

# 2023年服装店中秋节活动方案(优秀6篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 服装店中秋节活动方案篇一

借特殊的日子，进一步把握销售旺季，特为服装店五一节做出以下促销活动方案策划：

五一节惊喜无限多

x月x日

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号双节同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约：(58%+68%+78%+88%) 73%

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣（最低档）

1件400元（吊牌均价）58%（幸运数字）+128元（军靴平均成本）=360元

商品成本：400元（服装吊牌均价）0、35+128元（军靴平均成本）=268元

毛利润：360元x268元=92元

88%折扣（中高档）

1件400元（吊牌均价）88%（幸运数字）+128元（军靴平均成本）=480元

商品成本：400元（服装吊牌均价）0、35+128元（军靴平均成本）=268元

毛利润：480元x268元=212元

活动口号买一赠1+1+1（买的多送的多）

平均扣折：（70%+78%+85%）77%

活动对象vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供kt版、pop海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置：促销信息必须要提前安排制作宣传单（内容准确无误、主题突出）和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

## 服装店中秋节活动方案篇二

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\_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元—(1000\_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”，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\_1化妆品送出试用装，享受特别九折；

购满500元，获赠\_1化妆品送出\_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\_1化妆品送出试用装，享受特别八折；

购满380元，获赠\_1化妆品送出试用装，享受特别九折。

在\_1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\_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\_品牌化妆品一套。

服装店促销活动方案怎么写

## 服装店中秋节活动方案篇三

（一）活动主题：

新店、新礼、新时尚

新店添时尚

时尚新店、好礼相见

（二）活动时间：国庆期间

活动周期：开业之日起十天（关键是前5天）

选择周六或周日、最好是节假日开业。

（三）活动对象：

25—40岁的社会各阶层人士；

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性性消费。

- 1、专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等；
- 2、活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位；
- 3、每天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备；
- 4、dm或其他宣传单置于店内供顾客自取（企业内刊）；
- 5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责；
- 6、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品；
- 7、每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面；
- 8、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

公司总部提供：

a、负责本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等；

b、加盟商负责本次“新店开业”促销方案的协调、执行、监督；

c□店长负责统计礼品数量、礼品派发进行跟踪；

d□督导负责促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、画册、企业报纸等的确定；

e□片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情况，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

### （一）营造气氛的原则

1、紧密结合主题，形成主题表现；

2、突出隆重感及视觉效果；

3、所有宣传物出现品牌logo□突出表现“时尚”的以及“企业”文化；

4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

### （二）、造势规划

#### 1、周边街区

a□专卖店邻近街和市区主干道布标宣传；

b□专卖店邻近街口指示牌宣传；

c□商业集中区、重点街区dm发放；

#### 2、专卖店外

a□门前设置升空气球；

b□楼体悬挂巨型彩色竖标；

c□门口用气球及花束装饰；

d□专卖店前设立大型主题海报（开业专用）一块，发布开业惊喜活动。

### 3、店内

a□店内设立迎宾和导购小姐。

b□专设开业促销活动区域，摆设活动宣传品、礼品及纪念品□c顶端悬挂pop挂旗。

d□店内主题海报（新品专用）宣传。

e□现场宣传单的发放。

#### （一）进门有礼

进门后随机发放笔、打火机、笔记本、钥匙扣等小礼品。

#### （二）试穿有礼

试穿店内的服装的顾客可送一双价值29元的棉袜

#### （三）会员制度

凡有发送购物顾客，前50名赠送会员卡一张，注册登记后成为纳薇永久会员，享受选购纳薇品牌服装的特别优惠和其他vip专享活动。购物并消费达到300元以上送马克杯，前50—100购物并消费达到300元以注册成为会员，送马克杯。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

#### （四）积分兑换礼品

另一类是“贵宾卡”，其积分方式为顾客每消费1元时，贵宾卡内积1分。积分年内累计，将于20xx年11月根据各贵宾卡内积分的额度进行相应比例金额的购物卡回馈。

回馈方式：年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回馈。积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品（本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外）。同时会员积分达到相应标准也可赠券与护肤化妆品指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与护肤化妆品二选一；达8000分可回馈80元赠券或精品腰带/护肤化妆品，护肤化妆品赠完即止。领奖后会员卡内相应积分即刻扣除。

