

# 2023年双十促销演讲稿 双十一的演讲稿(实用8篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 双十促销演讲稿篇一

从2009年开始淘宝就发行双十一狂欢购物节第一次当天获得1亿的营销额，从09年到13年，双十一狂欢购物节屡试不爽。营业额从09年一亿到10年的9.36亿再到11年的53亿，在12年达到191亿，与此同时在美国，全美网购销售额达12.5亿美元，约合人民币78亿元人民币。与淘宝相比已经落后了两倍。如今2013年，淘宝营销额更是达到了350个亿。较去年相比也是翻了两番，四天后的今天，全国快递还处在水深火热之中，在淘宝总部的液晶显示屏上，一根一根的购物连线不断的连接着。

交通在快递公司的不断发货中加重了拥堵，一个个分站在不断分货理货。各大校区出现了一幕，每隔不远就会有同学手里拿着包裹，一个接一个。在这一片繁荣的现象后是网络经济的胜利还是社会的廉价化。

所有人都知道美国的`消费能力是世界上最高的，但是为什么美国人的购物欲望远远低于中国，或许大多中国人会说人多力量大，中国的购买人数多，或者淘宝已经融入生活。

但是为什么就没有人想到商品的实际利用率，拿中国家庭来说，一个家里70%的衣服为妻子的。然后20%的为孩子的，最后10%才是丈夫的。妻子为什么会产生那么大的购物欲望，还得拿中国现状来说。

在中国的中西部女性大多在生小孩后就没有了工作，以至于在家里搞家务，带小孩，然后管理家里的经济，不可否认这是中国现状。还有部分中国女性会在家周边寻找一份工作，这些工作普遍工资不高，大概每月平均在2000元左右。但在生活成本的提升中这点钱勉强能够用来购买自己的生活用品和服饰。还有部分进入了公司，当起了白领。以上三类人最先接触到电脑并且用于网购的是白领。因为在工作空闲时，淘宝就成了打发时间的好地方。从08年开始家庭pc就不断涌入，到11年家庭电脑的市场逐渐饱满。所以在成千上万的家庭中电脑成为必不可少的工具。而网购也以它的廉价和类型的齐全而快速打入市场，成为人们的生活中必不可少的一部分。话题说回来，以上条件的确立给女性淘宝带来了很大的方便，不管何时，都可以买到物美价廉的商品，而且女性永远不可能不爱漂亮，这是人性的弱点。

所以网购就这么红火了。然后再逐级扩散，到现在的全民网购，从众心理就这么无声无息的融入了。在这些数据的背后肯定是离不开电商的推波助澜的，从一折到五折封顶。让消费者目不暇接，买了这件想买那件，以前购物车中的现在全部半价了，恨不得全部买回去。就在双十一的前几天，有一个实例印证了盲目性的存在。一男子为了防止妻子在双十一这一天又乱买东西，索性在十号将家里的银行卡都输错三次密码。问其原因，他说妻子在去年双十一买的面膜到现在还没有用完。这就能够反映在这种情况下国人的理智了。

追其根本为什么网购这么火。除了以上的原因，还有一点非常值得讨论，那就是国内物价，在双十一狂欢购物节上，发生盲目购买行为的另一个原因是在心里产生了如果不买就要再等一年的观念，这就从侧面反映了物价的过高。在美国，尽管生活成本高，但是他们的基本工资要普遍高于国内，并且物价低廉。这也可以解释为什么美国的全美购物要比中国低那么多了，这是对生活物资压力的缓解。所以这与去美国旅行的人在美国购买一大堆东西回来的原因一样，小便宜谁不想占。

如此我将双十一网民行为定义成：在高负荷生活情况下的减压购买。

在中国双十一网购节后给城市带来了经济形式上的繁荣，以前的名牌现在足以进入寻常百姓家，大街上衣着面貌的改变，让中国与世界近了联系。各种世界名牌成了生活的廉价货，品牌观念的淡化等。

## 双十促销演讲稿篇二

“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。淘宝商城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。2016年11月11日前后，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！

### 二、活动目的：

由于“双十一”活动主会场分会场的展示位有限，我们旗舰店开业才1个多月，还无法得到淘宝商城展示位支持。但是我们可以利用这次高流量高成交的机会，在店铺内推出相应活动，在这次疯狂网购中分一杯羹。

