# 2024年电商活动策划书(优秀8篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-06-14

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。电商活动策划书篇一一、活动时间：3月7日至3月9日二、活动主题：飞龙与您共庆...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**电商活动策划书篇一**

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：

\_\_\_

**电商活动策划书篇二**

活动时间：

2024年12月1日——2024年12月3日

2024年12月3日活动弹跳一：第三届展销会 线上 专题品牌区

0元抢购

限量限价区

大牌折扣区

线下

电商体验区（ipad/3d试衣镜）

现场贵州特产免费试吃活动

现场互动游戏

活动细则：

线上

1、 专题品牌区

a) “家居建材”展示博览会商品1-2款；

b) 体现大品牌与电商的战略合作；

c) 优惠：交100抵300元，线下专用；

d) 通过订单截图到红华电商体验区领券，现场抵用。

2、 0元抢购

a) “家居建材”展示博览会商品每日2款，

3、 限量限价区

a) “家居建材”展示博览会商品4-8款；

a) 产品以展销会价格一致；

b) 可与优惠券同时使用购买，或者线上付款，线下取货有精美礼品赠送 线下

1、 电商体验区（ipad/3d试衣镜）

在活动区将设置电商体验区，同时配备4个ipad，现场体验浏览红华电子商

城的网站；

2、 现场特产免费试吃活动

现场划分特产免费试吃展示区；

商品以特色、进口食品、韩国小食品为主；

现场准备一次性餐盘和一次性牙签，产品名称桌牌；

不在采取现场销售，引流到网上商城购买；

3、现场互动游戏

增加现在的气氛和消费者逗留时间 谁是大赢家 a) 活动说明：

d) 获奖礼品：“家居建材”展示博览会提供的精美礼品 e) 所需物料：活动背景图、获奖登记表； 超级模仿秀 a) 活动说明：

活动弹跳二：商城开业 线上：活动延续

专题品牌区 0元抢购 限量限价区

开业盛宴限时秒杀

开业当天增加“开业盛宴限时秒杀”专题，分两个时段进行抢购，商品以大家电、小家电、食品、日用品主要。 抢购时间：

12月3日上午11:00 12月3日下午15:00

商品

线下：活动延续 电商体验区（ipad） 现场特产免费试吃活动 现场互动游戏

app下载赢大礼 前提条件：

在12月3日app能够使用各种智能手机（安卓系统、ios系统等），能够实现支付；

当天将抽取4名“红华电商app宝贝”将获得，200元的超市购物卡 活动时间：

12月3日11:00——16:00(开业当天开业典礼结束后活动开始) 12月3日14:00、16:00两次抽奖。

勇气大比拼（预案）

当app不能使用时，更换为该活动；

该活动是比拼参与者的肺活量与勇气，参与者将在规定时间内吹爆事先准

备好的气球，获得气球内纸条上对应的礼物； 活动为现场报名的方式开始；

根据现场报名的情况进行分组，每组决出一个第一名；

每组第一进行第二次比拼，决出最终的勇气高手，获得红华网上商城200

元的现金优惠券； 活动时间：

现场布置：

活动期间led屏幕混动展示活动期间线上线下的活动介绍：

费用预算

一、 软文：根据此次活动背景，活动主题，及主推机器从分享机器及元旦家庭温馨，亲

投放渠道：淘宝社区，帮派，社区，论坛，贴吧，知道，博客，空间等

电子商务部分工

由26号开始，记录推广链接，后期分析

媒体软文：提前曝光主推产品功能卖点，活动开始时发布活动信息文章

投放渠道：天极，太平洋

文案撰写与投放：罗董钿

投放时间太平洋27号，天极28号

（更换天极，太平洋广告条，视情况而定）

太平洋：950\*95，需做两张图做gif效果

天极：470\*90，

需做两张图做gif效果

广告图片采用活动图改版，突出活动优惠内容

（即时开始）

挑选原因：本次活动主推机型，并由相对不错销售记录及评价记录，可吸引淘宝客投放（挑选好时间把主推机器下架再重新上架，周期为七天，活动28日上线，21号当天调整，冲击自然搜索排名）

