# 2024年电商活动策划工作内容(优秀10篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-06-14

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。电商活动策划工作内容篇一为迎...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**电商活动策划工作内容篇一**

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。

**电商活动策划工作内容篇二**

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。

**电商活动策划工作内容篇三**

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）

**电商活动策划工作内容篇四**

批发也敢半价？仅此1天，史上最优惠——1折+半价+送大礼

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们（本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加）

xx年11月11日0：00—24：00

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行！老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

1、所有会员：全场产品均有大幅度降价（1折+半价+史上最低），部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢购！

2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。

3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元，2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用（现金券500元封顶）。

4、大额批发会员：满2w包物流（物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户）

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

一、活动产品均为正品，假一赔十、

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上、如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的.售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

2、符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

一、活动开启时间xx年11月11日0点，建议需要采购的会员提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四：活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再等一年咯！我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服、因为：臣妾做不到啊！

**电商活动策划工作内容篇五**

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。

**电商活动策划工作内容篇六**

\"双十一\"即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。而大型的`电子商务网站一般会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。20xx年11月11日前后，发生了中国互联网最大规模的商业活动：在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿！

11月11日前后。

瑞臣体检中心淘宝店。

\"双十一\"轻松抢5折，健康不打折。

a.产品促销。

1、单笔满400立减20或加送一个专项体检{肝功三项、血清蛋白四项、总胆固醇(tc)、甘油三酯(tg)、高密度脂蛋白胆固醇(hdl-c)、低密度脂蛋白胆固醇(ldl-c)选一}。

2、单笔满600立减30或送一个专项体检。

3、单笔满800立减40或送一个专项体检。

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检。

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份

b.信誉好评拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，20xx以上返还100元！

六：活动推广

a、内部推广。

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、外部推广。

xx网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

**电商活动策划工作内容篇七**

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。

1.2024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

**电商活动策划工作内容篇八**

光棍节如今越来越受到年轻人的欢迎，这是一个单身贵族们的节日，也是单身展现自己的舞台。希望通过举办这次活动，能释放一下光棍们久违的激情给自己一个机会好好放松一下，寂寞的心需要安慰，平淡的生活需要一点刺激和浪漫，给原本枯燥的生活添上绚烂的一笔。

交友万岁，单身无罪

活动时间：11.11晚自习结束

活动地点：大学生活动中心

活动内容：八号楼都是来自人文学院的姑娘们，我们可以找到同是人文学院的21号楼，来一次联谊。在联谊期间，我们可以玩一些小游戏来让大家快速熟悉起来，融洽一下气氛。

游戏内容：

1.我爱你不要脸：听上去有点暧昧，其实是个练反应的好游戏。众人围坐一圈，规定只能对自己左边的人说“我爱你”，对右边的人说“不要脸”。两人之间只能对话三次，一旦有人说错，就要受到惩罚。当游戏达到一定速度时，反应跟不上的人，往往会出现“我...不要脸”或“不...我爱你”之类的经典自白。

2.找零钱：男生代表一元钱，女生代表五毛钱。由主持人说出具体价格数目，由男女生自由组合，最快组合完毕的即为获胜者，罗丹或组合失误的即为失败。这个游戏让大家都了解每个人都有其存在的价值，要懂得相互尊重和珍惜。

3.信任之旅：需要两个人任意组合，分多个小组，其中一名同学需要遮住他的眼睛，然后开始上楼，转弯或者下楼，在相同路段，看谁先到达目的地，谁就是胜者。这可以考察双方的交流沟通能力，让大家懂得随机应变。

希望通过这次活动，大家都可以成为朋友，并且可以增进人文学院男女生间的\'感情。

**电商活动策划工作内容篇九**

市场营销活动归纳起来是解决个两个基本方面的问题：其一，让最终消费者(客户)能够方便接触到公司的产品;其二，促使最终消费者(客户)的产生购买行为。

第一个基本功能，我们可以理解为，解决产品的渠道覆盖问题。即采用什么的渠道模式，实现产品的覆盖，方便消费者(客户)购买我们的产品。

第二个基本功能，我们可以理解为，解决产品的消费拉动问题。即通过品牌宣传与推广组合，达到激发消费需求、建立产品品牌偏好、刺激购买行为的目的。

因此，在进行产品市场营销策划时，就必须主要考虑解决渠道覆盖和消费者拉动两个方面的问题。当然，任何产品市场营销的起点都是产品定位，所有营销策略都是围绕着产品的定位、目标市场来展开的，渠道覆盖和消费者拉动也不例外。

我们知道，不同的产品有着不同的营销模式，其销售渠道也大相径庭。例如：快速消费品通常采用的是传统的分销模式：厂家——经销商——批发商——终端——消费者，或厂家——大卖场——消费者;大型工业品销售采用一般采用直销模式，自建营销队伍：厂家——行业客户等。对于快速消费品来说，由于受众分散，所以必须通过渠道分销来实现消费者的覆盖。而大型工业用品，由于针对的是特定的行业客户，涉及的产品技术复杂，需要厂家业务人员深入了解客户需求，提供个性化解决方案。虽然采用销售渠道不同，但都是为了有效地覆盖目标市场。因此，无论是采用经销渠道、中介代理、人员直销、电视购物、网络销售、电话营销等中任何一种或几种渠道的形式，都必须与公司的产品特点、定位、目标市场结合起来。

