

服装推广活动策划书内容(大全7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

服装推广活动策划书内容篇一

1、由于本店位置处于偏离正街地段，路边无显眼标示，在活动期间会有很大困难吸引客户！

1、活动目的：让更多人了解布意坊及古淳品牌，增强品牌意识和品牌知名度，加大客流引进消费群体！利用活动互动处理滞销、夏季服装提升销售业绩、从而达到盈利！

2、参与人员：

3、具体地点：邾县西大街聚源广场

5、横幅内容：

迎中秋*庆国庆布意坊*古淳服装大赠送

喜迎双节秋装上市5折起！布意坊*古淳

迎中秋*庆国庆秋装上市5折起！布意坊*古淳

6、活动内容：

好消息，好消息！布意坊女装开业了！全场新款购第二件5折！

特惠款买一送一！抽奖送礼品、抽奖送现金！活动期间购物有

礼!

进店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

好消息,好消息!古淳男装开业了!全场新款购第二件5折!特

惠款买一送一!抽奖送礼品、抽奖送现金!活动期间购物有礼!
进

店就有机会中大奖!大奖开心抱回家!好运连连就在七彩转盘!

2、奖品宣传由本品牌服饰店提供增强品牌知名、赠送滞销

1、全场衣服任选一件、

2、古淳裤子装任选一条、布意坊短裤任选一件、

3、现金100元、

4、现金50元

5、现金20元

6、现金10元

7、vip白金卡一张

8、立白洗衣液一袋

3、产品宣传公司产品可作为该活动的指定用品,形象

4、抽奖活动流程

树立布意坊古淳品牌

通过横幅，活动、抽奖等形式，扩大宣传力度，让公众增加对本店的好感和信赖。

服装推广活动策划书内容篇二

这个方法适合的是季末上新款开始多起来的时候，很多当季的已经基本走不动情况下。至于时间的掌握完全是和当地的气候和换季时间联系的，女装品牌折扣店主可以自己把握。这个活动的好处就是把该清的全部清掉，至于赚多少就不要太狠了，想清楚一件事，就是这些季尾的女装尾货如果一旦错过这个清货的季节，也许来年就是垃圾一堆。所以一线品牌折扣女装还是告诫给为店主，让你的钱活起来，压货不是本事，流动资金才是你发展的法宝。

这个方法的好处就是在其他服装价格没有变动的情况下，对其中一部分相近价格的服装集中清货，可以搞一个大推车，或者店铺中设置一个特价专区，如果清的不好，就在价格和货品上进行调整，如果清的好，就不断的分批分阶段清货，当然在清货的时候其他还能卖的最好价格波动不要太大，因为只要是要给客户一个差价的感觉。

这个活动在不同时期都可以采用，做个活动我觉得就是要大张旗鼓的`宣传，在店铺醒目的位置一定要用最大的好报宣传活动，至于满多少送什么就要看店主自己的斟酌了。目的还是以大量走货为主，这个活动还可以分为两种方式，一种就是满几件就送，另一种就是满多少总价之后在送，但是这个活动的要点就是不要让客户觉得你送的东西不值得，这样做可能还会让客户产生一种被欺骗的感觉，所以在送什么的问题上三思后行。

可以在季末清货的时候采取分价进行促销清货，具体就是把差不多同一价位的品牌折扣服装分别陈列在不同的区域销售，然后统一标价，销售的时候也可以采用折扣的宣传方式，至于价位的把握肯定不能恰到好处，但是该一刀切还得一刀切，

好货里面夹杂不好走的，至于价格阶梯的分布一线女装建议还是不同阶梯的好，因为只要客户一眼就可以找到自己的消费价格之内的服装。做到这一点就需要品牌折扣女装店主合理分配不同价位服装的陈列和价格区间。

