

# 男装促销活动 男装促销活动方案(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 男装促销活动篇一

### 一、活动构想：

春节临近，将掀起一波新的销售热潮。为杜绝其他竞争对手抢占节前市场，商场将在各专柜打折的基础上，推出“满\_减\_”活动，以便公司整合推广，形成统一的宣传口径，提高活动对消费者的吸引力。

### 二、活动主题：“金猴旺财喜迎春，折后买200减50”

活动时间：\_\_年1月-\_\_年2月

### 活动一览表：

#### sp活动序号活动时间备注

1折后买200减50 1/7-2/5在打折的基础上买200减50，根据业种差别可降低减让力度。

pr活动1迎春纳福财神送红包 1/29大年初一向顾客派发红包。

#### 商品sp活动

sp活动1：折后买200减50

活动时间：1/7-2/5(30天)

活动内容：

1、凡于活动期间，在本商场一次性购满200元即可在交款时立即减去50元。

2、减免现金以单张小票为准，即单张电脑小票满200元或超过200元都以200元计，每张小票不论金额只能减免50元。

活动细则：

2、顾客在交款时，直接按小票金额减免50元；

4、收银员在收款后，在电脑小票上加盖“买200减50”印章，以便售后服务时核对；

5、不参加活动专柜在销售小票上注明“不参加活动”印章，以便收银员正确收银。

配合部门：

2、各楼层督导及收银主管对导购员及收银员进行活动细则培训，避免活动中顾客投诉；

3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

商品pr活动

pr活动1：迎春纳福财神送红包

活动时间：1/29

活动内容：

大年初一，凡持我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额多少，都可获得我们送出的发财红包一个；红包数量有限，发完即止。

活动细则：

1、活动期间，凡到我商场积分卡购物的顾客，不论购物金额，可获红包一个，红包为20元现金券，共送出红包100份，先到先得，送完为止。

2、顾客凭电脑小票到总台登记领取红包。

配合部门：

总台人员核对顾客的销售凭证后，回收电脑小票作为送红包的稽核凭据，并请顾客签字确认。

**pr活动2：十五闹元宵，购物送年夜饭！**

活动时间：2/12-2/13

活动内容：

活动期间，凡到我商场购物，即可参与此活动；两天内累计购物金额的顾客即可获得我商场赠送的元宵团年夜饭一桌。您可以带上您的亲朋好友，共享温馨的团聚时刻！

活动细则：

1、顾客凭2月12日及13日的电脑小票至一楼服务台登记购物金额，并留下电脑小票作为稽核凭证。

2、顾客登记时，需留下姓名、身份证号等，获奖者凭身份证领奖。

3、活动截止时间为20\_\_年2月13日下午四点，本商场将于20\_\_年2月13日下午五点以海报形式将获奖名单公布在商场大门口。

4、获奖者可获得我商场送出的“团年饭免费卡”一张，凭卡至本商场三楼“桂林人”美食广场可享受免费“团年饭”一桌。

配合部门：

财务部与桂林人协商从我商场划帐，抵扣200元的包席费用。

三、费用预算：

1、活动费用：

类型 内容 预计费用(元) 备注

pr1 □迎春纳福，财神送红包20\_\_现金券

2、十五闹元宵，购物送年饭！ 200

小计2, 200其中现金券20\_\_

2、美陈费用：

项目规格 内容 数量 费用(元)

门头(写真kt板) 6.92m\_1.1m 春节、元宵、情人节 2620

门柱(写真) 3.37m\_0.84m 春节活动 6510

大看板(喷绘) 3.6m\_7m 春节活动 1380

小看板(喷绘)2.8m\_1.7m元宵、情人节180

电梯挡板(写真kt板)2.4m\_0.9m春节、元宵、情人节2175

一楼吊挂(写真kt板)1.8m\_0.6m春节活动6260

活动标识(写真kt板)0.45m\_0.45m专柜张贴(菱形)1202000

不可预计费用1000

小计4,025

3、媒体费用:

内容尺寸面积单价折扣数量折后价

短信10000600

电视广告新闻60分5-7天3000元

小计3,600元

活动费用: 2,200元

美陈费用: 4,025元

媒体费用: 3,600元

一至二月份促销活动费用总计: 9,825元(其中现金券2,000元)

备注: 两个月费用9,825元, 含春节、元宵、情人节三大节日促销及包装费用。

## 男装促销活动篇二

平凡的“12”，感恩的“12”，辉煌的“12”……代表着特殊的意义。十二年的风风雨雨，十二载的时光见证着顾客隆一步一个脚印，从小以大，走出佛山，辐射广东，至今已成功盛开300多家分店，员工达3000多名，销售突破10亿元。顾客隆以改善农村消费环境、刺激内需为己任，目标是成为珠三角地区网点最多、最知名响亮的农村零售品牌企业。

