

2023年双十二活动策划服装做(大全10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

双十二活动策划服装做篇一

双十一俗称光棍节，中秋国庆过后，天猫淘宝下一个购物狂欢节就是著名的双十一了。如下是给大家整理的服装双十一活动方案，希望对大家有所帮助。

1、优惠券

采用优惠券促销的目的包括了销售促进的三大目标，与现金折扣不同的是这种方式能更多地吸引没有计划购买服装的消费者找到确定活动的终端进行消费。

方案一：在目标消费群集中的地方进行每个单位有限额度的有限时间的优惠券派发，并进行新产品说明，争取新顾客。

方案二：大型百货商场门前的产品小单页发放与优惠券活动结合，虽有短期实际销售效果，不过会对品牌造成伤害。一般不建议使用此种方式，除非竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三：可与产品品味相衬的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优惠券，并进行产品销售。

2、现金折扣

对于服装行业而言，打折是促进活动运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折扣。在购买后提供折扣更能吸引消费者，加强消费者对品牌的亲近感。

方案一：在终端公示并直接在购买时体现现金折扣，例店庆七折特价。

方案二：不在终端公示而在消费者产生购买意向后给予意外的现金折扣。

方案三：将产品分为形象款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开辟专区进行现金折扣活动，避免大范围损害品牌形象。

3、赠品

赠品是除现金折扣外应用最多的一种促销方式，活动形式多种多样极富变化性。现在众多品牌运用的普通买赠手段越来越难引起消费者的关注。不过，在赠品促进这一环节，需要注意的是赠品的选择，好的赠品可以让消费者因为赠品而感到物超所值。

方案一：在某些确定的特价品种中，进行买一套即送任选另一套的特价活动。

方案二：进行买即赠的活动。发放的赠品与服饰相关的产品为宜。如帽子、围巾等。

4、特价包装

这种促销方案的目的是为了增强产品价格及形象竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。

方案一：季节组合包。事先组合好同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。例春季，凡购春季+冬季各一款，组成季节组合包装，即获赠礼。

方案二：普通的特价组合包。两件八折，三件七折等这种折扣累计方式。

最后，提醒您，根据以往经验，双十一前，备货是关键。

一方面货品的需要大量增加，会导致上游供货商货源不足；另一方面快递负荷过大，导致货品流通不畅。所以等到成交后再拿货，需要承担相当的风险。淘宝方也表示：双十一购物狂欢节对于整个货品、整个服务能力的要求是非常高的，双十一看上去是一个节日，但结果不是当天决定的，而是从开始准备就决定了。广大商家要提前做好生产备货，以备当天所需。

很快又到一年一度的双十一节，也就是大家所说的光棍节。自上一年度的双十一节，网购创造历史记录后，众多商家都盼望着能有去年一样的业绩。在服装行业市场上，不可避免的一场服装促销大战将拉开帷幕。那么，双十一服装店促销，要如何做才能在促销大战中取胜呢？下面，介绍双十一服装店促销的五个有效方法。

第一、男、女、童装店

这些店在任何时候都适合做促销活动，促销形式可以是买一送一，可以买秋装送夏装，也可以返现金券等，以此来刺激顾客再次消费。在双十一的时候，这些服装店可以利用好这些促销形式，吸引顾客的同时，也提高产品销量。

第二、商场专柜

对于商场专柜而言，通常是二、三线品牌的服装，而这类型

的服装有很大的顾客群，所以，在商场专柜可以搞限时抢购的促销活动，因为在双十一，逛商场购物的人会很多，而限时促销活动，更能刺激到顾客的购买欲望，让顾客觉得过了这个村就没这个店，自然而然就会购买了。

第三、散货店

对于服装散货店，其优势就是多样化，在双十一的时候，最合适的促销莫过于主题促销，可以搞个亲子装、情侣装主题促销活动。

第四、高级品牌专卖店

高级品牌服装是很多人都消费不起的，可以针对这一点，服装商家推出消费积分卡、打折等促销手法，有时候，一些人会因为价格高而在考虑要不要购买，若是双十一的时候打折促销，肯定能吸引到很多潜在顾客前来光顾，对于顾客而言，打折是最直接又实在的促销活动。

