作、分批次优化

2. 主推款的详情页制作、制作、优化上线

3. 预热期dedm单制作及双十一当天促销新品edm单

4. 活动报名素材制作与优化

5. 首页(预热、双11当天{有可能几套方案}、11月12日)页面制作

6. 双十一单品页详情页、直通车推广款详情页制作

7. 预热前、双11当天、11月12日活动、单品详情页、直通车推广款页面定稿

8. 钻展，直通车素材制作

9. 店铺自定义页面及商品列表页优化

10. 制订大促进行中页面banner轮换准备工作(发货相关、售罄标识、库存紧张标示、实时销售更新、页面倒计时、客服旺旺号排位轮换等)

11. 双十一自主购物攻略页面制作

## 12. 无线端手机专修

## 13.o2o素材制作

### 推广部

1. 制订活动期间广告资源方案
2. 根据运营要求制定直通车推广计划，并做出费用需求
4. 启动店铺推广，增加首页、类目页、详情页流量入口
5. 主推款关键字推广、定向推广
6. 重点推广款
7. 制订淘宝钻展广告投放方案(预热及当天)，并做出费用需求
8. 制订淘宝客推广计划方案(预热及当天)，并做出费用需求
9. 直通车、钻展素材画板制作及文案撰写初稿
10. 双11钻展素材测试
11. 站外sns推广测试及推广计划制定
12. 无线端推广测试及推广计划制定

### 客服部

2. 组织客服培训计划：产品知识、软件基本使用、促销活动内容、双十一话术等
6. 成立活动内容咨询、售后处理小组

## 8. 双11当天催付方案以及催款话术制定：

c.电话催付：对于大额订单，高价值用户，可用电话催付，电话催付应规避常规休息时

间(0:00~9:00, 11:30~14:00, 21:00~24:00)，催付专员应开门见山表明身份，消除客户戒心，针对客户的反应和语气作专业反应。例：客服：你好，我是旗舰店的客服，我的名字是，你今天在我们店买的商品由于销售火爆，已经快卖完了，我们会为您再保留您选购的商品30分钟，所以想请您及时付款，我们会为您及时发货。

## 9. 制定11日后的客户退换货方案及退换货话术方案

## 10. 制定维权投诉处理预案

### 物流部

1. 货品入仓及盘点，货仓摆放科学合理、爆款商品集中，便于快速发货

2. 双十一仓库预打包数量及明细

3. 事先标准化管理，将订单、拣货、打包、打单、贴单、出库各个环节操作标准确定

4. 规划小组流水线作业方案，提高效率

5. 临时或兼职人员，做好事前培训和流程模拟

7. 管理人员专职现场协调和资源调配，控制全场

8. 根据发货效率预估所需人员数量，确保人员到位且进行分组管理，提前制订排班表

12. 提前做好赠品物料的包装工作

13. 由运营提供提前打包款式及数量和进行提前打包

14. 制定物流应急预案

15. 制定发货目标，合理安排人手，时刻关注发货进度

16. 每天展示最新的物流发货进度

需要每项工作内容的背后都是由相关责任人来执行的，所以工作必须要明确到人，只有每一项工作都明确到每一个人，后面的工作才能有序的推荐和完成。

时间节点相对应准备

从双十一进程表中可以看到，从十月十日开始，很多时间节点上就有相对应的工作内容，其实这也就是把整个双十一相关工作内容进行分解，不同时间段所做的工作也不相同。

10.15聚划算：整个十月份关于聚划算的品牌团，商品团这两项活动的上线和报名准备工作事项较多，其目的是为了增加商品销售数据和争取双十一当天的更多活动流量和销售业绩。

10.22预热页面：双十一活动开始之前，天猫官方会进行一些预热活动，预热页面需要按照官方模板要求进行设计，参加预热页面的商家，10月23日下午15:00前提供用官方要求模板完成的承接页面链接，10月28日下午18:00前完成承接页面的所有内容。