折扣保持在“少赚”这个概念之内，可以在店门口货店内全部以季末清货的大幅海报吸引顾客。口号就更多了，比如像全场x折，季末大清仓、折上折的形式出现，当然这个折扣的比例还得店主自己拿准。这个折扣的方式是适合于一口价的店铺，至于议价的服装店可以采取下面一种方式。

服装店活动方案11

三八妇女节作为女性的节日，相较于其他节日，妇女节更适合推崇“情感促销”活动；针对特定消费群体主推的特色活动，加之以贴心的宣传；推动店面的销售及连带销售；发挥xxx品牌影响力和主体消费群的优势，增加营业收入和强化品牌效益。

在专属于女性的节假日，主打特定消费群“女性”亲情促销模式；以买赠及贴心的礼品，刺激女性消费者的消费欲望；有效的利用安琪蒙莉莎的服务优势扩大新客户群和增强老客户的忠诚度。

三月爱美丽绽放女人季

3月6日—3月15日

1. 活动前1天发送vip会员短信xxx三月爱美丽，3/6-3/15日满388元即送高档立体玫瑰花手包一款，春季新品上市，与你绽放女人季！
2. 专卖店活动pop氛围布置橱窗活动海报、货架活动台卡、前台活动台卡

3、销售人员话术培训

店员：欢迎光临xxx三月爱美丽，绽放女人季

客户：现在有什么活动吗？

关于立体玫瑰花手挽包介绍：

店员：这款立体玫瑰花手挽包，是由意大利高级合成皮制作，独特的手工立体玫瑰花装饰工艺，设计独特，细致轻巧耐用，是今年最流行的款式，有粉红和玫红两种颜色可供选择，非常实用！

名称：立体玫瑰花女士手挽包

尺寸：长18.5cm,宽10.8cm

材料：意大利高档合成皮

服装推广活动策划书内容篇三

按公司规定装修好店面并依照要求上货摆放产品之后，开展试营业以熟悉市场行情与顾客需求，顾客心理等。而后视具体情况择日开业，举行开业庆典。

1、爱幼多专卖店开业庆典 暨“爱幼多——用爱创造一个世界”活动，在开业日当日举行。

2、活动标语“爱幼多——用爱创造的世界”

3、活动宗旨：以开业促进宣传，让爱幼多公司的形象映入顾客并迅速塑造爱幼多在当地的品牌影响。

4、活动要求：贯穿公司的爱文化，“爱”诉求，前期工作要

准备齐全，落实到位，后期要有跟进措施。

1、信息宣传：海报张贴，宣传页发放，当地媒体投放（有条件的可以选择）；

3、礼品配备：饰品，考拉小熊等自行配备一些小礼品；

4、物品配备：展版，展架，气模，拱门，音响设备，礼炮，鞭炮，邀请函；

2、宣布开业：礼炮，鞭炮等

3、开业促销活动包括促销海报基本内容：“爱幼多爱来到”活动

b□开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠（折扣可自定）并有礼品相赠；

c□开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠（折扣自定）

（贯穿于整个经营活动中）

a□寻找与爱幼多同时成长的福宝宝将进行月度跟踪

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

各加盟店应重视开业庆典活动，以“一炮打响”之势影响拉

动顾客消费群，让品牌形象深如人心，让爱幼多在消费者中传播。各店长也可随机应变自主开展一系列活动，以爱心以福为中心感动客户，促进经营！

开业，是一个专卖店最重要的一项活动！如何做好开业促销，如何有效传播品牌形象、引起品牌在当地的轰动效应？公司拟定以下方案请加盟店认真执行！

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

（即海报内容）

用爱创造的世界——爱幼多母婴用品专卖

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品 专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

- 1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间
- 2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦
- 3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

服装推广活动策划书内容篇四

商店、新礼、新时尚

商店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚商店、好礼相见

商店开业，精点时尚

二、销售活动时间

销售活动周期：开业之日起十天（要害是前5天）

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、销售活动对象

25—40岁的社会各阶层女士；

这一次销售活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

四、销售活动内容（购物连环喜）

适合40—60平米专卖店的开业连环喜方案

一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品（或凭dm宣传单即可赠予礼品）

如1—3元左右的礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送（买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制）：