第五、特价促销

这是一种最常用又能吸引人的促销方法。在双十一节的时候，服装商家可以采用特价的方式来吸引人气，特价的服装可以是夏装，也可以是秋装，或是一些秋装新品等。

双十一搞促销是服装店掘金的好时机，为了这次促销大战，很多服装商家都筹备已久，若是能把握好促销有效的方法，则可以很好地抓住商机，从而抓住顾客的眼球，继而能刺激到顾客的购买欲望，提高销量自然不是问题，而且肯定能让服装店的促销活动收获到意想不到的效果。

双十二活动策划服装做篇二

一、售前的准备工作

- 1、装修：活动开始之前要做好店铺的装修工作，突出活动的主题，将主促商品美化好。
- 2、营销：做好店铺商品的关联营销，搭配好推荐套餐，例如：外套+打底衫+裤子 等，平时的促销手法也不能停，如：收藏有礼，满就送，好评送金，关注送卷等。
- 3、选品：活动商品要挑选具有优势的产品，比如，价格优势，款式新颖，质量过硬等。当然，所有所售商品一定要有自信，不要以次充好，好的产品才会带来更多的回头客，更多的好评，更高的dsr评分，更低的退换货率，减少客服和库房的工作量，降低运费成本。总之，产品一定要物有所值。
- 4、备货：活动中销量大的商品以及赠品，备足货源；包装耗材准备充分，比如纸箱，塑料袋，快递面单，胶带，不干胶，美工刀，打印耗材等。
- 5、库存：在活动开始前，进行一次库房盘点工作，做到账务相符，即系统库存和实际库存相符，避免出现超卖少卖现象。注意：超卖的后果很严重，将严重影响顾客对本店的影响，严重影响dsr的评分以及动态评分。
- 6、整理：这里主要说，库房货物整理，货位货物摆放整齐，备货存放位置明确，这样出货效率，准确率才会提高。
- 7、场地：活动期间，包裹会比平时多很多倍，所以场地方面一定要提前规划好，做到人员位置合理，包裹整齐摆放，有利于提高整体工作效率。
- 8、人员：合理分配各部门的工作人员，以及各部门之间的相互配合。告诉大家：活动期间，大家要调动自己的积极性，在完成自己工作的同时，去配合相关部门一起完成工作，大

家要拧成一股绳，才能高效率的完成任务。管理人员要发挥好协调的工作。

9、培训：特别是客服的培训，活动量的巨大，需要客服做好和客户之间的faq(疑难解答)。活动过程中，每个客服的旺旺需要面对几百、甚至上千顾客的问答，做好顾客分流工作，尽量让老客服多分担一些顾客，提高工作效率，这需要技术支持。

10、交接：部门与部门之间的交接，部门内部之间的交接，库房和快递之间的交接，都要做好。特别是库房和快递之间的交接一定要清清楚楚，避免丢单落单现象，这个很重要。

11、安全：做好安全检查工作，不需在关键时刻，物业停电、停水，灭火器是否可正常使用，网络瘫痪，系统崩溃等硬件设施的检查维修工作要做好。

12、饮食：提前为大家定制好饭菜，饭菜一定要比平时好，犒劳辛苦劳作的兄弟姐妹们。这样大家工作起来更给力。

二、售中的跟进工作

活动进行中，最忙最亲苦的要数客服和库房的兄弟姐妹们了，各部门负责人这个时候要配合、协调好他们的工作，加上之前的准备工作已经做得很到位，售中的时候鼓舞大家的士气是最重要的。最好在配备一个勤务员，专门为客服和库房的员工服务，比如：端茶倒水、分配饮食等细微工作，好让他们专心做事。

三、售后的服务工作

货物发出后，接踵来而的就是客户反馈，这个时候客服人员要做好心理准备，耐心细心的解答客户所遇到的任何问题，神经不能有半点松弛，不要以为接了单就没事了，处理好客

户的问题会减少不必要的退换货。将客户退换货的问题标示清晰，方便库房分拣。

库房统计退换货的商品，将残次品上报给采购部门及时进行处理。

既淘宝商城双十一疯抢后，淘宝后开始了双十二抢购活动，相信许多消费者对于双十一的活动还意犹未尽，双十二的活动据淘宝相关人士透露将是淘宝在2018年的最后一次大型的全网疯抢活动，如果需要购物的消费者，可要抓住机会，屯一些冬季必需品与年货哦。

活动内容如下：

一、2018淘宝全民疯抢 终极狂欢

三、活动卖点

1. 2018年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。
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. 支付宝充一百送一百：12月8日-12日
6. 欧洲、北非旅游ip4s等一元拍卖活动ip4s史上最低价3999。
7. 聚划算0点开团，千团之战!