负责：罗董钿

时间：12月26日

三、 产品标题

a、 标题关键词优化：优惠信息+产品名称+类目+功能+优惠信息

b、 产品上下架时间：确定热门访问时间段，分出主推产品和优惠产品及热门产品于指

定时间内上架

负责：罗董钿

四、直通车

1. 关键字设定：

主词：数码摄像机 dv 摄像机（投放时间段：10点，13点，17点，三个时段挑选其中之一出价第一页）

d200： 数码摄像机 全高清//夜拍/ /触控屏/防抖/全高清/长焦/连拍/高速/防抖高清/特价/正品/打折（全时段投放）

d6： dv /红外/遥控/低价/1600w像素/智能/摄像暂停/电视直录/ /1080p/防抖/促销/家用/cmos/婚庆/低价/（全时段投放）

z16： 摄像机 /全高清/1080p/触控屏/防抖/监控/红外/遥控/定时拍摄/笑脸 /低价/自-拍/微距/预录/慢动作（全时段投放）

此次活动主推机器加上欧达，曝光主推机器

类目推广 ：

定向推广：定向和类目推广跟推广宝贝同步，只需勾选投放或不投放

出价明细看当天情况

（产品标题需与关键字重合）

负责人：罗董钿，27日设置完毕，28日上线

四、 短信通知：收集已成交客户资料，发送短信通知活动及提前享受优惠

28号当天发送，短信内容撰写：罗董钿

邮箱营销：制作活动推广静态页面发送给已有邮箱数据库

根据已有数据库用软件发送，图片使用活动广告图加以切图，切图：罗董钿

发送：小钱

五、 问答类推广：在一淘网和百度问答，做相关得问题回答推广

负责人：业浩

六、 即时通讯推广:建立旺旺群，将已成交客户及咨询客户拉进群里做活动推广及疑问

解答

负责人：林慧婷

七、 淘分享的，作用类似于淘宝客，任何人都能通过复制链接发送到微博等平台，成交

之后获得佣金，可用banner提示

购买淘分享软件

八、 各个分类页和宝贝详情页的促销信息展现，达到无论客户进入哪个页面都能看到此

次活动信息

修改尺寸，放入促销广告，负责人：小钱

九、 客户的主动推广（主动介绍此次活动）；

提醒客户回馈使用情况；

提醒客户做出好评并收藏店铺可获得相关奖励及优惠；

客户收货后提醒评分；（以上都可以先预设短语）

如有出现不满意情况要及时处理，保证评分及评论

负责：所有销售人员

十三、钻石展位（视情况决定是否投放）：钻石展位以展示次数收费，只需做到一点： 达到最高展示点击率，单纯的产品展示促销信息已经太泛滥了，让人点击的欲望不强（出去个别的），可以尝试下设下一个兴趣点，疑惑点如：单纯的红色背景，加上一句话：国家体育总局专用，任达华代言，筷子兄弟最爱，那是…..

简单明了，留下疑问，也宣传了品牌，尺寸300\*250

图片：罗董钿

费用：200，图片完成时间：26日，投放时间：28日

国家“十二五”规划提出，要坚持扩大内需战略，构建扩大内需长效机制，促进经济增长向依靠消费、投资、出口协调拉动转变。并指出应加快经济社会信息化，积极发展电子商务。为了响应国家促进消费拉动内需的政策，配合宜商名镇建设，积极发挥信息化城镇的优势，突破地域瓶颈的限制，构建社会经济发展新时期的现代商贸模式。xx市总工会将以广大职工群众为基础，在全市范围内全面开展电子商务技能系列活动，通过职工群众的积极参与和支持，为普及电子商务知识，推动经济社会信息化，营造良好的电子商务创业、经营、消费氛围，和形成具有xx市特色的电子商务文化而发挥积极的作用。

一、活动宗旨

普及电子商务知识，推广电子商务应用，丰富职工群众生活，提高信息化应用水平，培养发掘电子商务应用人才，帮助商贸企业创新发展模式，促进我镇电子商务事业的发展，鼓励科技创新，服务高水平崛起。

