

2023年店铺双十二活动策划方案(大全12篇)

调研方案是一个系统性的研究计划，用于收集并分析相关数据。针对员工工作积极性不高的问题，建立奖惩机制，激励员工的工作动力。

店铺双十二活动策划方案篇一

一年一度的双十一促销活动过后，的双十二装修促销活动也悄然临近了。若您错过了双十一，双十二记得找回来哦!对于装修公司来说，乘此次契机，也可以好好想想双十二的装修活动主题策划方案。本期，我们双十二装修活动主题方案策划注意事项，供您策划活动用。

家庭装修是一项系统工程，传统家装与建材是分开的，消费者在选择装修公司后，还要马不停蹄奔走于各大建材卖场，造成精力和财力的浪费。因此，业主渴望找到集家装、建材、软装一条龙的模式，且这种趋势越来越强烈。装修公司利用双十二装修促销活动契机，可以满足业主这一需求，从设计、装修、建材、室内配套设备等一条龙的服务、一站式解决业主的一系列需求，这样每个业主就不用再装修期间东奔西跑了，轻松解决家装事项。这样做可以扩大装修公司的市场占有率，有效提高市场利润增长，通过对目标市场的周密调查，可更好地服务百姓，事项经济效益和社会效益双赢的目的。

双十二活动在即，可借由某些楼盘交房之际，诚邀知名楼盘、精品建材(油漆、卫浴、陶瓷、地板、灯具、床上用品等)、家具进行集体展销，利用媒体做形象展示，促销活动互动;还可成立品牌联盟，相互拉动，相互推销产品，利用整体优势，让消费者得到实惠及方便，拉动销售、抢占市场。

对于刚接触策划的业内朋友，可能活动策划方案很难达到预

期效果，甚至一些从事多年策划的人员，有时候也难免犯错。因此，小编整理了部分双十二活动主题方案策划的注意事项，供您借鉴：

1. 在策划双十二装修活动时，需要根据装修公司本身实际问题(公司活动时间、地点、预期投入及费用等)和市场情况(竞争对手当前广告行为分析、目标业主群体分析、消费者心理分析、产品特点分析等)做出准确的判断;经过swot分析之后，扬长避短提取最重要的值得推广的一个活动主题，把最想传达的信息最充分地传达给目标业主，吸引业主关注，且是容易记住您所表达的信息。

2. 在确定双十二装修活动主题之后，目标群里也接受了索要传达的信息后，就是要直接说明利益点了，可直接告诉消费者您的优惠数量等引人注目的卖点，目标客户群里在接触直接利益信息之后引起合作冲动后，就会形成交易了。

3. 双十二装修活动主题要精简，很多策划文案在活动策划时，都希望执行很多活动，认为丰富多彩的活动最能吸引人眼球，其实不然，这样容易造成主次不分，很难达到预期效果，看热闹的多，实际交易的少;若在一次策划中，加入太多活动，投入更多的人力、物力、财力，直接导致活动成本增加，也易导致操作人员执行不力，最终导致活动失败，得不偿失。

4. 策划人员注意变换思维，改变活动策划风格。装修公司在策划双十二活动时，若利用原有的模式，同样的壳子，若是统一客户三番五次看到同样的策划活动，心理上很容易产生一种不信任的态度，这就有可能影响创意的表现。

店铺双十二活动策划方案篇二

刚刚过去的双11，马上即将来临的双十二，那么我们如何提前策划好双十二呢？接下来我们就来看看双十二的活动策划

方案□

活动时间：12月7日到12月15日 主题：这次活动主要以满减、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

提纲： 一、售前的准备工作 二、售中的跟进工作 三、售后的服务工作

(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。

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。

店铺双十二活动策划方案篇三

12月7日到12月15日

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。

□XXXXXX

(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。

店铺双十二活动策划方案篇四

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。

店铺双十二活动策划方案篇五

一、策划书名称：

xx店双十二营销策划书

二、活动背景：

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。

由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的

双十二，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

三、活动目的和意义：

在双十二电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十二期间得到良好的提升。

四、活动内容：

1、店面的装修与整体感觉：对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满双十二大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3) 节后：体现“双十二过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十二带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1) 直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3)两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4)满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5)搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