8. 2000万现金免单、各种秒杀、抽奖、抢拍!

9. 奢侈品促销：到时会有奢侈品专场!

心动了吧，您也不妨进入淘宝商城先看一下预热的活动哦。

双十二活动策划服装做篇三

销售对于如今从事服装店铺的朋友是第一大问题，而节日营销是服装店铺的一大的销售手段，更是一种考验，下面我们就服装网店来分析节日营销。

服装网店节日促销前期准备

21世纪，买方市场的今天，随着“感觉消费”时代的来临，消费者的购买习惯发生了很大的变化。消费者越来越“随心所欲”。因此，网店精心策划各种形式的促销活动就变得相当重要。网店在搞促销活动前，首先要明确网店服装的消费人群，传播什么促销信息内容，何时何地传播。

对于整个活动策划，以下是必须要做好的几项工作：

1、促销活动首先要准确定位，且主题要鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。

2、确定网店促销的最佳的方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，同时必须对促销人员进行相关的培训。

3、确定网店促销时间，时间的安排非常有讲究，最好比对手早三天，以免被对手抢先。

4、网店促销现场氛围的营造。比如促销广告要出彩，网

店“装修”要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

5、制定一个适当的销售目标和激励方案，折扣要明显，简单明了，越给人便宜实惠的感觉，促销效果就越大。

6、根据自己的实际情况，要做好活动费用预算。

7、作好评估总结，为下次网店促销活动积累经验。

8、做好页面产品的相关展示及效果。把产品的图片拍好，网上客户能看到图片，图片就能成了关键的元素，以多图直观的方式展示你服装效果。网店不同于实体店铺，在实体店，店面固定，消费者只要走进店铺的大门，所有的商品几乎一览无余。

双十二活动策划服装做篇四

失去了双11，确实可可惜，可如今面对即将来临的双十二，我次我们准备大干特干，立志要在这场战斗中杀出个好成绩。

活动时间：12月7日到12月15日

主题：这次活动主要以满就减、满就送、满就抽奖等形式，主要突出双12同学节活动的主题。

目标□10w□ 500单

：做好店铺商品的关联营销，搭配好推荐套餐，例如：外套+打底衫+裤子 等，平时的促销手法也不能停，如：收藏有礼，满就送，好评送金，关注送卷等。

(1) 消费券只限购买原价商品；

(2) 聚划算商品不参加双十一活动。

3、装修：活动开始之前要做好店铺的装修工作，突出活动的主题，将主促商品美化好。

4、推广：店铺装修之后马上进行双12的预热推广及制定双12的详细推广方案。

5、备货：活动中销量大的商品以及赠品，备足货源；包装耗材准备充分，比如纸箱，塑料袋，快递面单，胶带，不干胶，美工刀，打印耗材等。

6、库存：在活动开始前，进行一次库房盘点工作，做到账务相符，即系统库存和实际库存相符，避免出现超卖少卖现象。注意：超卖的后果很严重，将严重影响顾客对本店的影响，严重影响dsr的评分以及动态评分。

7、整理：这里主要说，库房货物整理，货位货物摆放整齐，备货存放位置明确，这样出货效率，准确率才会提高。

8、场地：活动期间，包裹会比平时多很多倍，所以场地方面一定要提前规划好，做到人员位置合理，包裹整齐摆放，有利于提高整体工作效率。

9、人员：合理分配各部门的工作人员，以及各部门之间的相互配合。告诉大家：活动期间，大家要调动自己的积极性，在完成自己工作的同时，去配合相关部门一起完成工作，大家要拧成一股绳，才能高效率的完成任务。管理人员要发挥好协调的工作。