10.28淘金币报名：淘金币活动报名的目的也是为了争取双十一当天的流量支持和销售业绩。

10.29产品报名结束：10月29日参加双十一活动的产品报名通道关闭，也就是说产品报名结束。所以卖家要在29号之前完

成所有的产品申报相关的工作。

10. 31双十一预热开始：10月31号开始，官方预热活动正式开始，卖家需要注意的是，预热活动很大程度上会影响到双十一当天的业绩。

11. 10亮剑：11月10日前期所有准备工作结束，大流量开始涌入店铺，选择商品，收藏，加进购物车的用户暴增，双十一活动正式拉开序幕。

## 网店活动方案所用到的工具篇二

本策划书为一项针对晏t极速虚拟充值店而进行的策划，要解决的主要问题是：随着网购这一种新消费方式的出现，新开的网店如何在竞争激烈的网络市场上提高自身的信誉度，吸引更多的消费者。

策划书先介绍了当前网络市场的环境分析本网店的一些基本情况，接着分析发本网店当前存在的问题和具有的优势，第三，介绍了网店的近期营销目标以及自己的目标消费群体。第四，提出了几种营销策略，主要是在网店的推广方法和网店的营销手法上面。最后对网店的经营做出了预算。

随着电子商务的强势发展，网购已经以一种新的消费方式异军突起，日益深刻的影响着我们的生活。淘宝网作为亚洲最大的网络零售贸易平台，已成为人们网上购物的首选。一种零售模式的变更蕴含着巨大的商机，淘宝网提供给我们的不仅是方便、快捷、时尚的购物环境，更重要的是淘宝网给了我们就业甚至创业的机会。我们国家的网民正在以庞大的数据增长，据有关数据显示，目前我国网民总人数达到2.1亿人，网民总数居于全球第二，互联网普及率达16%，不过仍低于19.1%的全球平均水平。因此，电子商务在未来的发展中有着巨大的发展空间。淘宝网这种有着发展潜力且能为大学生提供就业的平台成了很多大学生的就业渠道。在淘宝网开店

就业、创业不光能够实现自身的就业、创业，它还能够带动周围的同学，增强他们实现就业的信心，增加就业的渠道，减轻了社会的压力。

随着腾讯的不断做大做强，人们对于qq增值业务的需求也越来越强烈，对于虚拟产品的需要也不在单一化。增值服务包括了qq会员收费□qq秀，qq游戏等全线互联网服务。随着"qq幻想"和"qq华夏"以及"地下城与勇士"□"qq炫舞"和"穿越火线"等游戏的相继推出和完善，网游这个蛋糕给腾讯带来了不少的收益，即使不能在统领中国的网游市场，但至少也可以分得一羹汤。而且随着"90后"的消费能力的扩大□qq增值服务强势增长，主要表现在拍拍网上的qq币等虚拟商品的火爆销售额。

晏t虚拟快速充值店是一家话费□q币、游戏币、各种qq业务充值的网店，开虚拟网店无疑是赚取信用最快的方法无需找货源、压货、更不需要出门去邮局寄送货物。周转资金需求少，回流快。只需几百元就够了。

## 网店活动方案所用到的工具篇三

本站发布双十二网店营销活动方案，更多双十二网店营销活动方案相关信息请访问本站策划频道。

### 一、品牌集中促销加大平台影响力

1、选择国内顶尖的品牌商进行品类合作，控制好促销的用户数量，能够带动其他产品销售。

2、主推产品与其他辅助的搭配，例如鞋子与袜子的搭配，增加客户订单量。

3、品牌选择后需要针对性进行文案推广，通过将主打产品直

接送至消费者眼前，可起到促销的作用。

## 二、免费领取或者红包奖励策略

的关注，电商在促销时候就能够使用到这样的方式，例如的时候天猫各种红包以及返还的赠送就是基于此。

分析例子森动网此次双十二的促销模式也有这样的，例如：

方案一：3元现金，注册就送，即刻到账。

方案二：满就送100，全场无限制。

方案三：全场1折起，超低价来过双12。

方案四：全场10款产品免费送，主机，建站，软件等。

折是参考了天猫主流的.五折优惠促销，包括上述我们讲到的唯品会也是针对某个商品多少折的销售模式，因此这三个方案都是循环并且针对性很强的。

从上述三种营销方案中我们能够看到包括了各种促销方式，从营销角度方案来看的话主要还是采用了常见的几种方式，目前电子商务促销已经成为常见的方式了，各种创意的方案的出现都是为了获得更多的订单以及发展更多的客户。