3、客服：

双十二期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里最好加上双十二大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

更多热门文章推荐：

1. 商家双十二活动策划方案

2. 天猫双十二店铺活动策划方案

3. 店铺双十二活动策划方案
4. 双十二实体店活动方案
5. 淘宝店铺双十二活动策划方案三篇
6. 淘宝店铺双十二活动策划方案三篇(2)
7. 服装店双十二促销活动方案
8. 2015双十二店铺装修方案
9. 淘宝双十二活动策划方案
10. 双十二汽车促销活动方案

店铺双十二活动策划方案篇六

- 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。

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。

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2011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、2011淘宝全民疯抢 终极狂欢

三、活动卖点

1. 2011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。

店铺双十二活动策划方案篇七

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活动的主题。

一、售前的准备工作

二、售中的跟进工作

三、售后的服务工作

1、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。

2、营销：做好店铺商品的关联营销，搭配好推荐套餐，例如：睡袋+枕头+奶瓶等，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、个别已经最低折扣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，进行一次宝贝数量盘点工作，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、人员：合理分配小组各个人员，做好当前岗位职能。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，去配合小组其他成员一起完成工作，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：特别是负责客服的小组成员培训，如果当天活动量大，就需要负责客服的组员提前做好和客户之间的faq(疑难解答)。活动过程中，每个客服的旺旺需要面许多顾客的问答，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：各个组员之间的交接，特别是负责发货的组员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，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。

1、2016年最后一次大型促销活动，促销力度不低于双十一！

2、全场五折封顶！包邮！

3、江浙沪24小时到货；与多家物流合作，江浙沪24小时能到。7天无理由退货！

4、双十二正式开始前，进店收藏宝贝，有礼想送！（红包）

5、进店有礼。进店就送红包，大礼拿不停。（3元红包满98元使用，5元红包满198使用，10元红包满。。。）

6、全场买多少，送多少！（送优惠券，彩票！流量！或者送红包，）

7、全场各种秒杀，抽奖，抢拍（秒杀产品各个爆款一件即可，调动积极性，抽奖奖品主要是优惠券，代金券，或者一些价格便宜的小礼品）

活动进行中，最忙最辛苦的要数负责客服和发货的组员了，各组员这个时候要配合、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，方便上报。

店铺双十二活动策划方案篇八

策划方案，是策划成果的表现形态，通常以文字或图文为载体。策划方案起端于提案者的初始念头，终结于方案实施者的手头参考，其目的是将策划思路与内容客观地、清晰地、生动地呈现出来，并高效地指导实践行动。以下是由本站为大家整理的2017年双十二活动策划方案范文材料，希望对你有所帮助。

一、售前的准备工作 二、售中的跟进工作 三、售后的服务工作

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。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2017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。

店铺双十二活动策划方案篇九

一、促销活动的目的：

现在学校招生市场情况如何?开展这次活动得目得是什么?我们是是处理积压库存?是提高成交数量?是打击竞争对手或者降低竞争对手对我们的压力?是因为校区又有某种新课程开设?还是为了进一步提升学校品牌认知度?只有目的明确，才能使活动进行的紧凑更有预期效果。基本机构都是为招生而来设计。

二、确定促销活动对象：

此次促销活动的'目标客户群体，我们针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在什么范围内或者什么地域内?哪些人是促销得主要客户?哪些人是促销得次要客户?这些选择都会与我们最后活动的效果有直接关系，影响到我们最后销量是怎么样的。

三、促销活动的办法：

在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动办法

2、包装活动

降价?打折?礼券?赠品?抽奖?演示促销?服务促销?消费信用?还是其它的某种促销工具?选择什么样的促销办法，要考虑到促销活动的目的、行业内竞争的形势和行业内环境以及促销的预算费用并如何去分配各种资源。