9、培训：特别是客服的培训，活动量的巨大，需要客服做好和客户之间的faq(疑难解答)。活动过程中，每个客服的旺旺需要面对几百、甚至上千顾客的问答，做好顾客分流工作，尽量让老客服多分担一些顾客，提高工作效率，这需要技术支持。

10、交接：部门与部门之间的交接，部门内部之间的交接，库房和快递之间的交接，都要做好。特别是库房和快递之间的交接一定要清清楚楚，避免丢单落单现象，这个很重要。

11、安全：做好安全检查工作，不需在关键时刻，物业停电、停水，灭火器是否可正常使用，网络瘫痪，系统崩溃等硬件设施的检查维修工作要做好。

12、饮食：提前为大家定制好饭菜，饭菜一定要比平时好，犒劳辛苦劳作的兄弟姐妹们。这样大家工作起来更给力。

活动进行中，最忙最亲苦的要数客服和库房的兄弟姐妹们了，各部门负责人这个时候要配合、协调好他们的工作，加上之前的准备工作已经做得很到位，售中的时候鼓舞大家的士气是最重要的。最好在配备一个勤务员，专门为客服和库房的员工服务，比如：端茶倒水、分配饮食等细微工作，好让他们专心做事。

货物发出后，接踵来而的就是客户反馈，这个时候客服人员要做好心理准备，耐心细心的解答客户所遇到的任何问题，神经不能有半点松弛，不要以为接了单就没事了，处理好客户的问题会减少不必要的退换货。将客户退换货的问题标示清晰，方便库房分拣。库房统计退换货的商品，将残次品上报给采购部门及时进行处理。

面对来势汹汹的双十二，大家都牟足了劲，准备大干特干，立志要在这场战斗中杀出个好成绩，那么如何才能做到卖家和买家双赢呢？下面就需要做的准备工作一一罗列出来，供大家参考！

做好店铺商品的关联营销，搭配好推荐套餐，例如：外套+打底衫+裤子 等，平时的促销手法也不能停，如：收藏有礼，满就送，好评送金，关注送卷等。

活动商品要挑选具有优势的产品，比如，价格优势，款式新颖，质量过硬等。当然，所有所售商品一定要有自信，不要以次充好，好的产品才会带来更多的回头客，更多的好评，更高的dsr评分，更低的退换货率，减少客服和库房的工作量，降低运费成本。总之，产品一定要物有所值。

活动中销量大的商品以及赠品，备足货源；包装耗材准备充分，比如纸箱，塑料袋，快递面单，胶带，不干胶，美工刀，打印耗材等。

在活动开始前，进行一次库房盘点工作，做到账务相符，即系统库存和实际库存相符，避免出现超卖少卖现象。注意：超卖的后果很严重，将严重影响顾客对本店的影响，严重影响dsr的评分以及动态评分。

这里主要说，库房货物整理，货位货物摆放整齐，备货存放位置明确，这样出货效率，准确率才会提高。

活动期间，包裹会比平时多很多倍，所以场地方面一定要提前规划好，做到人员位置合理，包裹整齐摆放，有利于提高整体工作效率。

合理分配各部门的工作人员，以及各部门之间的相互配合。告诉大家：活动期间，大家要调动自己的积极性，在完成自己工作的同时，去配合相关部门一起完成工作，大家要拧成一股绳，才能高效率的完成任务。管理人员要发挥好协调的工作。

特别是客服的培训，活动量的巨大，需要客服做好和客户之间的faq(疑难解答)。活动过程中，每个客服的旺旺需要面对几百、甚至上千顾客的问答，做好顾客分流工作，尽量让老客服多分担一些顾客，提高工作效率，这需要技术支持。

部门与部门之间的交接，部门内部之间的交接，库房和快递

之间的交接，都要做好。特别是库房和快递之间的交接一定要清清楚楚，避免丢单落单现象，这个很重要。

做好安全检查工作，不需在关键时刻，物业停电、停水，灭火器是否可正常使用，网络瘫痪，系统崩溃等硬件设施的检查维修工作要做好。

提前为大家定制好饭菜，饭菜一定要比平时好，犒劳辛苦劳作的兄弟姐妹们。这样大家工作起来更给力。（东艺茶具编辑）

活动进行中，最忙最亲苦的要数客服和库房的兄弟姐妹们了，各部门负责人这个时候要配合、协调好他们的工作，加上之前的准备工作已经做得很到位，售中的时候鼓舞大家的士气是最重要的。最好在配备一个勤务员，专门为客服和库房的员工服务，比如：端茶倒水、分配饮食等细微工作，好让他们专心做事。

