# 2024年电商节活动策划方案(精选10篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-07-29

*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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家...*

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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**电商节活动策划方案篇一**

随着春节、情人节的慢慢淡去，本地餐饮业也开始慢慢降温，三八女神节的脚步越来越近了，酒店、餐饮行业借助女性节日文化特点，利用节日营销，与顾客产生感情共鸣来完成促销是必不可少的`。

一、活动时间：3月8日

二、活动内容：

餐饮部：推出绿色健康消费。

1、3月8日，当天在酒店消费的女性顾客每桌均可免费赠送一壶美容养颜饮料(核桃花生汁、玉米汁等等)。每位到店女性顾客均赠送康乃馨鲜花一支。

2、3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在酒店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)，3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

3、3月8日，当天在消费的女士团体，消费满1000元以上，可享受8折优惠。

4、凡当日消费的女性客户可享受抽奖活动一次,中奖率100%.(小礼品类)

5、凡当日消费的女性客人可在餐厅享受9折，并免费赠送精品水果盘一份。

厨房部：制作适合女性顾客的绿色健康、具有美容功效的菜品菜单。

——自年3月3日起至年3月10日，凡来酒店消费的女性顾客，皆赠送特制菜品一份。(“木瓜汤”“芦荟养颜粥”等养颜方面的菜肴)

**电商节活动策划方案篇二**

活动重点：

体验购年货的快乐。

活动难点：

用8元钱购买年货。

材料与环境的创设：

收集各种食品包装袋、五元、二元、一元面值若干、购物篮、布置好超市、新年音乐

设计思路：

新的一年即将来临，孩子们感受到了环境的变化，感受到了新年喜气洋洋的气氛。在庆元旦活动中，孩子们为自己过新年要长大一岁而兴奋，并感受了节日快乐的气氛。

记得有一天一大早，我到班级，说起现在已经是十二月份了，有孩子马上说：“老师，我还知道再过几天就要过年了。”他的话刚说完孩子们就接着他的话题谈论开了，有孩子说：“过年时我又可以穿新衣服了。”有孩子说：“过年的时候，我上街时还看到很多很多的灯呢！”有孩子说：“我还看见许多人在大街上跳过舞呢！”……其实孩子们所讲的过年是春节，春节是我们中华民族最隆重、最重视、最传统节日，举国上下，喜气洋洋，到处都在为迎接新年做准备。包括购买年货。

二期课改理念指引下的学习活动要关注活动过程，创造条件让幼儿通过直接体验来学习，本次活动我想幼儿通过尝试购年货，进一步激起幼儿对过新年的期盼，并借助本次活动让幼儿用八元前钱购买两件年货，从而也起到复习8的加法。购物完成后，幼儿能大胆表述自己购买年货的意图，使孩子获得互动交流的乐趣，提高幼儿语言表达能力。

活动过程：

一、引出话题

再过一个多月将要过我们中国人民最重视、最隆重、最热闹的传统节日，是什么节日？

二、出示ppt，引起幼儿讨论

1、春节到了看看我们的爸爸、妈妈们在忙什么呢？

2、小结：买新年里需要的东西叫做“买年货”，购买年货是我们中国人过春节的习俗。

2、你想不想也学学爸爸妈妈买年货？

三、幼儿购年货

幼儿手提购物篮进超市购年货，师适时指导

四、介绍自己所购的年货

1、自由交流自己所购的年货。

2、请个别幼儿交流买的年货

五、活动延伸：

**电商节活动策划方案篇三**

失去了双11，确实是很可惜，可是还有即将来临的双十二，所以我们可以准备大干特干了，立志要在这场战斗中杀出个好成绩。以下是小编整理的双十二电商活动策划方案，欢迎阅读！

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。

10w， 500单

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：活动商品一定要挑选一些具有优势的产品，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。详情请见选款文档。

2、营销：做好店铺商品的关联营销，搭配好一些推荐套餐，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。