## 服装店中秋节活动方案篇四

祝愿你的店在新年的一里红红火火，日进斗金。

广纳四海财富！吉祥如意恭贺！

根深叶茂无疆业，源远流长有道财

一点公心平似水，十分生意稳如山

东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。

友以义交情可久，财从道取利方长。

根深叶茂无疆业，源远流长有道财

财源滚滚达三江，生意兴隆通四海。

送你一个吉祥水果篮，低层装一帆风顺；中间呈放财源滚滚；四周堆满富贵吉祥；上面铺着成功加永远快乐！祝开业大吉！

祝愿你的店在新年的一里红红火火，日进斗金。

秉管鲍精神，因商作战；富陶朱学术，到处皆春。

相宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家。

物质文明称巨子，商情豁达属先生。

友以义交情可久，财从道取利方长。

地上鲜花灿烂，天空彩旗沸腾。火红的事业财源广进，温馨的祝愿繁荣昌隆，真诚的祝福带动着跳跃的音符，为您带去春的生机，在这美好的日子里，祝您生意兴隆！万事如意！

东风利市春来有象，生意兴隆日进无疆。

门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多。

祝开业兴隆，财兴旺。财源茂盛，达八方。事业顺利，福高照。日进斗金，门庭闹。

新店铺开张了，发个祝福短信表示祝贺，祝生意红火财源滚滚！

祝福贵店牛年开业大吉。生意红红火火！

面对挑战总是那么自信！祝贺你，又成功向前迈了一步。

一纸信笺，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源！

相宅而居，骏业开张安乐土；多财善贾，鸿名共仰大商家。

经之，营之，财恒足矣；悠也，久也，利莫大焉。

物质文明称巨子，商情豁达属先生

一马百符，商人爱福；七厅六耦，君手维新。开业祝词

小生意做成大买卖，大买卖做出大效应！

一束鲜花，一份真情，一份信念，祝开业吉祥，大富启源！

在贵服装店开业喜庆之际，我们向贵公司表示最热烈的祝贺！  
我们衷心地希望贵店生意兴隆，生意长久！

根深叶茂无疆业，源远流长有道财。

幽香拂面，紫气兆祥，庆开业典礼，祝生意如春浓，财源似水来！

一点公心平似水，十分生意稳如山

门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多

生意如同春意满，财源更比流水长

财源滚滚达三江，生意兴隆通四海。

一马百符，商人爱福；七厅六耦，君手维新。

## 服装店中秋节活动方案篇五

温馨五月情、感恩慈母爱

20xx年5月8日—5月10日

## 1、实折实扣

女士服饰/女鞋/床上用品/羊毛衫/珠宝眼镜/运动休闲/箱包皮具/内衣4.5—6折

## 2、刷卡再惠

以上商品在享受以上优惠的基础上，刷二百贵宾卡再享8.5折优惠

## 3、情寄母亲、满额赠礼（购物送健康）

宁波新东方医院联合二百推出‘关爱母亲购物送健康’活动。活动当天，凡在二百当天实际消费累计满200元，赠送一张由新东方医院提供的价值183的女性健康体检代金卡一张。

## 4、配合促销辅助活动：

1) ‘母爱无疆真情专递’——母亲节真情祝语题写活动

2) 活动时间：5月10日‘母亲节’当天

3) 凡在二百购物并在题写板上写祝语的顾客，每人赠送由晶都好时光提供的‘价值580元的’三口之家’合家欢免费摄影券一张。（礼品有限，赠完为止）

## 服装店中秋节活动方案篇六

活动目的：

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

活动准备：

小品表演、文具书包等。

活动过程：

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。)

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、介绍“五一”劳动节的由来

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、学生交流自己都在家做了哪些事(鼓掌勉励)

支持人：同学们真能干!为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”? (不是)对!热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

## 6、小合唱《劳动最光荣》

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。)

(六)呼号(全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗!生：时刻准备着!)

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的\_\_与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会、\_，以示庆祝。

## 服装店五一节促销方案2

一、活动时间：

4月30日-5月8日

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

### 三、活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

### 四、活动口号：

五一逛\_\_，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

### 五、广告宣传：

dm4月30日--5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop[]广播宣传。

### 六、场景布置：

### 七、活动策略：

2) 五一逛\_\_，购物中大奖

3) 低价降到底，好运转不停

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛\_\_，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。