

2023年服装店五一活动 五一服装店促销活动方案(通用8篇)

9. 在找工作过程中，我们需要保持积极的心态，不断提升自己的职业素质。4. 处理面试中的各种情况和问题，需要我们有良好的应变能力和解决问题的能力。这是一些经典的求职总结范文，希望能够对您的写作有所帮助和启发。

服装店五一活动篇一

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。

20xx年5月x日至20xx年5月x日。

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。

服装店五一活动篇二

在这个强调个性的年代，很多促销语如果有创意，有个性，肯定能够在第一时间吸引消费的眼球，带来众多的客流。以下就是几个经典的五一服装促销语。

1. 站在街头看美女，不如走进店内陪美女。这样的广告语言适合比较个性而潮流的服装店使用。
2. 外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间！足够抢眼的广告语，适合大型的服装商场。
3. 本店独家推出五一七彩套装，用色彩渲染你五一七天！适合店里衣服颜色鲜亮的服装店。

五一·老顾客带新顾客优惠酬宾

老顾客可以享有新顾客消费总金额的25%项目优惠，举例说明：一个老顾客带了一个新顾客来，新顾客当天在店里消费了1000元，那么老顾客当天消费的项目可按照 $1000 \times 25\%$ 优惠。但可限制老顾客最低消费不要低于400元！这样老顾客实际消费 $400 - (1000 \times 25\%) = 250$ 元=150元(实际付款)。

当然要举一反三，很多时候要结合当地顾客消费情况和你发廊的实际项目情况做一些有实际优惠的活动，生意上有一句话“亏头赚尾”。

2. 五一劳动节，购物满多少元，赠送礼品

可以选一些有新颖奇特的礼品赠送，返券和反现金是比较实惠的，比如你件衣服原来卖150，现在你卖200反50现金。

3. 赠送会员资格的促销

为了积累一些老顾客，在五一期间进行会员资格的促销也是很有效果的。例如，购物满300元，成为金卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一支；购物满600元，成为钻石卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一套等等。

服装店五一活动篇三

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11:00开始

音乐播放（首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛），2遮阳伞摆好，工作人员到场，3开业，宣传标语悬挂好。

主要活动

以特别大的t恤（图案是以店铺名称，服装特色为内容），悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋（使其能鼓起来），左边为“福（服）袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上扔纸团，投中一方送相应礼品。（要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息）——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感）。

规则与要求：

左边送——x元代金券（一月内使用有效）。

右边送——一些生活用品（比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂）

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。（数名）

2. 投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：1. 颜色鲜艳，图案明显；

2. 衣袋要大，要深；

3. 活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上（包括三人）全体六折。

方案二：

服装店五一活动篇四

五一劳动节来了，这可是一个大的节日，也是一个好的销售季，我们服装店一定要抓住机会，做好营销工作。

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11:00开始。

- 1、音乐播放（首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛）。
- 2、遮阳伞摆好，工作人员到场。
- 3、宣传标语悬挂好。

以特别大的t恤（图案是以店铺名称，服装特色为内容），悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋（使其能鼓起来），左边为“福（服）袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上扔纸团，投中一方送相应礼品。（要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息）——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感）。

规则与要求：

- 1、左边送——5元代金券（一月内使用有效）。右边送——一些生活用品（比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂）。幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。（数名）
- 2、投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显。
2. 衣袋要大，要深。
3. 活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）。

五

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上（包括三人）全体六折。

方案二：

凡是当天在本店购买服装的消费者，可获赠服装店代金券10元（或会员卡，可打8.8折与积分，积分越高，打折越低），用代金券牢牢抓住客人，牢牢抓住客人的心，提高长期回头客。

服装店五一活动篇五

1. 直接提高店面此段时间的销售业绩。
2. 未农历新年的销售峰期奠定客户基础！

五一

买100送100！

服装店圣诞元旦活动活动时间：5月xx日活动业绩预估：各店

单日平均营业额提升至3000元以上。

sp(商品直接促销)活动

活动时间：5月xx日

费用预估：暂无

sp1:优惠送到底大行动:

凡在活动期限内，到店内一次性购买满100元货品(8折以上，含8折)可一次性获得赠送的价值20元抵用卷5张!累计共计100元!

每张抵用券限单次消费，且20元可以当场消费，不设找零。(详细使用方法，见抵用券说明)

sp2:折扣降价直接促销:

1. 全场秋冬装特价5折起(主力折扣7折)
2. 全场3w货品全面3x6折清仓。
3. 全部新款冬装8折优惠。新客上门真优惠:

sp3:新客上门有实惠:

活动方式:

1. 凡第一次到店面内购买商品的客户，可以直接登记客户资料。并在原有购物的基础上再打9.5折!(限6折以上商品)
2. 凡一次性买购超200元以上，可获得积分卡直接多两枚印花的优惠积分。

3. 新顾客一次性购买满228元可赠送精美身高尺一套!