**电商节活动策划方案篇四**

为迎接双十一，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了2688商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值的我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

销售情况

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到4000元的存货。活动中飞科剃须刀,温碧泉的套盒,冬季的自发热用品都销售的不错.活动第一天的销售1723元，第二天销量达到3341元，是活动中销量最好的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了2585元。三天活动下来也有7649元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信2688的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大。

范文四：

一、工作内容:在双十一，我在cdd担任售前客服，在经过前期的培训，大概了解了天猫的规则，和客服人员需要注意的一些事项后。我们开始了自己的工作，主管人员把我们分成好几个小组，并且各自有相应的组长负责。我在第七组，组员有8个，在一组当然是要互帮互组的，在分流时，有的客服接到的客户多，我们其他组员忙的过来也会相应的分担。我们主要的工作就是解答客户关于商品的各类信息，客户问的最多的就是尺码以及快递的问题，当然也不乏有刁钻的问题，这时就考验我们的耐心和忍耐力了。

二、心得体会：客服是服务人员，那就应该有顾客至上的理念。尊重顾客，尽量满足顾客的要求。我认为做客服是一次很好的锻炼，首先，作为客服要有亲切感，那么这就考验了我们的表达能力，说话方式要委婉亲切，这一点很重要。然后要有好的忍耐力，因为不乏有一些不讲理的顾客，这种时候就要有耐心，有好的忍耐力，保持作为客服的良好素质，不能顾客不讲理，我们就和顾客吵。最后，作为客服要有好的口才，用适当的语言向顾客讲解商品的优点，以便销售出更多的商品。

三、建议：因为之前也有过网上购物的经历，再加上这次客服的体验。我认为当好天猫客服要对每一位顾客购买的商品负责，保证顾客买到满意的商品，得到好的服务。让顾客有一个愉快的购物过程，我认为这是很重要的。

5月19日，阳光明媚，中和小学校园里彩旗飘飘，红旗招展;校园的各个角落充满了欢声笑语，欢快的旋律，处处洋溢着节日的喜庆气氛。中和小学”首届阿细原创歌曲比赛暨六一活动“隆重举行了，活动在欢乐的气氛中拉开了帷幕。郭校长首先向孩子们致以节日的问候，祝愿孩子们好好学习，快乐成长，并预祝本次活动圆满。

本次”首届阿细原创歌曲比赛暨六一活动\"主要分三大板块进行：一、各班选手独唱;二、各班合唱;三、文艺汇演。对独唱及合唱项目进行评委评分，评出一、二、三等奖进行表彰奖励。本次活动在校领导及全体师生的共同努力下，圆满结束，取得了丰硕的成果。为便于今后更好的开展工作，现就本次活动的一些做法及取得成果进行简单小结：

一、领导重视，精心组织。我校领导高度重视此次活动，认真制定了活动方案。并将筹备工作落实到班、个人，形成了人人参与的局面;二、对此次活动进行大力的宣传，积极争取社会各界对活动的支持与参与，并充分利用板报、标语的媒介，对本次活动进行宣传。

三、各班精心、及早的准备。在学校对本次活动提出方案以后，各班就积极地开展了准备活动。每周利用课外活动时间，对班级合唱、个人独唱进行练习、排练。正因为各班的精心准备使得本次活动，为观众献上了一场精彩的文艺盛宴。

四、本次活动歌曲题材丰富，内容鲜明，有的歌颂了社会主义，歌颂了共产党，如二年级的独唱《在幸福生活中好好学习》;学前班独唱《扎扎松松来》歌颂了党委政府，歌颂了党委政府现在的好政策：孩子读书花钱少了，书费免了，生活补助费来了，营养餐来了;有的歌颂了人们对美好生活的热爱，对美好明天的向往……..。

五、本次活动弘扬了民族文化，传承了阿细风采。通过活动为观众献上了一场艺术大餐，丰富了学生的生活，陶冶了学生的情操，感受到了阿细文化的热情奔放，感受到了阿细文化的魅力。