货物发出后，接踵来而的就是客户反馈，这个时候客服人员要做好心理准备，耐心细心的解答客户所遇到的任何问题，神经不能有半点松弛，不要以为接了单就没事了，处理好客户的问题会减少不必要的退换货。将客户退换货的问题标示清晰，方便库房分拣。

库房统计退换货的商品，将残次品上报给采购部门及时进行处理。（东艺茶具编辑）

既淘宝商城双十一疯抢后，淘宝后开始了双十二抢购活动，相信许多消费者对于双十一的活动还意犹未尽，双十二的活动据淘宝相关人士透露将是淘宝在2019年的最后一次大型的全网疯抢活动，如果需要购物的消费者，可要抓住机会，屯一些冬季必需品与年货哦。

一、2019淘宝全民疯抢 终极狂欢

三、活动卖点

1. 2019年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。
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. 充一百送一百：12月8日-12日
6. 欧洲、北非旅游ip4s等一元拍卖活动ip4s史上最低价3999。(编辑)
7. 聚划算0点开团，千团之战!
8. 2019万现金免单、各种秒杀、抽奖、抢拍!
9. 奢侈品促销：到时会有奢侈品专场!

双十二活动策划服装做篇五

店家促销手段双12是12月12日，受到好多店家推崇，在消费者中也形成了一定的影响力。根据以往的促销手段，发现总有一些商家能别出心裁，想出非常好的方法。现在总结如下，见下方：

- 1、中奖手段，层出不穷。各种各样的打折手段：如：满300元摸奖一次。奖品有：电动车，洗衣机，袜子，当然多数是摸到袜子，最好是100%中奖，因为最低的奖品也就是一双袜子。网店的话吗，可以采用优惠券，直接减价，用户直接点

击领取。在买东西的时候自动减去。

2、打折促销，实实在在。打折的对象，可以是会员打折，可以是直接对所有的人打折，打折的商品，可以分出类别，按区域打折，1区打折3折(老旧的陈货),2区8折(精品货，要让顾客一看就喜欢)网店的话，直接使用折扣，最好是5折下一点，在4.3折左右，有力度。

3、事先通知潜在顾客。你家虽然打折了，可是顾客不知道，那就糟了!!比如你是淘宝店卖包的，好多顾客应该到换包包的时间了，可是不知道你家有打折，你可以在电脑上给顾客发短信，但是你千万别使用手机发，那样的话非累死你不可，去网上下一个【快准牌电脑发软件】安装到电脑上，就可以导入顾客的手机号码，给顾客发短信了。，当顾客收到短信之后，立刻就知道是你在促销，来你的店里消费了。不管怎么样，一般都能带来20%的回头率，这是不得了的营销。这个软件是淘宝网的信息签名通道。平时没事的时候，经常发一些关心顾客天气变化的短信给顾客，也可以拉近和顾客的关系。在顾客的手机上显示的信息是106xxxxxxx□

4、双12是个很好的销售机会，当然折扣的力度不要大过双11，要本着赚钱为主。

双十二活动策划服装做篇六

二、活动背景：

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了?你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管

你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

三、主办单位：

四、活动目的：

为了促进协会成员之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于12月12日节(所有单身年轻人的节日)开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。节据说起源于800多年前，也就是1212年12月12日，那天总数达到创纪录的8条。如今节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

五、活动开展：

(一)活动时间□20xx年12月12日晚上6：30-9：00

(二)活动地点：生活区c4楼前草坪

(四)活动对象：的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

更多热门文章推荐：

1. 商场双十二活动策划方案

2. 商场双十二活动策划方案

3. 商场双十二活动策划书

双十二活动策划服装做篇七

(1) 全体会员合唱(单身情歌)开场

(2) 由外联部朗读节宣言

(3) 玩游戏

(4) 由实践部表演一个节目

(5) 抽奖环节

(6) 玩游戏

(7) 由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

(8) 在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》

游戏

1、自我介绍

姓名，最喜欢的一种水果，动物，植物等等，可增加难度，如不得重复之前说过的，要阐述喜欢的理由等.可帮助大家互相记住名字和特征.