### 三、活动内容：

全场满2元减1元(相当于全场五折)拍下即减!还全场包邮哦!  
宣传语：陈慧琳告诉您:全场五折还包邮! 活动时间：2016.11.11凌晨一点至24点。

### 四、活动分析：

目前我们店铺共79款商品，其中55款是出厂价的2.5倍，22款式出厂价的2倍，2个特价款是出厂价的1.76倍。五折后只有两个特价款会亏损，但是特价款图片效果很差，基本不会带

来销量。所以预计“双十一”五折活动只会有不超过5%的佣金亏损。

预计“双十一”当天10亿的成交，80%的销量集中在20%的大店铺，我们属于80%的中小店铺范畴，共同分担剩余的2亿成交，平均到每个店铺基本成交在5000元。我们的目标是达到平均值5000元。

五、团队配合：

美工：设计以“双十一”为主题的首页，以及活动广告图片。  
文案：提炼活动广告宣传语。推广：删除搭配减价以及删除第三方打折软件设置的折扣，互联网上关于泰丰家纺的网页做好回帖和店铺双十一活动宣传。

客服：做好活动内容细节解释的快捷回复语。修改部分商品价格，发货员：备货以及快递公司提前联系准备。

## 双十促销演讲稿篇三

光棍节是一种年轻人的娱乐节目，1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。本次活动围绕“光棍也要狂购物”这个活动主线，全力突出光棍节娱乐的节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。通过宅男系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

××年11月9日--××年11月11日

“欢乐光棍欢乐颂，联盛大礼乐翻天”

“欢乐在联盛，光棍大采购”

1、“光棍欢乐颂”活动期间，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。并针对单身宅男宅女群体最喜爱的泡面类商品统一实行优惠促销。

2、“联盛送情意，光棍礼上礼”凡在本超市购物满200送精美礼品一份并免费办理联盛超市会员卡。（礼品建议个性饰品等时尚物品）

3、“欢乐幸运颂”幸运转盘转不停，大礼连连送！凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

4、“欢乐会员颂”推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让联盛的会员卡变成随身必带的物品之一。

5、“欢乐时尚颂”时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置，海报的制作与发放，活动的监督执行。

## 双十促销演讲稿篇四

自\*\*年\*\*月\*\*日起至\*\*年\*\*月\*\*日止，为期xx天。

### 二、目标

把握购物高潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销\*\*公司

产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

### 三、目的

(一)把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者对“接力大搬家”活动的兴趣，引导选购\*\*产品，以达到促销效果。

(二)“接力大搬家”活动在a□b□c三地举行，借此活动将\*\*进口家电，重点引向\*\*国市场。

### 四、对象

(一)以预备购买家电之消费者为对象，以f14产品的优异性能为主要诱因，引导购买\*\*公司家电，并利用“接力大搬家”活动，鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

(二)诉求重点：

1. 性能诉求：

真正世界第一！

\*\*家电！

2.s.p.诉求：

买\*\*产品，现在买！

赶上年货接力大搬家！

### 五、广告表现

(一)为配合年度公司“\*\*家电”国际市场开发，宣传媒体之

运用，逐渐重视跨文化色彩，地方性报纸、电台媒体、电视节目选择，亦依据收视阶层分析加以考虑。

(二)以\*\*公司产品的优异性能为主要诱因，接力大搬家s.p.活动为助销手段，遵循此项原则，对报纸广告表现之主客地位要予以重视。

(三)tv广告，为赢得国际消费者，促销欣赏角度并重，拟针对接力大搬家活动，提供一次30分钟实搬、试搬家录现场节目，同时撷取拍摄15"广告用cf一支，作为电视插播，争取雅俗共赏，引起消费者的强烈需求。

(四)pop□布旗、海报、宣传单、抽奖券。

## 六、举办“经销商说明会”

为配合国际市场开发策略，并增加此次活动之促销效果，拟会同公司及分公司营业单位，共同协办“年末促销活动分区说明会”，将本活动之意义、内容及对经销商之实际助益做现场讲解，以获求充分协助。