二、活动时间

2024年3月中旬—5月上旬

三、参加对象

1．xx市内的企业或商铺

2．在xx市工作的广大职工

3．年满18周岁对电子商务感兴趣并在xx市居住生活的居民

四、活动内容

分为电子商务知识普及、电子商务应用推广、电子商务竞赛三大部分。具体为：

1．《当今电子商务发展》专题讲座暨专家访谈

2．《淘宝网开店实战》培训暨xx市自主电子商务平台推介

3．电子商务应用竞赛

4．“我最喜爱的电子商务网站（网店）”评选

5．颁奖仪式

五、活动安排

1．2024年3月5日—3月15日：单位及个人报名

填写相应报名表

2．2024年3月18日：电子商务专题讲座、专家访谈、电子商务竞赛说明

邀请高校电子商务专家主讲、全体比赛选手和对电子商务有兴趣的人士参加

4．2024年3月26日：电子商务理论知识竞赛。电子商务应用竞赛选拔赛，全体个

人参赛选手参加，以理论试卷答题方式进行，选拔出成绩前10名的选手，晋级进入下一阶段的网络营销赛。“我最喜爱的电子商务网站（网店）”初选。由竞赛裁判组评选出前20名参赛单位的电子商务网站（网店），进入单位竞赛的第二轮。

5．2024年3月28日：电子商务网络营销竞赛。晋级选手淘宝网开设网店，网店所

售商品由竞赛组委会指定的赞助商按优惠价提供。

6．2024年4月2日：电子商务应用推广。向社会公布参赛单位的\'电子商务网站（网

店）网址，接受社会各界投票。向社会公布参赛选手网店的网址，动员全镇职工群众参与活动。

网站进行投票。

8．2024年4月26日：电子商务竞赛裁判组评选参赛选手作品，对参赛单位和参赛

个人选手，分别取前6名（一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名）。

9．2024年5月1日：举行电子商务活动颁奖仪式

六、电子商务竞赛说明

电子商务竞赛又分为单位参赛和个人参赛两类，单位参赛具体形式为：参赛单位提供本单位已有的电子商务网站（或网店），由大众通过短信或网站进行投票评选，大众评选结果与竞赛评审专家组的评判结果相结合，作为最终的比赛成绩进行名次评定。个人参赛具体形式为：参赛个人先参加理论知识竞赛，根据理论知识竞赛的成绩，筛选出部分成绩优秀者，进入实操技能竞赛，最后根据实操成绩评定名次。

店）进行评比初选，选出前二十名进入下一阶段。竞赛组委会向社会统一公布进入第二阶段比赛的二十个参赛单位的网站（网店）网址，社会各界通过短信方式或网站投票的方式，在指定的时间内对自己最喜欢的网站(网店)进行投票。截止投票后，竞赛评审专家组对参赛单位的网站（网店）进行评分。最后，将短信及网站投票结果与专家评审组的评分结果相结合作为比赛的最后成绩，评定比赛名次。

2.个人电子商务竞赛：电子商务应用竞赛，竞赛分2轮，第1轮为电子商务理论知识竞赛，第2轮为网络营销竞赛。

1）电子商务理论知识竞赛

理论竞赛“助理电子商务师—国家职业资格考试（三级）”的要求为基础，题型为单项选择题及多项选择题。内容包括：电子商务基础知识、网站建设、网络营销、电子交易、物流信息管理、网络采购、电子商务安全管理等理论知识，满分为100分，竞赛时间为60分钟。电子商务理论知识竞赛成绩公布后，由高到低排名，取前10名进入第2轮竞赛。

2）网络营销竞赛

在规定的时间内，参赛选手自行完成在“淘宝网”上进行用户注册、实名认证、开店、页面设计、商品登录、商品推广、商品销售等一系列网络营销操作（在竞赛期间的网店销售商品，由竞赛组委会指定的赞助商按优惠价提供，参赛选手参赛过程中的全部销售收入，全额返回给赞助商），网络营销为期一个月。