凡在销售活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

凡在销售活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

凡在销售活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

凡在销售活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

五、物料整合

1、店外主题海报：（主题任选其一）

商店新礼新时尚

商店添时尚折上加折礼中送礼企划文案

时尚商店好礼相见

商店开业精点时尚

点精时尚三降惊喜

2、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或x展架统一销售活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、销售活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门（写有销售活动主题）、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

六、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规

范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

服装推广活动策划书内容篇五

场外促销主要借店外人流量加特价产品来吸引人气，可以把顾客带到店里推销其它产品，一箭双雕。如果店铺前面空间较大，人流量也不错的，可以采用店外促销，效果好，要求花车为，主数量要多，形成气势，花车周围用有吸引力的内容做成促销海报围起来。

有关系的还可以与商场联系在门口做促销专场，那更好，人流量大。如果有条件的用大的遮阳蓬，一来可遮阳二来防下雨，还要注意与城市管理部门的关系，要得到批准，以免产生不必要的麻烦。

内衣店铺新品一上市就进行促销现在已很常见，他们主要是想通过旺季多抓顾客，以提高老顾客数量，在新品牌店铺居多，一般新品促销主要是通过赠送小礼品，不采用新品直接打折的方法。

中国节日比较多，都是大家搞促销的好理由，如元旦、情人节、三八妇女节、国庆节、母亲节、教师节、端午节、春节、元旦等等这些中国传统的节日，因为在这段时期，消费力量激增，是内衣销售的黄金时期，所以，每个店铺都想抓住这种契机，抢占市场，竞争的花样也是多样性，可以打折也可以送礼品。配上促销宣传，门口的横幅比较显眼，加上会员促销短信效果会更好。

主题促销，是创造一个主题，然后以围绕主题展开促销活动，让消费者认为这是名付其实。如店庆、门面装修、厂庆、节假日等，事出有因，促销更要如此，不明不白的促销不能引起顾客的认同感。有句话说得好，“没有理由创造理由也要促销”。

是指两个或者两个以上的品牌或者公司合作开展促销活动，一般是在两个知名品牌之间展开，讲究的是强强合作，实现双赢的目标。基本上，两个不对等的品牌之间是很难开展联合促销的。

服装店铺可以联合化妆品、美容院、女装店等一起做促销。这样一种互动的促销手段，能有效整合两个品牌的资源，集中优势，把促销活动做大做强，又在一定程度上节省了双方的资金，因此，是一个不错的方式。

但也要注意：在合作伙伴的选择上一定是产品相关。另外，双方在交换赠品时，注意金额等值的折算，费用分摊的原则举行的促销活动。

消费券促销，不单在节假日可以做，在平时也可以做。

这也是提前完成消费者者竞争的一个方法，如果有消费时她可能直接来你的店，这是对竞争对手的打击。可以印刷消费券，一共十二张，折扣自己定，但不要伤害会员的感情，比如一件七点五折，会员才八点五折，就不行。

可以到有关第的各单位发放，可以联合其它店铺促销时用，是指定的点，不要在大街上随便发，这样会让顾客不够重视。

从维护形象的角度看，买赠更体面些，送赠品可以创造产品的差异化，是一种常规性的促销手段，具体做法是买满多少金额的货品，赠送相应的物品，以达到增加销量的目的。

选择赠送的礼品时，要考虑这一消费群体的喜好，送一些女性用品，如丝巾、雨伞、袜子、肩带、洗衣袋、洗衣液等。在做这类促销活动时，应特别注意，礼品一定要精致，因为，相对来说，赠送的礼品的金额不大。如果因此而采购一些质量不好的礼品，对于促销活动、对于企业品牌都是伤害。