## 七、广告活动内容

### (一)活动预定进度表

注：“接力大搬家”日期定于圣诞前后，理由有二：

1. 圣诞前后正是购货高潮期，应予把握。
2. 圣诞前后，是目标市场顾客非常忙碌的时刻；交通必然拥挤，交通问题不易妥善处理。

### (二)活动地区

在\*\*国a□b□c三地，各择具备超级市场之大百货公司举行。

### (三)活动奖额

#### 1. “接力大搬家”幸运奖额

(1)a地200名□b地150名□c地150名，如下表：

表5-4 “接力大搬家”幸运奖地域分布

区别 次别

a地 b地 c地

首次抽奖 100名 70名 70名

二次抽奖 100名 80名80名

合计200名150名150名

(2)以户为单位，每户限时相同，均为10分钟。

(3)每户10分钟，以接力方式进行。

#### 2. “猜猜看”活动奖额

(1)完全猜对者一名，与搬最高额者同额奖品，同时猜中者，均分。

(2)附奖5位，最接近搬最高额者，每名赠\*\*品牌家庭影院一套，超抽签决定。

(四)活动内容说明1. 收件期间：自\*\*年\*\*月\*\*日至\*\*年\*\*月\*\*日，在a□b□c三地举行试搬，除选定之百货公司



本身广为宣传外，并加以录像拍制现场，节目于\*\*月\*\*日8点档播放，借以宣传于观众了解活动内涵，同时剪辑15“试搬”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

## 双十促销演讲稿篇五

下面是本站小编为大家整理的天猫双十一促销策划，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注本站策划书栏目。

一个新的商业神话在推出的双十一促销中诞生：单日交易额达到9.36亿元，超过购物天堂香港一天的零售总额，更是中国百货店单店日最高销量的2.6倍。在这样一场商业盛宴中，淘宝网实实在在展现了电子商务的人气。双十一主要源于光棍节，是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为傲（“光棍”的意思便是“单身”）。光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种双十一的文化。

1月1日是小光棍节，1月11日和11月1日是中光棍节，而11月11日由于有4个1，所以被称为大光棍节。而一般光棍节则指11月11日。国家统计局抽样调查显示，目前出生人口男女比例近120:100，全世界最高。据推算，到2020年，中国处于婚龄的男性将比女性多出3000万到4000万。

### 一、关于双十一客户群的分析

#### 1、双十一客户群细分：

大学生，办公室一族，多集中18岁~30岁之间。

双十一客户群特点：

单身，时尚，娱乐

双十一客户需求：

心理自嘲，娱乐，爱情

策划双十一公司资源现状

活动目的：

多店资源整合，借助双十一为托管店铺引进流量

2、双十一资源支持

多店资源，产品线较丰富，具备主流渠道传播的推广执行团队

双十一活动的整体构思和部署

活动的卖点：

以店内折扣优惠为核心卖点

活动页面秒杀送礼为辅助

活动的整体引流构思

流量入口分析

引流示意图

推广流量以直接引流到活动页面和官方微博

(关于淘宝店铺流量跳转到微博的解释：由于淘宝网无法挂外网连接，所以利用关注进行跳转为活动页面引流。

引流方法：店铺通过悬挂双11活动预告的广告图，以给予优惠的形式吸引顾客关注微博 )

为什么运用微博进行流量跳转

### 3、双十一活动策划方案

根据目前对双十一所掌握的资料和可以利用的推广资源提出方案

活动主题及其概念

光棍啦，时尚购物 全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍(推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念)为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

## 二、策划案执行流程概括

### 1， 10月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备(包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等)

活动期间店铺客服推荐活动的话术

### 2， 10月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

### 3， 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转到微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

双十一活动产品规则

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

天猫双十一活动方案

针对天猫的双十一网购狂潮，如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。

第一，选款。也就是说，用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算。淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不

会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少？大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划。好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是参与活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货。既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说完卖了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理。搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。

而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货。根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理。发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，

麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办？该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

## 双十促销演讲稿篇六

### 狂欢夜

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。

沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给每一个人。

### ××超市

为了促进商场员工之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节（所有单身年轻人的节日）开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。

