

2023 年淘宝活动策划书

淘宝活动策划书 1

从开始，每年的 11 月 11 号，以天猫、京东(为避免利益冲突，有些电商会在 11 号前开始促销)为代表的大型电子商务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。成为中国互联网最大规模商业活动。

一、策划书名称：

淘宝网店双十一营销策划书

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。即将到来的双十一，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：

在双十一电商大促之时，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十一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，时刻都要充满双十一大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1)节前：渲染双十一的气氛，提前吸引消费者对双十一大促的期待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，使顾客对本店持有关注；

(2)双十一：店面要体现出在尽最大力度进行促销的景象，针对商品推出各式各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务；

(3)节后：体现双十一过去，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，还能享受到双十一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：

双十一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十一大促的欢快信息，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。

淘宝活动策划书 2

十一黄金周作为传统的消费高峰期，人们在此期间大量购物；为了更好的发挥黄金周销售，淘宝店铺一般采用促销方式。常见的促销方式有：满就送，满件优惠，限时打折，搭配套餐，店铺优惠券，商品优惠券，店铺所有商品打折等。

活动口号：

不容错过的十一黄金周（双十一），××优惠到极限

活动实施：

在淘宝店铺较低的情况下，可以采取的优惠方式只有满就送，满件优惠，限时打折，搭配套餐，店铺所有商品打折这几种，根据优劣性的考虑；

1、采取“满就送”，“多件折上折”。

具体实施：凡购买本店铺商品满 100 返 8 元，满满 300 送 30 元（包邮）在此期间，一般情况下客服工作 8：30—22：00 期间均有人在线，发货承诺 24 小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

2、采取“限时打折”

具体实施：凡在××年 9 月 10 月 10 日期间购买本店铺商品均可享受 8、8 折优惠。在此期间，一般情况下客服工作 8：30—22：00 期间均有人在线，发货承诺 24 小时内发货，做到及时处理，客户绝对满意。

备注：限时打折可以短期的去做，满就送可以长久实施。

活动时间：

××年 9 月到 10 月 10 日

活动资金：

“满就送”服务：一季度：24 元；半年：48 元。一年：96 元

“限时打折”服务：一季度：30 元；半年：60 元。一年：1

配套工作：

1、淘宝店铺做宣传图片四张，分别展示此次活动主题，内容等；

2、宝贝的价格是否需要调整，来满足满就送的盈利；

3、宝贝的库存情况，公司支持的资金范围；

4、24 小时发货需要哪些人事的支持。

淘宝活动策划书 3

现在很多人都在淘宝上卖东西，主要就是看中了淘宝的方便操作，节省费用等方面，当然淘宝也会经常搞促销活动来吸引顾客。下面就由策划书网策划书栏目为大家带来几份淘宝活动策划书范文，供大家参考。更多内容敬请收藏本(ctrl+D 即可)!

淘宝活动策划书

活动方案一：可爱宝宝春游记

活动目的：引入页面流量，针对小资的人群，宝宝和妈妈一起短途出游的需求，进行出游相关产品的推荐。

针对人群：时尚小资人群

活动地点：商城首页和母婴频道

投放时间：大概会放 2 到 5 天不等。(具体需要和韩湛这边确定)

费用：

活动周期：4 月 12 日至 4 月 22 日

参加活动产品推荐：

具体活动文案：

作为一个现代家庭主妇，我容易吗我?

鸭梨山大的，我们要对抗蒜你狠豆你玩，到了大核民族又让我们无盐以对，好在神马都是浮云，给力的大喊一声我勒个去，一切都闹太套，我心爱的宝宝才是最重要的，伤不起啊，让我们时尚的春游去!

活动描述:

主题 1: 高高兴兴穿新衣, 换了衣服, 也换了心情

1. 男童时尚新装 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

2. 女童时尚新装 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

主题 2: 出行要舒适, 更要安全, 我们不差钱

1. 高档儿童推车 一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

2. 高档儿童汽车安全座椅 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

主题 3: 这里阳光真好, 我们玩游戏吧

1. 爬行毯, 野餐垫 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

2. 儿童对战软弹枪 办家家娃娃玩具 儿童桌面游戏 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

主题 4: 好饿啊, 我要吃饭 我要吃饭

1. 儿童食品 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

2. 婴幼儿奶粉 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

5. 标题: 一个好妈妈春游的准备, 万无一失

1. 户外便携包纸尿裤口水巾 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

2. 孕妇装 左侧一件大图, 2 行小图, 每行 4 件。

勤俭节约，作为我们中华民族的传统美德，是一种高尚的思想道德素质，更是我们当代大学生必须传承的文化。为创建节约型校园，弘扬勤俭之风，同时挖掘同学们的创业意识，培养市场观念，实现同学们在实践中“学知识、长能力”的基本目标，校园使者团社会实践部特举办“有你有我，共建节约型校园”系列活动之“淘宝一条街”。