3）成绩评定方法

网络营销竞赛结束后，由比赛评审专家组根据以下标准进行评分，评分标准：

(1)可行性与实用性

(2)完整性与美观性

(3)创新性与先进性 30% 30% 15%

(4)工作量与实现难度 15%

(5)销售业绩及买家评价10%

七、奖项设置

个人电子商务应用竞赛、“我最喜爱的电子商务网站（网店）”评选分别取前6名，

获奖个人选手颁发荣誉证书和奖金，获奖单位颁发奖牌和奖金。其中：

个人电子商务竞赛：一等奖1名（奖金1000元）

二等奖2名（奖金800元）

三等奖3名（奖金500元）

我最喜爱的电子商务网站（网店）：

金奖1名（奖金2024元）

银奖2名（奖金1500元）

铜奖3名（奖金1000元）

八、活动宣传

通过xx市电视台及时发布比赛通知、报道活动情况，颁奖仪式。

九、比赛裁判

邀请xx学院、xx市电子城、基层工会干部、电子商务专业技术人员组成共13人的比赛评审专家小组，按照电子商务竞赛比赛规程的要求进行竞赛的裁判工作。

一、活动简介

1、活动名称：

第二届洞子口职业高级中学电子商务专业展示活动周暨 电子商务专业小商品展销活动

2、活动主题：

销售自我 经营人生

3、活动目的：

丰富富校园文化,为四十四中增添经济管理新元素,提供一个培养学生能力并发挥专业技能的平台。培养学生创新精神,激发学生创业品质,引导学生走向实践成才之路。

二、活动详情

1、活动时间：暂定为12月24日（周四）全天

2、活动地点：学校操场

3、活动对象：电子商务专业全体学生（8人为一小组）

4、举办单位：电子商务组全体成员

三、活动实施

（一）前期准备

宣传方式：

1、海报宣传：设计活动宣传海报，张贴在人流密集区（如食堂、教

学区和宣传栏）；

2、横幅宣传：在校内的各交通要道拉宣传横幅，巩固宣传；

3、传单宣传：在正式活动前，以发放商品传单形式在校内进行宣传；

4、网络宣传：利用学校的学生校园网对此活动进行网上宣传； 商品审核：

在活动开展前，对商品种类进行规定，对商品质量进行考核。对于不符合要求的组，进行整改并再次考核。

（二）活动流程

1、工作人员入场布置场地，安装音响设备。学生入场摆设商品和装饰摊位，最后由学校领导宣布展销会开幕。

2、请学校领导作为嘉宾参加校园小商品展销会。

3、邀请学生会或其他相关负责人提供摄影，收集相关图片，以作展销会后校园小商品博览会图片展。

5、校园小商品展览会闭幕，学生退场，工作人员点算公共物品，并归还校方，清理现场卫生。

（三）活动注意事项

1、请各自保护好自己的财务，如有遗失将不负责任赔偿。

2、在工作人员监督的过程中，如发现参加活动的学生组的物品出现质量等问题，将进行退场处理。

3、在小商品展销会期间工作人员要时刻控制好现场秩序。

4、参加校园小商品展销会的学生组必须公平买卖，不能产生恶劣的

不平等竞争。

5、咨询服务：将会在操场入口处设立小商品展销会服务站台，控制现场秩序，安全，场地卫生等工作，并提供现场咨询服务。

四、评分规则

（1）根据从展卖开始第一天到结束时各摊位学生所设摊位产品的销售量、销售额为标准。

（2）根据老师、客户的好评率为标准，即为客户服务的售后反馈情况。在开展商品展销会期间可在场地发问卷调查表，以调查商家满意度为主要对象，涉及服务态度、方式、渠道、理念等，以及参展商品的质量合格、价格合理，无假冒伪劣产品。各商家以摊位编号为调查摊位号，统计差评、中评和好评，好评率最高的商家为赢家。

（3）根据学生是否创新为标准，即对商铺的策划创意，对经营理念的创新，宣传方式创新等。

（4）根据学生撰写的各类策划方案的质量作为考核依据。

五、学校提供的帮助

物品 数量

个

个

张（1m\*1.8m） 横幅 3 桁架 1 喷绘展板 15

**电商活动策划书篇三**

主题：这次活动主要以满就减、满就送、满就抽奖等形式，主要突出圣诞节活动的主题。

目标：10w，500单

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。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)聚划算商品不参加圣诞节活动。

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圣诞节的预热推广及制定圣诞节的详细推广方案。

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。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。

**电商活动策划书篇四**

圣诞节马上就要来临了，作为电商商家的你如何才能趁此机会大搞促销呢?那就需要制定一份好的活动策划方案了，下面是本站小编为大家整理的：电商圣诞活动策划方案，欢迎大家参阅，更多资讯尽在策划书栏目!