光棍节据说起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天

光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

(一) 活动时间20xx年11月11日

(二) 晚上6：30—9：00

(三) 活动地点生活区c4楼前草坪

(四) 活动对象××商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

(五) 活动内容

(1) 全体会员合唱（单身情歌）开场

(2) 由外联部朗读光棍节宣言

(3) 玩游戏

(4) 由实践部表演一个节目

(5) 抽奖环节

(6) 玩游戏

(7) 由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

(8) 在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》

## 双十促销演讲稿篇七

大家好！很荣幸，公司能给我一次机会，让我做一次实习总结。这次演讲的题目是：如何成为一名优秀的促销员。

在深圳天虹龙新店做了一个多月的促销员，其中所学、锁获、所感非常多，我不敢说自己已经成为了一名很优秀的促销员，但作为一名促销员的基本素质我还是有的。以下结合自己的经验谈谈如何成为一名优秀的促销员。

俗语有云：食君之禄、担君之忧。我们要对得起手中这个饭碗，我们要对得起公司的知遇之恩与栽培之恩。在工作中，我们有没有迟到早退；有没有偷懒；有没有贪图公司的赠品；有没有坚守岗位、尽职尽责？我们都要扪心自问一下。在深圳工作一个多月，确实很累、很辛苦，但我敢说，我每次吃饭都不会超时、极少午睡，没拿过公司半个赠品，为什么？做人要忠于职守。

在所有产品中，我卖得最好的是定型类产品，而且时时压制着竞品，当竞品促销员向我提出，只要我肯帮她卖产品，就把六成的提成分给我。当时，我是一口拒接，为什么？因为我是迪彩人，我要忠于自己的公司。

1、整个实习期，销售业绩有高峰和低谷。要想达到高峰是要具备一定条件的，比如团购、开业爆破、团队做活动等，在这样的氛围中，自己会充满激情，会有突破。但是，自己受外界环境影响太过了，在常规的销售中没能找到突破点，销量一直都处于30瓶以下。

2、销量处于稳定状态。33天当中，只有6天的销量是个位数，其中有3天花费半天的时间参加培训，而剩余27天，我的销售都是双位数。这表明：（1）我的心态比较平稳，心态、情绪对工作没有重大影响。（2）自己的销售能力能保证常规销量。



3、单品销量比例。除了团购与开业爆破销量外，常规销量洗、护、定、染的比例是2：3：4：1，而门店洗、护、定、染的比例是1：3：3：3，其中我卖得最好的是定型类产品，约186.45瓶，而最关键、最有效地技巧是快速递产品。

## 1、自信

自信，首先是对自己有信心，要有征服顾客的信心；其次是对产品有信心，相信产品能解决顾客的问题。刚开始，我也是对自己没信心，不敢接待顾客，怕顾客不买，怕顾客刁难，总是以哀求的口吻对顾客说话，类似“这个很好用的呀”、“今天打特价”、“有买有送”等等；而对产品不自信，更多的表现在洗发水上，怕产品不好用，怕顾客回来投诉等等。

后来，经过一段时间的历练，特别向店长学习之后，自己慢慢变得自信了，变强势了。“你就带这个”、“这个最适合你用”、“可以的，你要相信我”，类似这样的话，自己都不敢说了。8月30日，自己尝试整天都用类似的说辞待客，当天的销售是26瓶，从此，我相信：自信、霸气，是一个优秀促销员必备的素质。

## 2、相信团队

没有完美的个人，只有完美的团队。个人的力量是渺小的，团队的力量才是巨大的，甚至是可怕的。任何一个促销员都不是单独作战，只有整个门店的促销员团结起来，这个门店才能做好。

# 双十促销演讲稿篇八

“光棍节联谊晚餐”

单身无罪，珍惜今宵

11月11日光棍节是所有单身者节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。希望单身的你在我们的餐厅开怀释放，痛饮放松，尽情快乐，结识更多的人生朋友。也许你能在此遇到你心仪的他（她）。在顾客欢悦中促进餐厅营销。

1、活动时间：11月11日晚上《7：00——10：00》

2、活动对象：所有单身者和他（她）的亲朋好友

3、活动程序

（1）餐厅经理开场白，说明本次活动的意义；

（2）餐厅演奏《单身情歌》；

（3）击鼓传花，中奖者免费赠送菜品；

（4）传苹果游戏。男女隔开坐成一排，用脖子和下巴、肩膀夹住苹果，一一传递，谁把苹果掉了，罚饮酒或饮料。

1、音响设施。

2、小鼓一个或厨房用具代替。

3、有关单身情歌和乐曲

《单身情歌》 《一个人》 《我想我会一直孤单》

4、餐厅前门标语：光棍节联谊晚餐（霓虹灯）。