一、活动目的

（一）丰富校园生活，以“淘宝一条街”的形式，推进资源综合利用和循环利用，倡导节约意识，为同学们提供一个学生之间互利互惠的交易平台。弘扬勤俭之风，优化校园风气。

（二）培养学生的创业和市场经济意识，认识市场规律和规则，实践课堂所学知识，真正做到学以致用，活学活用。

（三）增强大学生关注经济社会发展、关注市场的意识，切实地为学生日后走出校园提供经验。

二、活动主题

共建节约型校园，弘扬勤俭之风，搭建创业平台，培养创业意识。

三、活动口号

牵手长中学子，共建节约型校园

四、活动对象

全校师生

五、活动形式

同学自由组合形成销售团队（个人或多人），采用仿真市场的形式，在规定的时间内、指定的区域内销售各类商品。

六、活动地点

第一教学楼与第一学生公寓之间区域（详见附录二）

七、活动时间

本活动将持续两天，为4月23日（周六）和4月24日（周日）两天，活动时间为周六和周日下午1:00—6:00。

八、活动流程策划

（一）前期宣传

1. 第一期宣传：宣传活动意义，招募参与团队

通过海报宣传的形式，对同学们普及“共建节约型校园”知识，介绍开展“淘宝一条街”的目的和意义，提倡同学们参与到淘宝一条街的活动之中来，希望同学们积极收集二手物品或购进学生生活必需品，为活动的开展做好前期工作。

同时在全团开展动员大会，希望我团成员也可以参与到本次活动中来，并且向同学们推广此次活动。

2. 第二期宣传：发放、收取报名表，做好统计工作

在第一期宣传完成之后，进行第二期宣传，本次宣传的目的是号召广大同学参与到活动现场，感受活动氛围，同时发放和收取活动报名表，统计参加人数和交易物品数量，保证物品的质量，确保活动的顺利开展。

（二）活动准备

依据参加团队个数，进行划分场地，根据所卖物品的数量划分摊位面积，根据所卖物品的种类划分为书籍区、生活用品区、电子产品区等，以方便同学们的交易。在活动开展前一天告知各团队负责人活动时间和指定摊位地点。

同时与团队负责人进行沟通，了解团队人员对活动的看法和准备情况，及时解决所遇到的困难，为大家营造公平公正的交易环境。

（三）活动现场

1. 我团工作人员和团队成员提前半个小时到场准备，各团队在指定地点进行交易，校园使者团根据现场情况于活动当天在指定区域安排工作人员，工作人员需带工作证和团徽。

2. 现场工作人员维持市场秩序，保持环境卫生。

3. 活动现场设立维权中心，安排我团 1—2 名成员任维权中心负责人，维护同学权益，保证交易的公平公正。

4. 网络信息部负责活动现场信息的采集工作。

九、活动后期工作

1. 社会实践部进行文字材料的整理，完成活动总结和活动意见反馈。

2. 网络信息部负责文字材料和图像信息的博客上传。

3. 办公室负责报道稿的整理并发表在我校校园媒体上。

十、活动预算

附录：（一）活动报名表

（二）活动现场分配图

（三）宣传条幅内容

长春中医药大学校园使者团

二〇一三年四月十三

淘宝活动策划书 5

活动背景：

七夕节背景：在晴朗的夏秋之夜，天上繁星闪耀，一道白茫茫的银河象天桥横贯南北，在河的东西两岸，各有一颗闪亮的星星，隔河相望，遥遥相对，那就是牵牛星和织女星。相传，在每年农历七月初七的夜晚，是天上织女与牛郎在鹊桥相会之时。人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。所以，世间无数的有情男女都会在这个晚上，夜静人深时刻，对着星空祈祷自己的姻缘美满。

活动的目的与目标：

活动目的：在此次的七夕活动中，达到广泛的宣传效果。

产生意义：本次活动独到之处在于成本大投入，最终达到有力的宣传力度，宣传本店，让新开张的淘宝店借此次活动走上轨道，信用提高，打入消费团体，恢复高利润。

经济意义：主要是达到宣传效果，引入更多的客源，让更多顾客了解黑唛，扩大拓宽销售渠道。

媒体效益：通过网络力度大力宣传。网络在本次活动中利用价值很高。

活动目标：大幅度提高淘宝店的信用度，让更多的人了解本淘宝店，了解黑唛。提高产品的知名度。

活动开展

活动时间：8月8号到8号15点

具体活动开展：

(1) 促销活动：

时间：活动期间

具体事项：1、前 50 位顾客，享受本店商品 8 折低价优惠

2、前 100 位顾客，享受本店商品 9 折低价优惠

（最好可以有分时间段，第一个下单购买成功的客户免单活动）

（2）宣传活动：

时间：活动期间

具体事项：

1、微博抽奖方案

a、利用微博力量宣传淘宝店，开展微博抽奖活动，关注并转发微博即可参与本次抽奖。

b、抽奖规则：关注本微博并转发微博即可参加。

B、中奖者将在七夕当天于微博公布，让七夕的快乐到达微博。

C、按微博粉丝排序随机抽取号数，得到奖品。

c、奖品设立：准备 20 份左右的商城产品作为奖项，还有 30 份是关于本淘宝店优惠卷的。提高中奖率的同时，宣传本店。

（说明：现在微博力量比较大，通过微博宣传是最快最有效的。而且设立的奖品要吸引才能引起大众关注，微博上引起关注度，当微博拥有一定的关注度时，就可以发表淘宝店商品信息，使商品的到关注）