电商圣诞活动策划方案(一)距离圣诞节越来越近，今年的圣诞节是史上流量最大、宣传最广的一次。那么多的流量，店铺要怎么去优化，才能在圣诞节活动当天抢到更多的流量，让店铺销量在圣诞节当天暴增。下文就来说说卖家如何优化圣诞节商品流量。

首先，报名成功圣诞节商品。圣诞节商品流量优化的第一步就是要成功报告圣诞节活动，报名成功圣诞节活动的商品将会在圣诞节主会场、分会场及主搜等7个地方展示，让店铺商品有更多的展示机会，就能给店铺商品带来更多的流量。

其次，圣诞节商品搜索排名优化提高流量。有经验的卖家都知道店铺大部分的流量都是来自于搜索入口，因此要优化圣诞节商品流量就可以从搜索入口开始，提升搜索排名是优化商品流量的重要途径。因为时间紧迫，想要快速的提高店铺搜索排名，最有效的方法是进行搜索试用，在店铺试用推广的基础上增加搜索的功效，让大量买家进行搜索下单，提高店铺商品搜索点击率、人气、销量等，进而快速提高店铺搜索排名。店铺商品通过搜索试用提高了搜索排名，排名提高了，流量自然就会增加，就达到了优化店铺圣诞节商品流量的目的。

再次，利用红包来优化商品流量。红包是今年圣诞节的一个重点的玩法，是卖家的一个重要的营销手段，也是买家最感兴趣的东西。因此我们卖家要懂得善加利用红包来优化店铺商品流量，用红包吸引买家进入店铺查看商品。店铺圣诞节的商品本身就有一定的折扣力度，如果再配合红包优惠，给予买家真正的实惠，让买家看到这些实惠后心动，心动之后进入店铺收藏商品或者把商品加入购物车，优化了店铺商品的流量。

最后，通过试用来优化店铺商品流量。因为网络上过多的打折、优惠券等活动，很多买家都已经对此种店铺促销手段麻木，而随着买家需求的不断提升，试用成为了当前买家关注人气偏高的活动。因此店铺圣诞节商品可以通过试用来优化其流量，通过发布试用活动来赚取人气。店铺拿少量的圣诞节商品用来发布免费试用活动，牺牲少量的商品成为来给店铺引流，把对店铺感兴趣的买家进入到店铺中，主动查看店铺商品详情，优化店铺商品流量。

优化圣诞节商品流量要从多个方面去努力，从报名到引流，再到推广，最好没一个步骤，就能提高店铺商品流量。

圣诞节电商活动策划方案(二)面对即将来临的圣诞节，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10日到12月25日

主题：这次活动主要以满就减、满就送、满就抽奖等形式，主要突出圣诞节活动的主题。

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

一、售前的准备工作

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。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)聚划算商品不参加圣诞节活动。

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圣诞节的预热推广及制定圣诞节的详细推广方案。

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。

电商圣诞活动策划方案（三）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。

**电商活动策划书篇五**

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：

**电商活动策划书篇六**

策划书

即对某个未来的活动或者事件进行策划，并展现给读者的文本；策划书写作。策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯。撰写策划书就是用现有的知识开发想象力，在可以得到的资源的现实中最可能最快的达到目标。下面就是小编整理的电商促销活动

策划方案

，一起来看一下吧。

“双11”购物狂欢节，已经成为中国，乃至世界范围内最具影响力的消费节日之一。而每一位商家，每一位消费者，才是这个舞台的真正主角。，我们将邀请更多品牌和实力商家共同参与，以您的独特方式，导演一场品质购物的狂欢盛典!

