

服装促销活动方案四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/179298.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

服装促销活动方案篇一

高素质、高收入未婚男女。

2020年x月x日至2020年x月x日。

xx区xx道。

本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。在场地醒目位置摆放百合花、兰花。每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

服装促销活动方案篇二

为了提升服装店的销量，带来更多的客户，提升店面品牌形象，我店特地开展了一系列服装促销活动。

xx疯狂抢衣大比拼。

2020年x月x日至2020年x月x日。

自xx日起凡购物满xx元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加xx日的“抢衣大比拼”活动。报名时间为2020年x月x日至2020年x月x日下午17：00点整x月x日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。x月x日晚照常营业

通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为xx元，可促进其商品销售。活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

促销活动气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。现场秩序更为重要，人员分配如下：计时人员2人、核定商品价值人员2人，主持1人、发号员2人、公布价值员1人、保安若干。商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

x月x日报纸四分之一通栏，设计思路：不能过分强调商品促销，应以服装促销活动为主，将抢衣活动介绍清楚及诱导顾客参与为重中之重x月x日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出xx夜场。发放活动传单若干。

服装促销活动方案篇三

随着休闲服企业不断增多，商家不断涌现，瓜分着消费者的钱袋，挤占着休闲服的市场。眼下虽然几家休闲服的产品结构虽然类同，但是依旧是老品牌占上风。原因是它们的市场积累丰厚。可谓风险与利益同在，机遇与挑战并存。因此我们开展了服装促销活动。

充分展示xx服装独特的个性魅力。提高xx服装的美誉度。以xx服装专卖店为源头效应，带动周边地区的专卖店的销售。促进xx服装在市场的展。提高营业额，增加社会效益，增强公司全体员工的凝聚力。

火红促销别样天。

活动口号：你火了吗？即消费者应该抛弃过去陈旧的消费理念，重新选择消费目标；消费者应该选择新的品牌消费，该换换口味了；让充分展现消费者个性化消费。体现xx服装在不断的完善自己。

所有xx服装专卖店。

2020年x月x日至2020年x月x日。

针对文化衫进行捆绑销售，设计活动包装。所有重点活动区域都进行立体包装。利用xx元的特价服饰和眼下主款服饰进行有机搭配销售。

由于本次活动属于常规策略活动，所以这次的活动的重点不在于活动内容，而是媒体的运作。所以本次媒体投放的质量尤其重要。另外在新货上市之际，还要尽量推产品的功能性和实用性。

眼下xx市场，已经硝烟四起，可以预计这次价格战将还会延续下去。如果是这种情况，其实将对xx服装有利，因为这样使xx服装和其它牌子的品牌地位。但是如果继续下去的时间太长将会使两败俱伤，所以xx服装必须早做打算，稳步前进。活动的开展一定要有系统性和规范性。

服装促销活动方案篇四

为了向顾客宣传品牌文化内涵，让人们知道有这样一家中老年服饰专卖店，推广品牌，提高品牌知名度和美誉度，带动销售，吸引人气，为后期的经营造势。我店特地开展了服装促销活动。

2020年x月x日至2020年x月x日。

为了保证促销活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为促销活动的正式开展做好铺垫工作。告知公众当天要做的活动内容以及活动期间的承诺，引起消费者参与活动的欲望。

可在店门口写上一块招牌，以此来提醒过往行人，服装促销活动即将开展，得为促销活动做好了。活动期间，可主推某一款或几款服饰，通过导购员向顾客详细介绍。可提前制作好宣传画，在店内适当位置进行张贴或者悬挂，到街头，闹市去发送宣传单以及讲解活动细则，欢迎顾客拨打电话进行咨询，接线员可在电话中明确告诉顾客，凡来店中参加活动的都有好礼赠送，活动期间，每天来店中的前十位购衣的中老年人送上一朵康乃馨，购衣就能参加抽奖，设定购物达到多少元就设定不同的奖品，奖品为针对中老年朋友的食用油，大米，洗衣粉等。

- 1、店堂内环境，首先要保持活动期间室内的地面，墙壁，门窗以及各种活动牌的干净，检查上面是否有灰尘，是否破损，是否有错误的或是不恰当的标志，如果有上述情况，就要立即纠正，以免影响店面的形象从而破坏活动氛围。
- 2、服饰陈列，查看服饰是否摆放好了，是否有灰尘，吊牌是否完整等，在平时就应该注重陈列这一块，活动期间客流量会突然增大很多，更应该注意服饰的陈列，可通过平时的经验，觉得哪种陈列更利于促销，哪种陈列更受顾客欢迎，在活动期间可做出有针对性的调整，或者尝试换一种陈列风格，让顾客光临时有一种焕然一新的感觉。
- 3、灯光，音响等设备的布置，可针对中老年服饰的顾客定位以及品牌理念，适当的布置一下灯光，围绕某一主推款式，可用不同的色光来装饰，也可在店中选择一些比如舒缓的音乐，让老人进店了有种回归的感觉。
- 4、人员安排问题，活动期间，应该多增添些人员，做到每一块都有人负责，以保持活动期间的服务不打折扣。

要注意做好活动结束的工作，比如清点物品与货品，撤消宣传标语，以免引起不必要的纠纷。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发