

中秋淘宝活动方案(大全8篇)

项目策划需要具备一定的市场分析和规划能力，以及良好的沟通和协调能力。游戏策划是一门有挑战性和创造性的工作，希望大家能够乐在其中。

中秋淘宝活动方案篇一

五、活动内容

“情系中秋，礼表爱意”特惠活动

- 1、满100送10元钱的优惠券，可以用这10元券在小店进行消费。
- 2、一次购物满100加2元送项链，购物满200加5元送丝巾。
- 3、购物满150元钱免费送货，赠送免费的精美礼品盒。
- 4、只要是本店会员，都可以通过在本店购物积分，然后找积分换为我所卖的产品。
- 5、购满300元可以赠送假日购物券，节假日购物积分双倍。
- 6、活动期间，凡是情侣顾客，获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

六、活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前2天；中秋后1天；

2、宣传手段：

a□qq群b□博客、发帖c□旺旺群。

中秋淘宝活动方案篇二

一、促销方法：

- 1、利用打折进行促销
- 2、免费礼物满就送
- 3、积分换购或积分抵现金
- 4、加价购
- 5、满就减
- 6、买就赠

这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三、促销前工作：

- 1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。

促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。

顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案介绍

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额（10）即送免费礼物一个（国徽一枚）。

2、积分换购或积分抵现金

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。

如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。

这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折

凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的`都可以“您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要

花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。

人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在中秋节十月一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。

机会不容错过。百元大奖等着你哟!!!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

中秋淘宝活动方案篇三

一、活动目的

2、提升网店浏览量，吸纳新客源；

3、打造网店的.信誉度，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：情系中秋，礼表爱意

三、活动时间

8月14日-----9月15日(中秋节)

四、活动对象

针对20—30岁的女性顾客。

五、活动内容

“情系中秋，礼表爱意”特惠活动

- 1、满100送10元钱的优惠券，可以用这10元券在小店进行消费。
- 2、一次购物满100加2元送项链，购物满200加5元送丝巾。
- 3、购物满150元钱免费送货，赠送免费的精美礼品盒，
- 4只要是本店会员，都可以通过在本店购物积分，然后找积分换为我所卖的产品。
- 5、购满300元可以赠送假日购物券，节假日购物积分双倍。
- 6、活动期间，凡是情侣顾客，获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品。

六、活动宣传：

1、宣传重点时间：活动前2天；中秋后1天；

2、宣传手段：

a□qq群b□博客、发帖c□旺旺群.

更多

中秋淘宝活动方案篇四

一、商品绑定：

买a送b[]例如，买一个牙膏，送一个牙刷，或买2个牙膏，出一个的钱。

买a[]b半价：例如，买一件裙子，再买个包的话，包就半价出售。

买m个，送n个：例如，买2000个喜糖盒，送50个。

买a[]加m元送b[]例如，买了个150元的.摄像头，加38元送个80元的u盘。

二、打折促销：最常见，最普通的一种，如果漫无目的地打折，就没什么新意，也就不能吸引顾客了。

限期折：节假日/店铺周年纪念日。例如，七夕临近，鲜花礼品可以趁机促销喽。

名次折：达到某个要求的名额。例如，前10名八折优惠，或第100位顾客五折优惠。

会员折：开发新顾客比维护老顾客难上加难，老顾客一定要守护住，会员优惠不可少。

三、包运费：满m件，包平邮/快递：例如，三件包江浙沪快递，四件包外省平邮。

满m元，包平邮/快递：例如，够满58元包平邮，满99元包快递。

四、特价处理(亏本只为赚信誉而已)：

一元特价奉送。

本钱特价奉送。

淘宝促销活动方案

五、返还现金：满m元，返还n元。例如：满200，返30；满500，返60。

六、拍卖：

一元拍，荷兰拍。不是故意把底价和加价幅度定很高的诚信卖家，基本亏的多，不过，就当花钱买信誉拉！

七、团购：

同一宝贝的n件一起销售，薄利多销之。我的级别不够，还不能参加，不过传说此举在短时间内增加信誉值非常奏效！（注：3心可以开始有“团购”功能，听说每周/每天发放一些，所以不是到了3心就立刻可以“团购”了）

八、20元“抵”券：设置促销(淘宝自带功能)□a□注册支付宝的新用户会得到一张淘宝送的“抵”券□b□支付宝交易额达到50元的，在一个月內可以“抢”到一张“抵”券。

注意，“抵”券是有期限的，15天，所以这就意味着有券的会员要在期限内尽快将券花出去，于是搜索时先搜带“抵”的宝贝。那么我们能得到什么启示呢？对啦，设置促销呗，让利与顾客，提高被搜到的几率，而且顾客是“有备而搜”，成交几率也会大大增加哦。薄利多销，快速增加信誉值，值了！