\*年的“双11”，张掖市本土商家也将积极响应，大力发展本土电子商务，以实现由传统行业到电子商务的转型，努力把电子商务培育成我市乃至我省经济发展的新增长点，推动我市特色产品、农副产品及文化旅游产品外销，促进我市特色优势产业发展。我市也将鼓励个体工商户、创业者投入电子商务领域，提供更多就业岗位的同时，大力培养电商人才，以实现大学生和失业人员的创业再就业。

\*年的“双11”，张掖万众商城也将在其中扮演着重要角色，作为由张掖市政府重点扶持的张掖本土最大的电子商务网购平台“万众商城”及小九城市wifi，将填补张掖本地网购狂欢节的空白，让张掖人真正体验在家门口网购的新时尚。

在“双11”到来之际，张掖市本土商家借此机会，将于11月11日举行“双十一张掖本土购物狂欢节”，狂欢节将打出“超优惠”、“真特价”、“免费送”等活动来引人关注，将电子商务理念深入人心，推动张掖电子商务的飞速发展。

主办方：张掖市商务局、张掖市人力资源与社会保障局

承办方：张掖市焱晶电子商务有限责任公司、张掖市瑞景科技有限责任公司

协办方：甘州电视台、甘州广播电台、张掖圈子、百度张掖吧、大漠户外、号角户外等。

\*年11月11日开幕

张掖市中心广场

一、宣传造势

新闻发布会

网络宣传、报纸、dm广告

汽车车贴巡街宣传

二、市场造势

打造张掖市首家电子商务创业孵化基地，免费开设电子商务创业培训班;免费为所有培训班商家建站并提供专业的运营指导、技术指导等全面周到的后续服务。

1、准备流程

活动展示平台：张掖万众商城、小九智慧城市wifi、微官网

商家报名时间：\*年10月27日08:30:00-\*年11月1日18:00:00

商家审核时间：\*年11月02日08:30:00-\*年11月6日18:00:00

活动启动时间：\*年11月11日00:00:00-\*年11月11日23:59:59

2、“双11”启动流程

\*年11月11日09:30主持人致

开场白

\*年11月11日09:40各局领导及活动方讲话致辞

\*年11月11日10:30狂欢节启动仪式

\*年11月11日10:40狂欢节正式开始

1、你来我就送。万众商城10万现金大回馈，只要来到现场的消费者，扫万众商城二维码即送现金红包。

2、折扣低到爆。现场商家均打出亏本折扣，只此一天，低到不能想，低到不敢想。

3、手机玩转“双11”。“双11”要上班?要出差?用不了电脑?没关系，有小九app，将“双11”装进手机。还可以手机免费开店，免费打电话，聊天搭讪。。。。赚钱社交两不误。神器出世，还不快来下载!

1、前期宣传准备

网络软文、报纸宣传文

汽车车贴宣传页内容、红包抵金券。

2、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。

商家大会时间：待定

3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

4、工作人员筹备

5、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏

音响设备、礼炮、启动仪式道具

红包印制、抵金券印制

拱门、拱门条幅

展架、商家展位

xx市公安局、保安公司

**电商活动策划书篇七**

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。

**电商活动策划书篇八**

双十一，不管是网购，还是实体店，都是是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。xxxx公司建议双十一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。继三四月销售低迷后，双十一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，双十一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

1、婚庆消费(婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类)

2、长假旅行消费(箱包旅行包、摄影器材、旅行用品)

3、近郊春游消费(饮料类、即食品类、休闲食品类、)(户外用品、运动用品、园艺用品)

4、家庭换季消费(夏凉家纺入季、厚暧家纺出季、防晒型化妆品入季)(夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品)

5、福利消费(夏季消夏用品团体福利消费)我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据双十一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

一、确定促销期间

双十一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以双十一的促销期间不益太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客双十一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在11月01日起至11月11日止为益。

二、确定促销目的

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升;二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。双十一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

三、确定促销主题和主力商品群

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。双十一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求;二是换季购物为主题的新品推广诉求;三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题;五是以春游、旅游为主题。

如：双十一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)；

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)；

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)；

双十一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)；

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)。

四、确定促销商品分类比重及促销价

五、确定促销活动方式

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

1、买赠(一单购物达xx元赠xx物品)

2、互动有奖游戏(一单购物达xx元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)

3、刮刮卡(一单购物达xx元赠卡一张，刮开兑奖)

4、现场试吃试用(请厂家多提供)

5、演艺(请演艺队营造气氛)

6、小鬼当家

六、确定促销投入

我们建议双十一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

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

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