2、纸杯传水。

每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

3、五毛和一块

道具：不需要；

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求；

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的

人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

六、活动预算：

(1) 麦克风、音响、电等的租借：200元

(2) 小礼品：（具体看拉的赞助）

(3) 小零食的费用：200元

(4) 制作邀请函的费用：50元

(5) 海报，横幅等的制作费用：150元

七、活动流程：

- 1、全体会员合唱(单身情歌)开场
- 2、由外联部朗读节宣言
- 3、玩游戏
- 4、由实践部表演一个节目
- 5、抽奖环节
- 6、玩游戏
- 7、由办公室、策划部、宣传部表演一个节目
- 8、最后大家齐唱《阳光总在风雨后》互勉

八、商家宣传

前期宣传：

一方面利用横幅、海报等方式对本次活动进?宣传，令一方面对贵公司的品牌、产品进行大力宣传。

利用邀请函宣传商家

现场宣传：

传单宣传：

双十二活动策划服装做篇八

双十二网购狂欢盛宴即将拉开帷幕，在这么一个全民狂欢的网购节日里，我们要为我们的商家和消费者提供一次可口甘怡的大餐。进入十二月份，双十二，圣诞节，元旦接踵而至，狂欢的心已经蠢蠢欲动了，让我们掀起狂欢的热浪。

- 1、 需要做节日促销的互联网电子商家。
- 2、 渴望节日狂欢购物的网购时尚达人

策划节日狂欢专题版块，提供双十二专题界面。随着，双十二，感恩节，圣诞节，元旦接踵而至，双十二作为契机，可以开创节日狂欢party[]预热节日气氛。

消费者：

- 1、 提供抢购机会。分时段，限时抢购，限前50名。

发一次让利一毛。转发越多，让利越大。12月12日当天进行抢购。先到先得，售完为止。

- 4、 筛选相关度较高的活跃用户送往相关风格商家促销页面，进行

地下狂欢节。此类用户购买率高，属于精准用户，为他们提供专属的节日特价机会。

商家：

- 1、 报名参加以上四种形式的狂欢活动。
- 2、 活跃商家给予页面置顶，提供商家链接页面。

块进行宣传。

#那些年我们一起“二”过的年华#：“二”是一种态度，你可以“二”的很萌，“二”的很嗨，“二”的前无古人，“二”的够碉堡。。。上传你过往的年华中最“二”的照片，我们会在拖拉网为你提供展示的平台。看看那些年我们最“二”的装扮，大家一起来找寻“二”的痕迹。

引发话题，可以从上传者的衣服入手，嵌入相似度很近的衣服链接，推荐给其他用户。

11元抢购?这可是京东商城最近正热搞的光棍节促销活动方案呐。是不是很有创意?当然了，想搞好棍棍促销，首先要算好成本，要做到薄利多销，还要借此良机打好名气，为以后的生意做铺垫!11元，真的不是很贵喽，每一个人都会舍得在这样的日子里话费不大的价钱，买到一件心仪已久的东东，所以你的产品还要有吸引人又实惠的优点哦!

降价促销，永远都是节日促销不变的主题!降价，要巧妙地降价，要让消费者感受到真真正正的实惠，你才有销路，才能大赚一笔的哦!降价若不当的话，很容易给消费者造成负面的影响，这可是事关你以后生意能不能成功的关键呢!

在双十二活动前夕，商家可以参加淘金币、聚划算、等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在双十二活动中的销售做铺垫。“双十二”即指每年的12月12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。2019年12月12日前后，在天猫上，众多商家推出5折优惠促销活动，许多人的集体疯抢，以及多家知名品牌参与。单日成交额达上