## 网店活动方案所用到的工具篇四

活动目的：

- 1、稳定老顾客；
- 2、发展新顾客；

3、提升\_\_美容院在该地区的着名度。

活动要求：预备5000元\_\_货品作活动用。（公司送出10套褻服）

活动时间：（促销时间：\_月29日——\_月5日）

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30——21：00）

1) 主持人公布晚会开始。

2) 美容师表演《感恩的心》。

3) 老板代表致感谢词。

4) 颁奖。

a感谢\_\_年对\_\_美容院给予的支持、消费的忠实朋友\_\_特奖大礼一份\_\_；

b凡是\_\_美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_（请第二天到\_\_美容院领取）。

5) 顾客代表讲话。

（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助《可举列子》）

6) 褻服秀。

7) \_\_协会会长隆重推荐\_\_产品。

8) \_\_美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送褻服优先享有)。

a找托下定金b美容师游说顾客促成。

9) 公布促销时间, 欢迎到\_\_美容院咨询。

10) 表演舞蹈, 公布晚会结束。

促销活动:

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10.1活动方案, 促成消费美容院须做的工作。

1、正确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成, 16、17日白天再发邀请, 并告知公司)。

2、租会场(ok厅饭厅均可, 可以割据实际人数定)。

布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等)。

水果、糕点及奖品的预备。

## 网店活动方案所用到的工具篇五

一、活动分析:

中秋节过后, 紧接国庆节, 中秋节我们的促销主题是超市月饼酒水等, 国庆节七天长假, 秋季服装已全面上市, 本促销活动以穿着类商品为主, 其他为副配合进行促销, 全面提升商场在国庆节假日的人气, 增加公司美誉度, 提高销售额。

二、活动时间: 9月29日——10月7日

三、活动主题：庆国庆七天乐最快乐

四、活动内容：

活动一：欢乐国庆现金篇——满200送30(现金)

活动期间，购穿着类、百货类商品当日满200元送30元现金券，满400元送60元现金券。多买多送，依次类推。

活动二：欢乐国庆好运篇——国庆七天乐大奖属于我

活动期间，超市单票满30元参加摸奖一次，60元摸奖二次，多买多摸，以此类推。

奖品设置：

特等奖1名：彩电一台

一等奖10名：电磁炉一台

二等奖100名：2.5升可口可乐一瓶

三等奖1000名：恰恰瓜子一袋

四等奖10000名：

活动三：欢乐国庆特价篇——特价最快乐

活动期间，每天不定时推出十几款超低惊爆价商品限时抢购。生活用品类：炒锅8元/个，拖把9元/把，雕牌洗衣粉3元/袋，舒肤佳香皂1元/块、佳洁士牙膏1元/盒、调味品、等商品，限时抢购!主推季节服装出清以及库存大商品的限时抢购。

活动四：欢乐国庆故事篇——国庆《\_\_》大行动

活动期间，顾客在我商厦购物折后满20\_\_元以上即可获赠20\_\_年度全年《\_\_》，每天限赠100份，赠完即止。

#### 活动五：欢乐国庆生日篇——与您生日同庆

活动期间，凡10月1日生日年满1周岁的婴儿，家长可凭户口簿(复印件)在国庆节当日获赠价值101元的生肖玉坠一个(数量有限，赠完为止)，凡10月1日生日的顾客(不限年龄)凭身份证复印件获赠精美礼品一份。

#### 活动六：欢乐国庆激情篇——精彩演出秀不停

活动期间，特邀著名演出歌舞团现场进行歌舞、京剧、吕剧、二人转等系列演出活动。每天1场，好机会不容错过。

(以上活动团购、明示商品不参加)

#### 五、广告宣传：

1. 宣传彩页50000份
2. 手机短信150000条
3. 电视台广告
4. 气象局广告
5. \_\_文艺、\_\_宣传刊登
6. 大型文艺演出：京剧、吕剧
7. 卖场活动看板
8. 卖场