2、七夕玫瑰之约

a、宣传：主要依靠微博。价值 299 元的玫瑰礼包。要让更多的人参与进来，达到宣传效果。转发就可以参与本次活动。玫瑰之约里准备 10 套或者 1 套给微博里转发的人抽奖，博取更多的人转发。

b、活动主要还是也购买本淘宝店商品为主，只要在本淘宝店购买一样商品，就可以获得抽奖机会。到时会在淘宝店公布获奖买家。

c、抽奖原则：随机抽取号数。淘宝店的抽奖就按照购买的人排序排好，到时随机抽取号码。

d、奖品设立：99 套价值 299 元的玫瑰礼包。

e、每个淘宝店购买的买家向客服写下她们想赠送的人。以及祝福语，到时间中奖名单会在淘宝店公示。和通知买家。

f、微博内容：七夕情人节到了。我们黑唛旗舰店开展七夕玫瑰之约的活动，凡在本店购买一样商品就可以获得抽奖资格。参与淘宝抽奖中奖率很高哦，我们设置了 99 份价值 299 元的玫瑰礼包。童鞋们想要一份这样特别的七夕礼物吗？赶快行动吧。我们也预留了一份给微博，只要转发本微博的也可以参与到玫瑰礼包微博抽奖活动。

3、淘宝店抽奖

a、目的：为了提高淘宝店收益，再进行一次淘宝店的抽奖活动。

b、奖项的设立：就是之前讨论过的大奖。商城上的产品。

c、参与者：凡在本店购买满 200 元以上的买家（或者两样商品以上等等，适应调整）

d、将购买次序编号，最好活动结束后就抽奖。于公布抽奖结果。

f、这样的商品信息也应该在微博知名度提高之后，在那个微博发布。

(3) 相关活动促销补充

1、抽奖类补充：有些抽奖的奖品比较单一，比较少。那就需要补充。像七夕玫瑰之约，我觉得还可以增加一些礼品，夸大抽奖率。让那个玫瑰礼包包是七夕玫瑰之约抽奖活动的大奖就好了，还可以设立一些比较符合七夕的小礼品。例如情侣手链，珠宝等的七夕礼物。

而淘宝抽奖那里，我觉得可以增加一些优惠券，20元到50元的抵价卷。这样也可以增加销售。

2、我觉得为了吸引消费者，同时响应主题，我们也可以设立一些小礼品，就是向购买精油的前50名或者100名顾客免费发送七夕小礼品。

淘宝活动策划书 6

一、活动前言：

随着6月毕业季的日益临近，高年级学长学姐们将相继离校，留下许多物品，丢了可惜，带走又不方便，特别是各种学习书籍往往对低年级的同学有着特殊的价值，现在大家就可以通过这个安全规范的平台来交换平时不常用的物品，这样同学们不仅可以得到物美价廉的物品，还能减少同学们上当受骗的机率，更能提高物品使用率，减少资源浪费的思想道德素质。

此外，在创建节约型校园，弘扬低碳环保之风的同时，为挖掘同学们的创业意识，培养市场观念，实现同学们在实践中增长能力的目标，故在大四毕业生即将离校之际，举办此次“淘宝市场”活动。

二、活动目的：

(一) 通过本次活动，引导大学生树立正确的消费观念。

(二) 宣传建设节约型社会的重大意义，倡导大学生养成节约光荣浪费可耻的观念。节约是中华民族的传统美德，体现了求真务实的品质。大学生要从节约入手提高自己的思想道德素质。

(三) 以这次的活动宣扬一种环保理念，提高大学生的环保意识。

(四) 以淘宝市场的形式，提供一个学生之间互利互惠的交易平台。

(五) 为了缓解在校大学生物品去留问题，以二手市场和营销市场为平台，推进资源循环利用，倡导同学们节约意识，树立正确的价值观人生观。

(六) 提高大学生的就业与自主创业意识。

(七) 通过此次活动，加强学生会成员之间的团结互助意识，锻炼每个成员自身的能力。

三、活动主题：

“大学淘宝——共建低碳校园”

四、活动时间：

__年5月15日——16日

五、活动地点：

扇形广场

六、活动主办单位：

平顶山学院化学化工学院外联部

七、活动协办单位：

平顶山学院化学化工学生会各部

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/245134230244012004>