六、存在的主要问题：1、活动的准备工作做得不够好，如开场时，音响出了问题，拖延了时间;2、活动的组织上存在漏洞;3、主持人的临场发挥不出来，整体素质有待提高。4、活动的人事安排不到位，有些活动项目没有安排专人负责等等。

**电商节活动策划方案篇五**

店家促销手段圣诞节是12月25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、圣诞节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。

1.圣诞节的活动策划方案

2.2024圣诞节公司活动策划方案精选六篇范本

3.2024圣诞节促销活动策划方案四篇策划书

**电商节活动策划方案篇六**

值此光棍节到来之际，我社团举办以“光棍节”为主题的社团活动，一方面想让小伙伴们体验大学的美好生活，感受“光棍节”的欢乐气氛；另一方面让小伙伴们交流感情，促进会员之间的了解，提高团队协作能力和凝聚力。

二、活动目的

增加本社团与其他社团之间的交流与联系；丰富小伙伴们的课余生活，让其体验大学的美好生活；增加小伙伴们之间的交流和了解，提高团队的协作能力和凝聚力，让小伙伴们在社团中得到应有的锻炼等。

三、活动对象

龙睛读书社全体成员及其他兄弟社团部分成员。

五、活动时间、地点

时间：11月11日

地点：教学楼a楼

六、活动前期准备

1、社团内部做好宣传工作，向会员们征求活动意见及建议

2、会长、部长合理分配任务

3、做好活动之前的材料、设备及道具的准备工作

4、做预案，确保活动的有序开展

七、主题

1、携手共度难关

2、情牵龙睛

3、同一个龙睛，同一个家

八、活动细节

活动一：

“携手共度难关”

活动说明：

小伙伴们男女之间两俩组合，记忆书名，男生或女生转十圈后，如果能准确说出书名，则不需惩罚，如果说出书名错误，则两人相互背靠背夹气球绕班级一圈，期间不允许气球掉落，否则从头开始。

实施步骤：

1、活动前准备好大量气球和需要记忆的书籍，供游戏时使用

2、做好活动中男女队员之间的分配，组建好挑战队伍（可以男女速配或抽签决定）

3、结束活动

活动二：

“情牵龙睛”活动说明：

光棍之夜，速配脱单。根据我社团的实际情况（女多男少）活动二实行相亲环节，但有所不同的是女生作为嘉宾，女生选取台上心仪的男生作为对象。男生也应争取女生能够选择自己，期间各部长也可帮助男生说服女嘉宾并且提问问题等。

实施步骤：

1、布置好相亲现场

2、安排好男女嘉宾，有序进行活动，并拍照留恋

3、现场观众提问，可以给与女嘉宾建议等

4、活动结束

活动三：

实施步骤：

1、集体合唱歌曲

2、唱歌的同时录制mv，并于班级里播放

3、活动结束

九、活动意义

让刚步入大学的小伙伴们体验了一个不一样的双十一，丰富了他们的课后生活，体验了大学生活的丰富多彩，同时，也加强了同学之间交流与了解，增进同学们之间的友谊，有利于增强社团内部的凝聚力，是社团更加团结，促进社团发展。

**电商节活动策划方案篇七**

活动目的：以七夕情人节为契机，密切公司与客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对公司的认同。

参加活动主题：20xx年七夕情人节活动心动party

活动内容：

1、拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的聪明魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，首先情侣或夫妻双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的夫妻双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得默契情人奖。

3、情侣（夫妻）游戏类：吸乒乓球表演赛（面向家庭）

主题：“吸引力”的秘密

所获项：吸引力奖

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运家庭四户，每户选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责用手拿好乒乓球，最后一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四户，获胜者均可获得吸引力奖。

4、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对屏幕，一人面对屏幕，面对屏幕者用动作表演屏幕所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的屏幕所展示的图片或文字，则视为违规；背对屏幕者说出屏幕所示内容，时间一分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

**电商节活动策划方案篇八**

1、把握520促销网店策划商机，并给予顾客新鲜感，刺激其消费欲望；

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、活动时间

20xx年5月10日(提前十天)——20xx年5月20日(5.20日结束)

三、活动主题：

我爱你，丝丝心动

四、活动对象

针对20、30岁的女性顾客。

五、活动内容

“我爱你，丝丝心动”特惠活动

买家真人秀，分享美丽赢好礼!