目前，开展对会员促销的店铺越来越多，通过买一定金额可以达到什么级别的会员，不同级别的会员可以享受正价产品的折扣，这是长期的。还有会员的其它促销比如对会员提供一款特殊价格的产品或礼品，每个月有固定的时间对会员进行促销，可以是特价，可以是送赠品，也可以是免费送小礼品做服务，如果会员很多的还有可以做会员促销专场。

很多店铺都有特价专区，划出一个区域用花车或落地架陈列特价产品，一是为了与正价产品区分从而不影响正价产品的销售，二是让消费者容易找到，实行特价专区的要在花车和落地架上有相应的宣传内容。

服装推广活动策划书内容篇六

服装文化以时尚、个性、流行为永恒不变的主题，征对自己的目标受众传达自己的品牌主张，铁丹服饰在佛山特别是张槎有了较大的品牌影响力，但市民铁丹品牌文化了解还不够深入，还有待拓展展示铁丹品牌实力渠道和空间，因此借助1周年的庆祝活动，为品牌注入新鲜血液，独特的服饰文化和品牌文化的时时更新将是本次活动的主题，因此我们为本次活动规划了这样一个主题，围绕品牌的更新和提升著作文章，强势抢站服饰文化的最前沿，制造流行主题！突出铁丹服饰店文化，一种别人在短时期内无法模仿的企业文化和品牌文化，只有差异化的营销和品牌才能在激烈的市场竞争中保持自己的优势，作为铁丹品牌必须在保持基本的品牌形象不变的基础上不断超越和扬弃自己，才能不怕对手的模仿和克隆，保持自己强大的竞争力，时时创新，给品牌注入新鲜血液，保持强大的生命活力才不会给予消费者一种老态的品牌现状。因此，我们本次活动的主题和目标已经很清晰了，下面我们来规划活动形式。

铁丹张槎店自20xx年4月28日开业以来，在深圳东尼的关怀指导下，在蔡总的正确领导下，经公司全体同仁共同努力，一年来铁丹张槎取得了令人瞩目的成绩，从销售业绩到商业形

象都得到了佛山禅城区市民及同行的认可，并取得了令人骄傲的商业地位。铁丹男装名声逐渐变得家喻户晓，“铁丹”的经营理念不断深得人心。“铁丹”的商业道德颇得人们赞赏。在此铁丹张槎店开业周年之际，我们怀着激动的心情，充满信心的姿态为她举行隆重的周年庆典，借周年庆之际，进一步提升品牌文化、提高铁丹张差店的品位和品牌影响力，同时借此机会感谢客户和本店员工过去一年来对本店的大力支持和关怀。

一、周年庆主题：周年盛庆，感恩回馈

二、促销时间：4月28~5月3日（其中28日为周年庆典活动日）

四、活动形式：主要是搭建小舞台，举行庆典讲话并派发小礼品

五、活动推广宣传：禅城电视台记者、宣传单（5千份）、立柱广告1幅

六、送礼形式及礼品：

1、凡参加4月28日上午10：00周年庆典仪式的可获得现场赠品一份

2、只要28日当天有购买铁丹店产品的即可抽奖，100%中奖，一等奖

4vip客户凭vip卡或者其它有效证件，可到铁丹店前台领取铁丹精品皮带一条

5、购买满1000元可获得vip卡一张，次次享受折上折优惠

七、活动现场气氛布置：

2、气柱、横幅

3、店内pp吊旗、价格牌子、周年庆pp标志、气球

4、店侧面一条大横幅：“铁丹张槎店辉煌周年庆，感恩大回馈！”