好几亿。

双十二活动策划服装做篇九

让顾客参与赢取奖励，这类型的'促销活动很多淘宝开店的卖家都会用，活动方式各式各样，具体看以下方式：

方式一：互动营销方式，收藏有礼、签到有礼、回答问题赢取奖品等等；

方式二：抽奖形式，可以是购买店铺宝贝就能获得抽奖机会；

方式三：满就送、满就减，购买a产品送b产品，加x元就能获得c产品等，多买多优惠；

方式四：店铺红包、优惠券等；

方式五：店铺参加免费使用活动，赢免单。

最直接的折赠促销方式就是打折：

方式一：宝贝设置自动降价，实现折上折，比如此款宝贝倒数5天仅售xx元，售完即止；

方式二：同款产品按照不同的颜色设置分阶梯价，对于滞销的颜色给予更加优惠的价格；

方式三：统一价格促销，可以设置区域。比如9.9专区、19.9元包邮专区等等，每个专区的宝贝价格都是相同的，设置多少元封顶。

运用好时间的节点，做好节日促销，具体促销方式有很多，如下：

方式一：可以利用一些传统的节日，比如12月的平安夜、圣诞节等；

方式二：店铺纪念日的促销形式，比如店铺一周年、店家生日大降价等等；

方式三：固定周期促销，比如每周四店铺上新，每月20号店铺秒杀/限时活动等等；

方式四：店铺vip特价、会员管理、会员日促销等，做好店铺老顾客维护。

双十二活动策划服装做篇十

一、售前的准备工作

1、装修活动开始之前要做好店铺的装修工作突出活动的主题将主促商品美化好。

2、营销做好店铺商品的关联营销搭配好推荐套餐例如外套打底衫裤子等平时的促销手法也不能停如收藏有礼满就送好评送金关注送卷等。

3、选品活动商品要挑选具有优势的产品比如价格优势款式新颖质量过硬等。当然所有所售商品一定要有自信不要以次充好好的产品才会带来更多的回头客更多的好评更高的dsr评分更低的退换货率减少客服和库房的工作量降低运费成本。总之产品一定要物有所值。

4、备货活动中销量大的商品以及赠品备足货源包装耗材准备充分比如纸箱塑料袋快递面单胶带不干胶美工刀打印耗材等。

5、库存在活动开始前进行一次库房盘点工作做到账务相符即系统库存和实际库存相符避免出现超卖少卖现象。注意超卖

的后果很严重将严重影响顾客对本店的影响严重影响dsr的评分以及动态评分。

6、整理这里主要说库房货物整理货位货物摆放整齐备货存放位置明确这样出货效率准确率才会提高。

7、场地活动期间包裹会比平时多很多倍所以场地方面一定要提前规划好做到人员位置合理包裹整齐摆放有利于提高整体工作效率。

8、人员合理分配各部门的工作人员以及各部门之间的相互配合。告诉大家活动期间大家要调动自己的积极性在完成自己工作的同时去配合相关部门一起完成工作大家要拧成一股绳才能高效率的完成任务。管理人员要发挥好协调的工作。

9、培训特别是客服的培训活动量的巨大需要客服做好和客户之间的faq疑难解答。活动过程中每个客服的'旺旺需要面对几百、甚至上千顾客的问答做好顾客分流工作尽量让老客服多分担一些顾客提高工作效率这需要技术支持。

10、交接部门与部门之间的交接部门内部之间的交接库房和快递之间的交接都要做好。特别是库房和快递之间的交接一定要清清楚楚避免丢单落单现象这个很重要。

11、安全做好安全检查工作不需在关键时刻物业停电、停水灭火器是否可正常使用网络瘫痪系统崩溃等硬件设施的检查维修工作要做好。

12、饮食提前为大家定制好饭菜饭菜一定要比平时好犒劳辛苦劳作的兄弟姐妹们。这样大家工作起来更给力。

二、售中的跟进工作活动进行中最忙最亲苦的要数客服和库房的兄弟姐妹们了各部门负责人这个时候要配合、协调好他们的工作加上之前的准备工作已经做得很到位售中的时候鼓

舞大家的士气是最重要的。最好在配备一个勤务员专门为客服和库房的员工服务比如端茶倒水、分配饮食等细微工作好让他们专心做事。

三、售后的服务工作货物发出后接踵来而的就是客户反馈这个时候客服人员要做好心理准备耐心细心的解答客户所遇到的任何问题神经不能有半点松弛不要以为接了单就没事了处理好客户的问题会减少不必要的退换货。将客户退换货的问题标示清晰方便库房分拣。库房统计退换货的商品将残次品上报给采购部门及时进行处理。