在确定了办法之后要尽可能做的生活化艺术化，淡化促销的商业性，使活动更贴近消费者，更能去打动消费者。比如借一些慈善行动来实现我们的促销目的。

个人认为这一部分是整个促销活动策划方案的核心部分，应该要新要准要狠，使活动具有感染力与震撼力。

四、确定活动的方式：

这一部分主要是研究确定活动开展的具体方式。这时我们要考虑上各种社会关系以及方方面面。

1、确定伙伴：拉上政府做力量后盾，还是携手一些知名媒体造势，是厂家独自进行，还是和下面的代理商经销商联手?或是与业内其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，这样有助于

借势和造势;和经销商或其它厂家联合可以更多的整合资源,降低成本以及风险。

2、确定刺激程度:要使促销取得成功,必须要使活动具有刺激力,能刺激消费者的购买欲望。刺激程度越大,促进销售的反应也越大。因此必须要根据促销实践进行汇总分析和总结,并结合当前的客观市场环境确定适当的刺激程度和相应得费用投入。

店铺双十二活动策划方案篇十

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。

活动时间:12月12日

活动方式:

1. 淘金币:挑选10款产品(顾家支持)上淘金币活动
2. 聚划算:挑选3款产品(顾家支持)上聚划算活动

淘宝双十二活动策划

1. 好评送消费券
2. 收藏拿双十二红包
3. 关注有好礼

活动规则:(1)消费券只限购买原价商品;(2)聚划算商品不参加双十二活动。

1. 直通车引流
2. 店铺活动通告
3. 宝贝描述通告
4. 帮派社区宣传
5. 旺旺签名活动预告
6. 淘客联盟

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前x名+售后x名+客审x名(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保公司网络;检查促销软件设置。快捷短语和自动 回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

(2)根据预期销售规模，做好双11大促活动主要销售商品库存的提前备 货。务必于 活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3)检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4)务必于双11活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活

动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入到ops中。

(4) 按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5) 物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

(2) 快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双11大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3) 本次双十二活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

在双十二活动前夕，我们可以参加一折网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。

预热：时间：12月5日至12月10日

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，微淘活动推广海报，钻展图片，直通车图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

1. 收藏领券
2. 签到领彩票淘宝双十二活动策划
3. 多买多优惠

4. 买就送，买10件以上送神秘礼品

3. 活动推广：

1. 直通车引流

2. 店铺活动通告

3. 宝贝描述通告

4. 帮派社区宣传

5. 旺旺签名活动预告

6. 淘客联盟

7. 免费试用

三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前+售后(负责订单审核和打印) 确保电脑配置;确保公司网络;检查促销软件设置。快捷短语和自动 回复(提前准备、包含促销、尽量少用)

仓库：确保库存准确，避免缺货。 准备好打印机及相关材料和打包用的材料。 准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

四、库存准备

行备货

(2) 根据预期销售规模，做好双12大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3) 务必于双12活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据100%录入电脑中。

(4) 按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量

(5) 物料要针对可能出现的最大流量和包裹数去计算

(2) 快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材(色带、墨盒)准备，为提升打单环节的速度，不建议双12大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3) 本次双十二活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有北、上、广、深、杭的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

(1) 直接打折：原价78元，现价7折55元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格最高的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了

差不多7折的优惠。

(3) 礼盒包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5) 满38元包邮：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任几件宝贝价总价格超过38元就免邮费，偏远地区除外。类似这种方式就是以价格低的带动价格高的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是最受消费者欢迎的。

店铺双十二活动策划方案篇十一

活动内容：

一、全场满就减

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折！

二、o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢

1、十万抵用券免费疯抢！大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折！

活动细则：

1) __月x日至__日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择__个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2) 每人每个品牌仅限领取__张。

3) 双__当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减__元，__元、__元优惠。

4) 单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

活动细则：

__月x日至__日，每天__款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

三、品类营销亮点出击

双__作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1) 保湿膏霜类

2) 补水乳液类

3) 原液/精华液类

4) 彩妆类

四、vip营销情感攻势

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、 双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在__甜心饮品获得指定热饮一杯。（异业联盟，无费用）

2、 双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至__游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上

1、 双11，脱光马上走起！

1) 免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2) 单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手！

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、 双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满__元即可以获得__电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：__月__日

活动地点：__电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20__年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来__化妆品店=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。