备选:抢购乐其中

活动方式:

1. 自行指定15款为抢购专款货品, 这些货品在抢购时间段内一律最后单一成本价销售。

2. 抢购详细操作方式(见附件)。

活动媒体宣传计划

活动时间: 5月xx

费用预估: 暂无

一. 夹报计划:

由大家结合确定需要的活动内容的几项或是全部, 印刷统一的宣传dm(单张), 并在传单内底纹配以叮当猫logo总分数1x2万份, 于当地各市的最主要报纸发行单位内夹报发行。

二. 短信计划:

结合所挑选的活动内容项目, 挑选适当的辅主题以及活动内容, 对于已经在公司内留下手机号码的顾客直接的发送短信, 而告知公司的活动内容。

三. 邮递计划:

对于已经在公司内留下通信地址的顾客直接的投信邮寄, 并可在内付10元抵用卷一张, 而告知公司的活动内容。并带动其至公司购买。

四. 公车横幅计划:

(详细布置及安排详见效果图)

灯光: 主光源明亮但不能刺眼, 能以黄白两色灯光交叉照射。

模特及服装上应有黄色射灯直接照射, 体现细节特征。

模特模特: 以当地最适合销售的产品为主力, 以价位最低的服装穿着在其身上, 并在上面用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

服装陈列: 价位最低的服装放置于最显眼的`位置`上至特价花车内`至`各个柜台内。并同时`在`货品上用醒目的红色价格牌体现出其现在的售价。

音乐气氛: 主要以激烈奔放的动感音乐为主。节奏应尽量快。
推荐使用: 芭比娃娃主唱的: 触电(以及专辑内其它相应的歌曲)

陈列道具:

1. 门头横幅: 用与招牌大小相同尺寸的红色布条, 宽度至少25cm以上: 上印活动主题: (待选)

2. 店面橱窗: 将所挑选的活动内容的相应的副标题以刻字的方式贴于玻璃橱窗。要求醒目。吸引眼球! 并同时`在`橱窗、玻璃门内用安全雪花喷出各种图案布置现场的气氛!

3. 上空吊旗: 统一按照公司设计的统一形象的雪花型、或者是其他类型的吊旗进行悬吊, 每张吊旗相距约80cmx100cm`悬吊`高度吊旗最下方距离地面2.4米。

4. 花车前方`kt板`喷画布置, 内喷内容为(待选), 以`突出`

我们的活动内容。

5. 收银台：对于本次活动所挑选的内容的具体说明，用a3大张相纸喷绘来做详细说明。使得每个到收银台的客户都能很清楚的知道我们现在正在进行的活动情况。

6. 员工：按店内人数，制作做印有此次活动标语(待选)的彩带挂于身上，并在门前迎宾的时候对过往的行人宣读我们的活动口号！

所需要物品准备清单：（数量为预估量）

抵用卷a:10000张

各种折扣的标示卡各：3000张

吊旗、橱窗喷画□x架喷画：200份(每份分别含10张吊旗、一张橱窗喷画、一张x架喷画、收银台摆放用x活动说明两张)

服装店五一活动篇六

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11：00开始

音乐播放(首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛)，2遮阳伞摆好，工作人员到场，3五一，宣传标语悬挂好。

主要活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。(目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感)。

规则与要求：

左边送——x元代金券(一月内使用有效)。

右边送——一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

2. 投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：1. 颜色鲜艳，图案明显；

2. 衣袋要大，要深；

3. 活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上(包括三人)全体六折。

方案二：

服装店五一活动篇七

五一长假，名目繁多的打折送礼让许多消费者都看花了眼，新品上架、旧货打折外加炫目的商场活动吸引着消费者一阵血拼，形形色色的‘促销手法也构成了另一道风景。

服装店快开业了，基本上都筹备好了，就缺少开业宣传语愁死人了?下面小编为您整理了一些促销宣传语。

庆五一·老顾客带新顾客优惠酬宾-----老顾客可以享有新顾客消费总金额的25%项目优惠，举例说明：一个老顾客带了一个新顾客来，新顾客当天在店里消费了1000元，那么老顾客当天消费的项目可按照 $1000 \times 25\%$ 优惠。但可限制老顾客最低消费不要低于400元!这样老顾客实际消费 $400 - (1000 \times 25\%) = 250$ 元(实际付款)

当然要举一反三，很多时候要结合当地顾客消费情况和你发廊的实际项目情况做一些有实际优惠的活动，生意上有一句话“亏头赚尾”，好好体会下!

个人觉得服装店肆开张宣传语还是以促销为主，“××开业打折让您瑰丽不打折”，同时合营促销互动比方：

开业期间服装店购满300元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折；

购满500元，获赠xl化妆品送出x品牌化妆品一支，享受特别八折；

开业期间买指定款式服装赠xl化妆品送出试用装，享受特别八八折；

购满380元，获赠xl化妆品送出试用装，享受特别九折。

在xl化妆品店购买化妆品，获赠上述三店特别九折优惠。

现场免费打点会员资格，获赠精细礼品一份；

购物满300元，成为金卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一支；

购物满600元，成为钻石卡会员，获赠精细礼品一份和x品牌化妆品一套。

服装店五一活动篇八

2、遮阳伞摆好，工作人员到场，

3、宣传标语悬挂好。

主要活动

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。一一吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这些信息定期传递我们门店最新优惠信息)一一吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感）。

规则与要求：

左边送一—5元代金券(一月内使用有效)。

右边送一—一些生活用品(比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂)

幸运者礼品—一本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。(数名)

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

特制大衣要求：

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好(挂在何处暂定)