携手同行十二载，巅峰特惠十二月□20xx年12月24日的今天迎来了它的平凡日子，在这个平凡的日子里却做着不平凡的事：顾客隆12周年庆典，感恩十二载，感恩大回馈——豪礼感恩回馈月！100万元的豪礼真情回馈十二年来对顾客隆不离不弃的顾客会员朋友，让20xx年1月的每一天都成为顾客隆与广大市民的尽情狂欢、共同庆祝的节日。

类别：庆典促销

主题：携手同行十二载，巅峰特惠十二月！

感恩十二载，感恩大回馈！

目的：围绕“携手同行十二载，巅峰特惠十二月！感恩十二载，

感恩大回馈！”此活动诉求为主线，开展大型客情促销、公关促销活动，进一步塑造顾客隆的良好公众形象，提高公司的美誉度。同时，低价让利豪礼相送(关键要有厂家的支持同赞助)刺激消费，以达到提高销售的目的。

金典盛事顾客隆感恩回报大抽奖20xx.1.15-奖品送完即止

感恩十二载感谢一路上有您20xx.2.1-20xx.2.10

## 男装促销活动篇三

1、主题：激情从此开始

2、活动时间□20xx.12.15—31

3、内容：购物满100元，献爱心1元送当令生鲜商品一份（价值5元左右），团购不参加，单张小票限送二次。

4、赠品选择：鸡蛋、苹果、活鱼、鲜肉、粽子、吐司面包、牛奶。根据去年店庆(12.28—1.12)的销售与交易数，大于等于100元的交易数为30000次左右，根据“限送二次”换算，次数达40000万次。今年店庆销售目标是交易数增长15%（参考随机计算同期交易数的增长率），今年需赠品数46000份，加备量20xx份，预计量48000份。

5、赠品落实部门：生鲜

6、分工：

1)、企划根据生鲜的谈判结果进行赠品准备及赠送现场的装饰和场地的准备；

2)、理货组，每天提供人员3名，协助总台对赠品进行发送及赠品的陈列工作。

3)、总台根据赠品的量，进行每天的等比分配，保证赠品数与活动期同步进行；

7、宣传：场内：带“活动内容”的吊旗制作和安排悬挂工作。对外：店庆专刊、社区辅助宣传等手段。

8、设想分析：通过此类活动，一方面烘动人气，在有限的来客量里提高客单价，从而增加销售。

## 二、形象活动

1、主题：承诺再续

2、内容：

2)、我们向您承诺，在购物后10天内，如您对商品不满，可以无条件退货。（除消协规定商品外）

3、宣传和推广：

1)、超市主入口处，用显注的标语提示！

2)、店庆的dm海报、生鲜早市海报等超市宣传途径，不断地对顾客进行提示，树立企业的形象。

## 三、重点大类，促销活动

保健品：

1、主题：以旧换新

3、内容：购买本超市的任何一款保健品，凭收银小票，加产品的外包装（或旧包装）可抵换现金3元。

4、分工：

1)、理货：与参加活动的各供应商谈判，要求退换商品旧包装所需的费用由供应商分担；

3)、总台：现场兑换工作的实施；每日台帐登记；



5、设想分析：保健品是超市销售重要一部分。又逢春节，更是保健品的天地，因此针对这个大类推出以上活动。成功重点：争取让一流的畅销商品能参与活动中。

家电：

1、主题：触“电”大行动

3、内容：全场家电特价，并跟供应商协调，争取各类商品相关的赠品。经过卖场家电区气氛的树造及赠品的展示，来吸引人气。

4、分工：

1)、理货组：与供应商谈判，让利促销及赠品的准备；

2)、企划：家电区装饰，突出促销的气氛！

四、特价

（一）、店庆价商品

1、主题：将降价进行到底

3、数量：300个左右

4、分工：

1)、各理货组谈判，准备特价清单，比例：3：6：7（生鲜、食品、百货）。（准线：商品是当令商品，价格绝对要有震撼效果）。（提示：准备特有优势的一批作为dm商品，数量为80个，各理上dm比例根据价格优势定）

