

淘宝店铺策划方案设计(优秀5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

淘宝店铺策划方案设计篇一

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。

□XXXXXX

(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。

淘宝店铺策划方案设计篇二

x协会一直以丰富同学们课余文化生活，营造良好的校园文化氛围为目标，并积极为此做出努力和创新。11月11日，是属于单身一族的节日，因为这一天有4个1的缘故。为了让一直处于单身的大学同学们，释放自己的学习压力，排除自己的寂寞、孤独的无聊心情。

x协会特为协会干事及会员安排本次舞蹈培训会，促进协会成员间的沟通和交流，增加凝聚力和团队合作的默契，增加大家的友情。同时也为本协会11月19日的大型舞会做好舞蹈方面的相关准备。

跳的不是舞，而是寂寞

20xx年11月11日晚

主办：

承办：

1□x协会组织部负责场地的布置。

2、由本协会文艺部提前和学生会借音响等设备，并由组织部

相关负责人士做好音响的调试工作。

3、由本协会相关人员负责将本培训会通知到协会的所有单身干事和会员。

4、文艺部做好舞蹈培训的内容。

1、8：30之前将现场布置完毕，并由本协会文艺部带动协会会员一起学舞、跳舞。

2、舞蹈培训会上适当安排协会男女成员一起搭档，切实现场气氛温馨融洽。

3、会上安排几个小的舞蹈游戏，使大家更能够投入舞蹈培训中。

4、会后安排相关负责人士整理会场。

1、培训会具体活动时间可根据具体境况进行调整。

2、文艺部事先必须做好舞蹈培训的内容的准备工作。

3、培训会结束后干事留下打扫卫生。

4、做好资料、照片和dv的后期整理工作。

5、活动现场的相关工作人员需注意人身、物品及财产安全，保持场地的清洁卫生。

6、相关工作人员对于突发情况，要临时应变处理。

淘宝店铺策划方案设计篇三

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午

节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

增加人气，提高销售额活动主题：端午飘香，粽是情

20xx年xx月xx日—xx日

活动主办方□xx有限公司

活动承办方□xx购物广场

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出xx人进入复赛，第二天的复赛选出xx人进入决赛，第三天（端午节）进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽（肇庆裹蒸）具体操作：

二、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三、满xx送的名额为xx□满xx送的名额为xx□满xx送的名额为xx□

1、店企划于xx月xx日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于xx次/xx分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

淘宝商城推广促销方案现阶段可用的淘宝工具：1、淘宝客“淘宝客”指帮助淘宝卖家推广商品获取佣金赚钱的人。只要获取淘宝商品的推广链接，让买家通过您的推广链接进入淘宝.....

淘宝店铺策划方案设计篇四

一、策划书名称：

xx店双十二营销策划书

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。即将到来的双十二，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：

在双十二电商大促之时，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十二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，时刻都要充满双十二大促的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(3)节后：体现“双十二过去，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，还能享受到双十二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：

双十二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十二大促的欢快信息，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。

更多热门文章推荐：

1. 商家双十二活动策划方案
2. 天猫双十二店铺活动策划方案
3. 店铺双十二活动策划方案
4. 双十二实体店活动方案
5. 淘宝店铺双十二活动策划方案三篇
6. 淘宝店铺双十二活动策划方案三篇(2)
7. 服装店双十二促销活动方案
8. 2015双十二店铺装修方案
9. 淘宝双十二活动策划方案
10. 双十二汽车促销活动方案

淘宝店铺策划方案设计篇五

一个好的淘宝促销活动方案就应该从店铺的装修开始。装修促销活时最重要的就是整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里侧重质，不追求量！要注意颜色、促销模块都要整体协调，要给顾客种清目明了的感觉。用最好的网店装修吸引顾客才是首选。

我们在促销时你可以全店免邮或者半价折扣之类，但是做这些淘宝促销活动方案前你怎么都要拿出几款你有信心的宝贝

来做主打宝贝，像特价、秒杀。等等促销活动。我们都知道选款肯定是首选重要的。因为光是你有信心也不行的，客户需要的才是最好的。我们要多观察，集用户所需求的。看看排行榜你对应行业哪些宝贝接受程度最好。再结合自身条件来确定。这样来选择好主打宝贝。

宝贝标题和图片这个是目前c店跟b店相比，算是有点优势了。我们知道现在b店的宝贝标题是不可以设置促销词的。可想而知如果在五一节日的话，搜索什么类型的词大大增加那就是五一促销、五一特价等这些词，你怀疑的话可以在五一那几天查看数据。图片上也美化成让客户看到就知道你在做促销，具体可以看看首页宝贝图片的那些手法。

宝贝描述我们在网店学院里以前也提到过很多。说到底它最重要的一点是如何做好关联营销。你好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道你还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。我们在做关联销售时可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取几处来强调你店铺宝贝的优惠价值性。当然，内容可以一样，但表达方式最好可以不同。

ps:购买买就送、搭配套餐就是典型代表。

毫无疑问有好的促销手段才能提供我们更好的发展空间。大家要根据自己店铺利润、行业来确定。你不要一个单纯的特价，包邮。这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。

下面给大家分享些促销手段作为参考：

打折促销是最常见、最普通的一种网络促销手段，但这种淘宝促销活动方案需要有价格优势和比较好的进货渠道，常用的打折促销方式主要有以下几种：

a.限期折一节假日、元旦、春节促销等；

c.会员打折— 某些网店为了吸引更多的回头客，都会采用会员打折制度。（会员制度是淘宝自带功能，会员折扣可以在交易中自动打折）如累计消费500元，为普通会员，享受全部商品9.8折；累计消费1000元，升级为高级会员，享受所有商品8.8折；累计消费20xxxx元，成为vip会员享受8折优惠。

商品绑定主要是指在不提高，或稍微增加价格的前提下，提高产品或服务的附加值，让消费者感到物有所值。由于网上直接价格折扣会让顾客产生降低了商品品质的怀疑，利用商品附加值的促销方式会更轻易获得顾客信任。商品绑定的方式主要有如下几种：

a.买a 送b 如买一个学生书包，送一个学生铅笔盒；

b.买a搭配b减价： 如买一袋大米加一袋黑米立减80元；

c.买m个送n个： 如买1000根铅笔送50根；

d.买a加n元换购b:如买580元的棉衣，加20元即可换购80元一副的棉手套。

包运费是目前淘宝网上使用较多的一种促销手段，一般都是满多少件或满多少元包指定的区域快递，如购满两件包江浙沪快递，购买300元包全国快递等。

抽奖促销是很多网店都乐意采用的一种促销方式。抽奖促销是以一个人或数人获得超出参加活动成本的奖品为手段进行商品或服务的促销，网上抽奖活动主要附加于调查、产品促销、扩大用户群、庆典和推广某项活动等。消费者或访问者通过填写问卷、注册、购买产品或参加网上活动等方式获得抽奖机会。但是进行网上抽奖促销抽奖活动应注意以下几点：

a.奖品要有诱惑力：可考虑大额超值的产品吸引消费者参与；

c.抽奖结果要公平公正：由于网络的虚拟性和参与者的广泛性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，及时请公证人员进行全程公正，并及时通过e-mail公告等形式向参与者报告活动进度和结果。

赠送红包一般新手采用的比较多，这种促销方式借助于支付宝的功能，它需要在支付宝账户中冻结一部分资金，作为红包资金送给顾客。

例如：卖家要发送5元的红包给10个顾客，那其账户中的50元现金将被冻结，收到红包的顾客会有5类似抵用券的红包，但这5元只能在卖家的店铺中使用，而且也是有期限的。