第一阶段4月10日~23日前期宣传工作

1、准备，营造前期气氛

2、立柱广告宣传（与安东尼沟通，借用20天立柱广告位）

3、与相关部门联系好，提前做好活动位审批

第三阶段4月28日庆典活动

准备工作

1、门前布置气球、吊旗或串旗子（基本准备好并完成）

2、两根气柱和横幅两条（准备好）

3、礼炮（手动礼炮）（准备好）

5、魔术表演或组合跳唱（准备好）

6、舞台3.6x4.88米（6块，不用加高脚，与安东尼沟通安装）、20张椅子、舞台红地毯；音响设备、调音台、麦克风4个（待准备，27日晚准备好）

7、礼品派发（有奖问答，简单的大概10道题）（待准备，27日前）

8、路边插彩旗30面（待准备，27日前）

9、最佳店员评奖（如需要则需准备证书、奖品，27日前）

10□

店庆约半小时

背景音乐

1、节目表演

2、主持人简单活动意义及嘉宾

3、介绍铁丹品牌文化及铁丹张槎店基本情况

4、蔡总致辞（礼炮）

5、魔术变脸节目表演

6、给最佳店员颁奖

7、店庆仪式完毕（领导、嘉宾离场）

8、介绍促销活动优惠情况及服装优点

9、节目表演

10、现场有奖问答

11、继续促销，11：30结束

服装店促销活动方案9

纪念式促销包含：

1. 节日促销：七夕

2. 纪念日促销：生日、店庆
3. 会员日促销：定期几号是会员日
4. 特定日促销：比如品牌日

定价包含：

1. 特价式促销：特定区1元、全场99元等
2. 满额式促销：满就减、满就送

奖励式促销包含：

1. 抽奖促销：买单就可参与抽奖
2. 优惠券促销：优惠券、现金券、抵价券等
3. 互动式促销：微信游戏、微信互动等

回报式促销包含：

1. 拼单折扣：团购价
2. 回扣返利：比如返现金

借力式促销包含：

1. 明星促销：比如明星同款
2. 依附式促销：比如某活动赞助商
3. 热点事件促销：比如欢乐颂同款

附加值促销包含：

1. 排名：比如本品牌在某榜单排名第几
2. 著名设计师：比如本款是哪个设计师设计
3. 故事：比如求爱必备款
4. 服务：某牛仔裤品牌以旧换新活动

临界点促销包含：

1. 最高额：最高几折封顶、最高多少钱封顶
2. 最低额：低至1折
3. 极端式：全城最低

悬念促销包含：

1. 不定价：刮刮卡刮出什么价就是什么价
2. 抽奖：抽出几折就是几折
3. 拍卖竞价：出价高折得

主题促销包含：

1. 情感类：情侣款卖女装送男装、闺蜜款买一送一
2. 公益类：买一单捐一元
3. 单品类：连衣裙派对500元任选3件

时令促销包含：

1. 季节性促销：夏款1折起

2. 清仓甩卖：季末大减价

限定促销包含：

1. 限时：秒杀、今日有效
2. 限量：每店限量100件
3. 阶梯式：第一天5折、第二天6折、第三天7折

赠送促销包含：

1. 赠：买一赠一、赠积分、赠红包
2. 送：特制礼品、新奇特为宜

指定促销包含：

1. 指定顾客：买a送b
2. 指定产品：抽出几折就是几折

组合促销包含：

1. 买衣送鞋：鞋最好是定制款，独特款
2. 连单：第二件半价

服装推广活动策划书内容篇七

：12月24日（周五）——1月5日（周日）

□xx元旦礼欢乐健康送

- 1、元旦“欢乐健康送”

内容：活动期间，在xx购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+元旦大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+元旦超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。元旦大礼包成本约元，元旦超值大礼包成本约元。元旦礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

2、元旦“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分元旦礼品，如元旦帽、元旦树、元旦雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的元旦树，12月10日前布置到位。

3、抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折抢购，抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

4、元旦狂欢夜

时间：1月1日晚18：00——21：00

地点□xx商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由xx艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答（国外品牌知识）。

5、元旦寄语板

各店在总服务台设，“元旦寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的服务人员现场派发礼品。“元旦寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

12月31日xx晚报d1版通栏xx元

xx商报头版通栏xx元

费用共计□xx元。