2)、企划□dm的排版和制作工作；店庆价标识设计和制作；

5、设想分析：店庆商品的选择，因根据当令季节和消费者消费动向而定。让顾客正常感觉到店庆的进行中，真正的实惠。

## （二）、每日冲浪价商品

1、主题：激情放纵，超值感觉

2、每日一物

3、分工：

1)、理货组准备商品16个（分配比例：3：6：7）。价格尺度绝对低；

2)、企划：冲浪陈列区准备与装饰dm首版制作；冲浪商品画报制作；每天更换工作。

### 一、征文活动

1、内容：向社会征文，题目“我与xx店的故事”。目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

### 二、友情联络

1、内容：筛选出20xx.6.1前，曾经来本超市购物达6次以上，金额达20xx元以上的会员，寄一封慰问信（内容：邮报、礼品券、会员卡填写资料）。凭资料与礼品券于20xx.1.10前来换取会员卡和礼品各一份。设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购买力强的会员来本店消费。

### 三、爱心活动

## 活动一：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡！会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额；另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

## 男装促销活动篇四

在一些比较重要的节日的时候，男装的服装店会做一些促销的活动，通过广告宣传，让顾客了解活动。下面请欣赏本站小编为大家带来的男装店促销活动广告词的内容，希望大家能够让大家有所收获！

1. 风情千万种，唯一钟情他。
2. 万人敬仰，亿人分享。
3. 惠及万人，你的不二选择。
4. 一件钟情，机遇万分之一。
5. 销万品质，请君入手。
6. 盛况空前热卖万件。
7. 万件已售，引百万家疯抢！
8. 万众一心--唯一的选择。

9. 一件倾心，机遇万分之一。
10. 销售万件，不仅仅是靠质量。
11. 万人抢购，值得拥有。
12. 月销万套，大伙都爱它！
13. 万人抢购，你值得拥有。
14. 万人出手，怎会有错。
15. 男人的衣橱，万人的焦点！

1. 魅力的开始，你的选择。
2. 万里挑衣，你是唯一。
3. 万人抢购火爆的没道理。
4. 一身风采，万众瞩目。
5. 因为焦“点”，万“件”穿身。
6. 万千男士拥有，值得一试。
7. 万人之选，时尚/明智之选。
8. 万人选择，怎能无我！
9. 万人争抢，潮男外套！
10. 万人空巷，只为一样。
1. 品质加风格，销量过万件。

2. 万个心的选择，你值得拥有。
3. 我们的承诺，千万人的选择！
4. 万人的选择，万人的期待。
5. 万众衣新，不抢不行！
6. 万只狼的选择，下一只是你。
7. 万人已选，毫不犹豫！
8. 货真价实，万人疯抢！
9. 万件已售，引百万家疯抢！
10. 冬日首选，千万人的青睐。
11. 销售过万，温暖值得拥有。
12. 万人入手，别让自己后悔。
13. 万人疯抢，时尚男装。
14. 好宝贝，万人已选，一犹豫就过了！
15. 狂销万件，不抢就没了！

## 男装促销活动篇五

迎双节惠不停

二、促销时间

20某某年9月28日-10月7日

### 三、活动目的

2、通过某某周年策划一系列与爱国有关的宣传活动，大力弘扬以爱国主义精神，扩大企业知名度，进一步树立商场“热爱祖国，关心教育”的社会形象。

### 四、活动地点

各店

### 五、活动企划

活动一：迎双节，惠不停，

9月29日——10月3日活动期在本商场推出系列“迎中秋、国庆、优惠大酬宾”活动，天天惊爆价，天天会员独享价，让你疯狂购到底！

要求：

1、各店必须提前五天向总部作出每日惊爆限时抢购价、会员独享价书面申请。

2、各店要做好充分的活动准备与宣传，确保天天惊爆价，天天会员独享价达到聚集人气，制造轻松效应，提升销售额的目的。

3、主题装饰另附效果图

活动二：购物送国旗

20某某年10月1日到我商场消费者消费满63元以上，均可以服务台领取小国旗一面，凭电脑小票到服务台领取，每张小票限

送一面，限量300面，送完即止。

活动三：爱国主义宣传画展

注：宣传画布置商场、大门口(附图)。

活动四：“迎中秋，庆国庆”大型文艺晚会演出。

20某某年9月29日-10月7日期间各店联合企事业单位、厂商、供应商在商场大门口大舞台举行精彩演出，要求期间穿插宣扬爱国爱企业这主题的互动游戏。

## 六、活动宣传

1)dm海报宣传单：

a□dm活动时间：20某某年9月28日—10月7日

b□印量10000张□a3纸4p□105g铜版纸。

2)大门口海报宣传。

3)商场广播滚动广播。

4)卖场内用喇叭充分营造购物节庆气氛。