1，分享即有奖：上传宝贝试穿的真人图，写下内心的感受，秀出你的美腿来。(人人有奖)

2幸运降临奖(每月1名)3忠诚客户奖(年终1名)

六、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前2天；520后1天；

2、宣传手段：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，微信等等。

七、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。

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。

**电商节活动策划方案篇九**

一、活动宗旨：

坚持公平、公开、公正的组织原则， 通过自由和浪漫的活动形式，为青年男女择偶和选择爱情搭建平台。

二、活动主题：双十一寻梦缘，爱在

三、活动时间：

四、活动地点：xx公园内

五、参与对象：

在xx市内工作和生活，年满20周岁，热爱生活、品行端正、遵纪守法、具有正确的婚恋观、职业相对稳定的青年男女均可报名。

六、报名要求：

(1)每个参加相亲大会的人需提供2张2寸免冠彩照，并填写报名表。

(2)报名者需提供个人身份证、毕业证原件及复印件各2张。

(3)采取近到各社区居委会办公室报名，再汇总到居管办的报名方式。

七、相亲大会活动日程：

1、主持人介绍活动形式、内容及参加人员活动区域划分。

2、xx街道致辞。

3、文艺演出。

4、猜谜者到谜语区参与有奖竞猜、交友、设兑奖区。

5、公园西侧设相亲长廊。参与者可通过逛长廊方式，查阅信息，寻找意中人。

6、请相亲成功者上台发表爱情感言。

7、相亲成功者共同放飞爱心气球。

**电商节活动策划方案篇十**

一、活动时间：

3月7日至3月9日

二、活动主题：

飞龙与您共庆“三八”女神节

三、活动目的：

女性是商场的主流，抓住女神节举行促销活动，营造卖场气氛，推动商场销售。

四、活动内容：

（一）幸运大摸奖

1、在活动期间购物满38元，可现场摸奖，凡是摸到带有数字3或8的幸运号码， 可在本超市领取价值3.8元的精美礼品（或购物券）；如果摸到38两个数字顺序连在一起的幸运号码，赠送价值38元的购物券。每张小票最多只能摸3次。

2、操作：在38个乒乓球上分别标示1至38个数字，放入箱子内，()由顾客自己摸小 球，购物满38元可摸一次，一次摸一个小球，根据小球上得数字，现场领奖。

（二）节日双喜

今年38岁的女性朋友，或生日在3月8日的女性朋友，持本人身份证可以免费参加本超市幸运大摸奖活动。

五、企划部推荐商品：

促销思路：以非食为主—食品、生鲜为辅助

非食：纸品类/卫生巾/毛巾/洗发水/沐浴露/香皂/厨房用品/内衣等商品。

食品：积压商品作特价处理/女人保健品/保证3个畅销商品作特价。

生鲜：蔬菜/肉类/蛋类/干货/面点/面包/冷冻类/等商品。

六、活动人员安排：

前台课：安排一人开展摸奖活动。

防损课：安排一人开展摸奖活动。

财务部：安排一人督促摸奖活动进程。

营运部：负责安排活动dm海报发放；督促卖物特价商品布置。

企划部：活运气氛营造与布置，dm海报设计，活动道具落实。

业务部：3月1日前把特价促销商品表交企划部；3月6日摸奖活动奖品落实到位。

七、促销费用预算：

\_\_\_

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn