5.20日，“我爱你”日，作为中国网络营销制造的一个新的“情人节”， 无疑是店家销售额提升的重要契机。作为卖女性周边的淘宝店铺也应考虑抓住此黄金销售时段，促进店铺的商品销售。那么天猫淘宝店在520情人节该如何进行促销活动策划呢?下面就为掌柜展示一个520日促销活动淘宝网店策划方案。

**一、活动目的**

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。

2.做好售后服务工作：订单量的上升，随之带来的就是大量的售后服务方面的问题，充分与顾客沟通协调，力保每一为客户的满意

3、顾客人群的确定：找对消费人群，针对性的制作促销方案。