选对了销售渠道，是不是就解决了渠道覆盖的问题了呢?当然不是，这只是第一步。接下来我们要考虑的是，我们的重点区域市场在哪里，我们的渠道布局核心应放在哪里?为了实现我们的销售目标，我们需要建立什么样的销售网络?例如：某地市啤酒年销售目标为\_万吨，约\_\_\_万箱，按平均每个终端网点年销售额\_\_\_箱计算，那么就必需覆盖\_\_\_\_个终端网点，而各类餐饮、士多、商超、夜场又分别需要多少?相应的二级批发商、一级经销商的又应该如何规划?而针对大型工业用品，我们要考虑客户的分布情况、单个销售人员的销售幅度、订单额的大小等因素，来考虑直销网点的布局。

渠道覆盖的问题解决了，表明我们已经建立了产品与客户见面的平台了。而客户会不会买我们的产品，还要看我们的消费者拉动工作了。

在做品牌宣传与推广时，同样还是首先要考虑目标客户的特征、市场分布、日常行为习惯等因素。然后，再选择合适的宣传媒介与推广方式，与目标客户建立良好的沟通。例如，针对大众化的消费品，我们更多地采用网络、电视等大众化媒体，再辅以路演、社区推广等终端促销推广活动。而针对行业客户，我们可以针对性的采用行业内的期刊、网络等平台进行宣传，同时辅以行业展会、会议、技术交流会、产品验收会等形式进行推广。

在确定品牌宣传与推广策略组合后，我们还要考虑其实施的时间、频率等细节。品牌宣传与推广的策划，并不是孤立的，必须与销售推进的进度结合起来。例如，在我们的产品还没有实现相应的渠道覆盖，终端还见不到我们的产品，如果这时过多的投入广告宣传，就会造成大量广告资源投入的浪费。在新产品上市的前期，应加大品牌宣传与推广的力度，以迅速建立起产品品牌形象。在产品有一定的品牌知名度后，可以减少投放频率，以品牌提醒为主。

对于一些自身实力薄弱的中小企业，寻找与一些有丰富网络资源的企业进行合作宣传推广，是一个值得探索的模式。这样可以利用合作方的资源，在花费较小的情况，覆盖更广阔的市场。同时，更多地考虑利用事件营销、网络营销等形式，起到“四两拔千斤”的效果。

解决了渠道覆盖与消费者拉动的方案设计后，还要考虑如何保证营销方案的实施。

1、资源投入的设计

任何营销方案的执行都必须配备相应的资源，包括：费用投入、人力资源、适宜的组织架构等。在费用投入方面，包括销售费用与市场费用，可以根据按照销售目标的一定比例进行提取。费用投入有一定提前性，特别是市场费用的投入，一般存在着前期销售额较小，而市场投入较大的特点。在方案的实施过程中，再根据市场实际表现，对费用投入预算进行动态的调整，以满足市场运作与费用控制需求。

除了应具有销售与市场费用投入预算外，还必须设计营销方案实施所需的组织架构、人力资源配置等。

2、管理体系的设计

制定了详细的方案后，还需要设计相应的管理体系来保证其实施，如：对营销方案执行情况进行定期的跟踪、反馈，营销方案实施过程的督导，相应的激励考核制度等。

**电商活动策划工作内容篇十**

双十一即指每年的11月11日，由于日期特殊，因此又被称为光棍节。而大型的电子商务网站一般会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。20xx年11月11日前后，发生了中国互联网最大规模的商业活动：在淘宝上，众多商家推出5折优惠促销活动，2100万人的集体疯抢，150多家知名品牌参与。单日成交额9.36亿!

11月11日前后

xx体检中心淘宝店

双十一轻松抢5折，健康不打折

产品促销

2、单笔满600立减30或送一个专项体检

3、单笔满800立减40或送一个专项体检

4、单笔满1000立减50或送一个专项体检

5、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份b.信誉好评

拍后5星+好评返还金额，根据套餐金额比如300以下返还5元，300-399返还10元，400-499以上返还15元，500-599以上返还20元，600-699以上返还25元，700-799以上返还30元，800-999以上返还40元，1000以上返还60元，20xx以上返还100元!

a、内部推广

活动套餐在网店首页醒目位置标出、全场套餐再加25元送价值50元南海岸鳗钙中老年补钙壮骨粉一份。此页面放本次活动详细介绍及套餐链接，套餐价格里一定要标出原价及折后价，并将此页面置于首页。

b、外部推广

xx网络运营部全部推广人员，进行任务分配，在各大外围网站进行推广，推广时间为双十一前期推广和双十一后期推广。

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