九、会员制度：

淘宝自带功能：会员折扣可以在交易中自动打折。因为我的店铺还未使用会员制度，所以具体操作我也不会，但是我败过很多东西哦，买家经验还算丰富，于是败的过程中遇到过很多有会员制的店铺。

比如：累计消费500元，为普通会员，享受全部宝贝9.5折；累计消费1000元，升级为高级会员，享受所有宝贝8.5折；累计消费2000元，成为终生vip会员，享受7.5折优惠！

十、赠送红包：

支付宝的功能：在支付宝账户里冻结一部分钱，作为红包资金送给顾客。比如，您要发送5元的红包给10个顾客，那么您账户里的50元现金将被冻结。收到红包的顾客会有5元类似于“抵”券的红包，但是这个5元只能在您的店铺里使用，而且也是有期限的。如果她购买了100元的东西，使用了5元红包，就只要支付95给您就好了。这红包的钱，也是您让利给顾客的。要是顾客在期限内没有使用红包，被冻结的资金会自动解冻。

中秋淘宝活动方案篇五

一、促销方法：

- 1、利用打折进行促销
- 2、免费礼物满就送
- 3、积分换购或积分抵现金
- 4、加价购
- 5、满就减

6、买就赠

这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：

利用节日客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三、促销前工作：

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响店铺的信誉。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案简介

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额（比如100元）即送免费礼物一个（如儿童电子表一个）

2、积分换购或积分抵现金

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折

凡是在节日当天到我店铺买东西的都可以“您只要花50元就可以买到我们店里价值100元的商品”或者“您只要花50元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。只有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。

人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给100元的宝贝打个5折，那买家感觉这个宝贝就是值50元，那他的质量估计也就是50的质量。但是你把打折改成“花50元就可以带走价值100元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是100元，但是我只要花50元就得到了，他的质量品质还是100元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一套衣服加点金额可以低价买取儿童表等装备。

5、满就减

凡是在节日期间购买我店铺东西满100元我们就给你减10元，满30元就减5元。

6、买就赠

节日凡是在我店铺购买指定商品即赠超值物品。

7、抽奖

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在节日期间凡是在我店铺购买过宝贝的买家都可以参加一次抽奖诶。机会不容错过，百元大奖等着你诶！再者就是发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息；还可以多建友情链接，特别是那些浏览量特别大的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的店铺；三是巧用搜索，建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如节日促销，节日特价等。

中秋淘宝活动方案篇六

【店铺基本情况】

(1) 店铺介绍：

(2) 店铺情况：

店铺年前日营业额一直在一万以上。但是3月份后因为店铺出现了些小状况一直处于下滑的状态，下滑到现在的1500左右的日营业额。下面可以看的出来3~4月的一个差距。而3月是完完全全是靠自然流量的。4月份还开通了直通车，但是效果一直不是很好。

3月份店铺经营情况：

4月份店铺经营情况：

3月份以前的时候整个店铺的销量完完全全是靠一个奶酪包的商品。但是在3月底整个店铺数据开始在暴跌。我把4个包邮的一个宝贝链接改成一个一个单卖加邮费。后续暴跌的时候因为着急多次修改标题，造成店铺整体数据下滑。发现问题后马上把一切回归以前的样子，但是效果并不大。店铺转化率不错，但是缺少流量。

目前店铺申请的企业店铺金牌卖家这期也成功通过，618大促活动即将到来，为了更快速把店铺流量和营业额提升上来，除了使用各种推广手段之外，我抓住年中大促这个大型活动，提前做好活动策划和店铺预热安排，让店铺曝光，引爆店铺流量！

下面是我针对6中大促给店铺做的店铺活动方案：

一、活动时间：6.7-12(活动准备)6.12-6.17(预热)6.18(活动当天)

二、大促活动内容策划

1. 收藏店铺有礼(五元优惠券)

2. 加入购物车有礼(五元优惠券)

3. 买满包邮(满80包邮)

4. 满减活动：

满100元减10

满200元减25

满300元减50

(提前模拟，确保在活动当天，几种优惠之前不会有冲突)

三、年中大促618之前的准备：

1. 美工配合(6月1号~6月12号之前必须准备好)

a. 预热页面(突出618活动折扣)

b. 大促页面(突出活动优惠，仅此一天。)

c. 大促后首页(突出卖点，制造出“抢购”的气氛)

d. 宝贝详情优化(把优惠券加入宝贝详情，突出宝贝优惠，添加套餐)

e. 钻展图(突出活动优惠，和产品的特点)

f. 大促售罄图

2. 运营配合

a. 标题优化，在6月份之前对店铺做诊断。把每一个有问题的地方解决。

b. 在618之前通过报活动，淘客，直通，麻吉引流，活动曝光。

c. 微淘：

无线端更加适合与消费者去互动。通过微淘插件实现互动功能，比如收藏有礼，导购服务通知，大促款投票预热等。最好有一点神秘感把活动一步步揭开，给买家留一个神秘感。

d.会员专属活动:

作为距离大促最近的一个关键时期，会员的唤醒以及互动是非常重要的事情。这个时候可以借助重点客户电话定向发放会员特权实现客户关怀、短信提醒大促及特惠信息等等。

活动期间在无线页面加入无线会员卡的领取入口。尽量将新客户沉淀下来。

可以增加部分会员专享活动，会员在活动当天可以享受双重优惠。

e.直通车

在活动前两周把直通车上好，把点击率做好。出高价底折扣，快速降低ppc□以最有效的时间来获取最大的收益。

f.钻展

提前上好创意图片，挑选流量大的展示位，拉新为主降低老顾客投放力度。增加种子店铺抢夺流量。掌控好时间截点(凌晨0点上午8点下午15点晚上22点)，注意随时关注点击率、投资回报等数据，时时调整优化策略。

四、活动维护

1. 618当天

a.当天重点关注直通车和店铺的成交情况。看流量与转化情况,优化直通车,加大有效流量争取更多客户。提前充值直通车以防单天直通车推广经费不足，活动期间流量是最重要的，有了流量，活动也算成功了一半了。

b.一般过完当天0点之后的高峰期，就是下午的第二高峰。再

就是晚上的转化高峰。这几段高峰期需要重点关注。

c.为了避免系统的不稳定或销售效果非常不理想或人为过错影响店铺正常运营，要安全相关岗位负责人24小时轮班。

e.客户下单半个小时内通过旺旺和短信进行实时催付。

2. 活动过后：

b.发货上尽快发货，提高买家的满意度。售后问题要处理好，维护好客户。

中秋淘宝活动方案篇七

一、促销方法：

1、利用打折进行促销

2、免费礼物满就送

3、积分换购或积分抵现金

4、加价购

5、满就减

6、买就赠

这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：

节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三、促销前工作：

打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题

目，公告□qq,博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案介绍

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金

呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折

商品“或者”您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品“。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。

人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

个商品的`价值还是5元，但是我只要花

2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价购买头饰类等装备。

5、满就减

凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠

中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。

7、抽奖

以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟!!!

再者就是一发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息；二是多建友情链接，特别是那些浏览量特别大

的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的店铺；三是巧用搜索，建议店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如国庆促销，国庆特价。

团聚购划算-----淘宝中秋主题活动策划

主题：团聚购划算

活动时间：9月8日--9月11日

活动文案：中秋节这一天人们都要吃月饼以示“团圆”。团聚是这一天中华民族共同的心愿。

活动安排：中秋8重好礼

第一重一元秒杀

1款商品每天上午8点晚上20点进行1元秒杀

第二重全场包邮

活动期间，全场满150元包邮，港澳台及海外地区不在包邮范围。（默认快递：圆通，申通）

第三重五折秒杀

（建议这里出现的产品，是原价100多的，折扣后几十元的产品。是作为给顾客尝试的产品）

第四重满送

购物满200元，即送20元优惠券

购物满300元，即送40元优惠券

购物满500元，即送80元优惠券

下次即可使用

第五重新店特惠

甩货产品买一送二(送的产品，可以由指定产品区中任意挑选)

第六重中秋免单

特定产品第一件原价第二件5折第三瓶免单!

第七重好评返现

只要给予好评，并留言30字以上好评，进行“跟随购”的顾客，切图给客服确认后，可以获得支付宝现金支付5元的返现。

第八重团圆照评选

谁和家人最亲热，来拍一张亲热的全家福吧!

笑的最开心的，经过群众评选后，可以免费活动价值500元的超值大礼哦!

中秋淘宝活动方案篇八

活动时间：9月8日——9月11日

活动文案：中秋节这一天人们都要吃月饼以示“团圆”。团聚是这一天中华民族共同的心愿。

活动安排：中秋8重好礼

1款商品每天上午8点晚上20点进行1元秒杀。

活动期间，全场满150元包邮，港澳台及海外地区不在包邮范围。(默认快递：圆通，申通)

(建议这里出现的产品，是原价100多的，折扣后几十元的产品。是作为给顾客尝试的产品)

购物满200元，即送20元优惠券

购物满300元，即送40元优惠券

购物满500元，即送80元优惠券

下次即可使用。

甩货产品买一送二(送的产品，可以由指定产品区中任意挑选)

特定产品第一件原价第二件5折第三瓶免单!

只要给予好评，并留言30字以上好评，进行“跟随购”的顾客，切图给客服确认后，可以获得支付宝现金支付5元的返现。

谁和家人最亲热，来拍一张亲热的全家福吧!

笑的最开心的，经过群众评选后，可以免费活动价值500元的超值大礼哦!